

Mi **GUÍA** de acceso al *financiamiento*

Soy y aprendo rápido

Creado por



En colaboración con



Con el apoyo de



Aliados



Cómo nació esta guía

Esta guía está basada en la investigación “*Mejores prácticas de mujeres que han accedido con éxito al sistema financiero en ciudades intermedias*”, elaborado a partir de entrevistas a 85 mujeres dueñas de sus negocios en México. Esta investigación identificó estrategias clave y consejos prácticos utilizados por mujeres exitosas en el acceso al financiamiento.

Las recomendaciones presentadas aquí derivan de esos hallazgos, con el objetivo de proporcionar a otras emprendedoras herramientas comprobadas y adaptadas a sus necesidades.

Utiliza esta guía como un recurso para *inspirarte y guiarte* en tu trayectoria empresarial, aplicando las lecciones aprendidas por aquellas que han navegado con éxito por estos retos.

Condiciones de uso

Esta guía se propone como un recurso de información y apoyo para mujeres que buscan financiamiento para sus negocios. Aunque se ha realizado un esfuerzo considerable para asegurar que la información contenida en este documento sea precisa y útil, los autores y editores no garantizan la exactitud, aplicabilidad o integridad de los contenidos aquí presentados.

El contenido de esta guía está destinado únicamente para fines educativos y de orientación. No debe interpretarse como asesoramiento financiero, legal o profesional específico. Cada situación empresarial es única, y las decisiones de financiamiento deben ser tomadas considerando el contexto y las circunstancias específicas de cada empresa y en consulta con profesionales cualificados, cuando sea apropiado.

Los autores y editores no serán responsables de ningún error, omisión o inexactitud en el contenido, ni de ninguna acción tomada en base a la información proporcionada en esta guía. Tampoco serán responsables de ningún daño directo, indirecto, incidental, consecuente o punitivo que surja del uso o incapacidad de usar esta guía.

Al utilizar esta guía, usted acepta este descargo de responsabilidad y conviene en que los autores no serán responsables por cualquier decisión tomada o acción realizada basándose en la información contenida en este documento.

Guía de acceso al financiamiento © 2024

por **Rose Grant** en colaboración con **CINDEHU** con el apoyo de **ANDE** está licenciada bajo CC BY-NC-SA 4.0. 

Para ver una copia de esta licencia, visita <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Bienvenida a tu viaje hacia el acceso al financiamiento

Querida Emprendedora,

Este momento, justo ahora, es un reflejo de tu coraje, tu pasión y tu compromiso no solo con tu negocio, sino también con tu sueño. Cada decisión que has tomado, cada desafío que has enfrentado, te ha traído aquí, al umbral de un nuevo capítulo en tu trayectoria empresarial.

Tu negocio es un testimonio de tu visión y tu propósito. No es solo una entidad en el mercado; es una extensión de quién eres y de lo que valoras. Es la manera que eliges para dejar tu marca en el mundo, ofreciendo algo único, algo que solo tú puedes dar. Y detrás de cada producto, servicio o idea, hay una historia - tu historia - tejida con hilos de perseverancia, innovación y, sobre todo, esperanza.

Pero sabemos que cada sueño viene con su conjunto de retos. El camino del emprendimiento está lleno de incertidumbres y, a veces, lo que más necesitamos es un poco de guía y apoyo para navegarlo. Aquí es donde entra esta guía: pensada para ser tu compañera en este viaje hacia el crecimiento y el éxito. Desde prepararte para tu primera solicitud de financiamiento hasta gestionar esos fondos con sabiduría y visión de futuro, queremos estar a tu lado en cada paso.

Tu propósito

Recuerda siempre el porqué detrás de tu emprendimiento. Ese propósito que te impulsó a comenzar es tu brújula, guiándote incluso en los momentos más desafiantes. Es lo que hace que todo valga la pena.

Tu poder

Tienes en tus manos la capacidad de construir, de crear, de cambiar. Tu negocio es un canal a través del cual tu pasión y tus ideas pueden fluir hacia el mundo, impactando vidas y modelando el futuro.

Tu promesa

Comprométete a abrazar cada oportunidad de aprendizaje, a acoger cada desafío como una puerta hacia el crecimiento. La ruta hacia el éxito es tan única como tú, y cada experiencia te acerca un paso más a la realización de tus sueños.

Esta guía es más que un conjunto de estrategias y consejos; es un recordatorio de que tu visión merece ser perseguida, de que tus sueños tienen valor y de que, con la preparación y el enfoque correctos, puedes alcanzar lo que te propongas.

Así que, mientras avanzas, recuerda: este es tu momento. Tu negocio, tu visión y tu propósito tienen el poder de hacer un cambio en el mundo. Estamos aquí para ayudarte a lograrlo.

Introducción

Antes de sumergirte en las páginas que siguen, queremos compartir la base sobre la cual fue construida esta guía. **“Mejores prácticas de mujeres que han accedido con éxito al sistema financiero en ciudades intermedias”** es un investigación que ha dado forma a cada consejo y estrategia que encontrarás aquí. Este trabajo refleja las experiencias de 85 mujeres empresarias que, como tú, han buscado transformar sus sueños en realidades.

Prosigue sabiendo que cada página que leas está infundida con conocimiento directo de mujeres que han estado en tu posición y han triunfado.

Estás a punto de embarcarte en un viaje extraordinario, uno que refleja tu coraje, tu pasión y tu compromiso. Pero antes de avanzar, tomemos un momento para reflexionar sobre el núcleo de tu viaje: tu propósito.

El propósito es lo que te guía, lo que te impulsa a seguir adelante incluso cuando el camino se torna difícil. Reflexiona sobre el porqué detrás de tu emprendimiento. ¿Cuál es el impacto que deseas tener? ¿Cómo quieres que tu negocio contribuya al mundo?

Mis notas

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Esta página es un espacio para ti, para que al volver a ellas en el futuro, recuerdes lo que te motivó a comenzar este viaje. A medida que avanzas en esta guía y en tu camino empresarial, estas palabras servirán como un faro, recordándote siempre hacia dónde te diriges y por qué.

¡Adelante! Es hora de escribir el próximo capítulo de tu increíble historia.

Sobre tu propósito:
El 58% de las emprendedoras comparten que la motivación principal para buscar financiamiento es alcanzar un objetivo o propósito claro.
¿Cuál es el tuyo?

Autoevaluación: Identifica tu estilo de trabajo

Antes de sumergirnos en el mundo del financiamiento y explorar cómo puedes acceder a él de manera efectiva, es crucial entender dónde te encuentras en tu viaje empresarial y cómo tus preferencias personales y estilo de trabajo pueden influir en tu búsqueda de financiamiento. Esta sección de autoevaluación está diseñada para ayudarte a hacer precisamente eso.

A continuación, encontrarás una serie de preguntas que reflejan distintos aspectos de tu enfoque hacia el financiamiento y la gestión empresarial. No hay respuestas "correctas" o "incorrectas"; cada pregunta busca iluminar tus preferencias y tendencias personales, ayudándote a identificar cómo estos factores pueden alinearse con las estrategias exitosas de financiamiento.

Cómo responder:

Lee cada pregunta cuidadosamente y marca la opción que más se acerque a tu manera de pensar o actuar en el contexto empresarial y financiero. Considera tus experiencias pasadas, tu situación actual y tus objetivos a futuro al seleccionar tus respuestas. Sé lo más honesta posible contigo misma. Este ejercicio está diseñado para proporcionarte perspectivas clave que te ayudarán a encaminarte hacia el éxito.

Al final de esta sección, proporcionaremos una interpretación de tus respuestas, ofreciéndote una perspectiva sobre cómo puedes acercarte al financiamiento de manera que exista una mejor relación con tu perfil empresarial y tus objetivos.

1. ¿Cómo te preparas para el futuro?

- a)** Siempre estoy buscando y evaluando opciones, incluso antes de necesitarlas.
- b)** Busco soluciones cuando surge una necesidad específica o un desafío.

2. ¿Qué te impulsa a buscar financiamiento?

- a)** Alcanzar mis objetivos de crecimiento y expandir mi negocio.
- b)** Resolver problemas financieros o evitar dificultades económicas.

3. ¿Quién influye más en tus decisiones?

- a)** Confío en mi juicio y análisis personal para tomar decisiones.
- b)** Valoro las recomendaciones y consejos de expertos y asesores.

4. Cuando tienes que tomar decisiones importantes para tu negocio, ¿cómo prefieres manejarlo?

- a)** Me gusta seguir pasos que ya sé que funcionan porque creo que hay una manera correcta de hacer las cosas.
- b)** Cada situación es única para mí, así que prefiero explorar diferentes formas y tal vez combinar algunas.
- c)** Suelo empezar con un plan que conozco, pero siempre estoy lista para ajustarlo si necesito algo diferente.

Contexto

Estas preguntas se ubican en el contexto de **buscar, evaluar y gestionar financiamiento para tu negocio**. Piensa en situaciones donde hayas considerado o buscado financiamiento, cómo has tomado decisiones relacionadas con el financiamiento en el pasado, y qué estrategias planeas o desearías implementar en el futuro.

El propósito de este autodiagnóstico es identificar áreas de fortaleza y oportunidades de mejora, y dirigirte hacia secciones específicas de esta guía que pueden ser especialmente útiles dada tu configuración única de preferencias y tendencias.

5. Imagina que has obtenido parte del financiamiento que necesitas. ¿Cómo planeas utilizarlo en tu negocio?

- a)** Fortalecer mi producto o servicio actual, aumentando su alcance o calidad.
- b)** Introducir un nuevo producto o servicio que diversifique mi oferta.
- c)** Mejorar la estabilidad financiera de mi empresa, sin hacer cambios operativos.
- d)** Abrir un negocio adicional, que puede ser complementario o totalmente diferente.

6. ¿Cómo sueles manejar las finanzas de tu negocio en el día a día?

- a)** Sigo una visión general, controlando los principales ingresos y gastos sin entrar en demasiado detalle.
- b)** Me gusta conocer todos los detalles, por lo que llevo un registro exhaustivo de cada transacción financiera.

7. Te enfrentas a un gasto inesperado que pone presión sobre tus finanzas. ¿Cuál es tu reacción inicial ante esta situación?

- a)** Me siento abrumada por la preocupación y me resulta difícil pensar en soluciones de inmediato, necesito tiempo para procesar mis emociones.
- b)** Primero siento una ola de emociones, pero luego logro estabilizarme y tomar decisiones prácticas sobre cómo proceder.
- c)** Analizo calmadamente las opciones disponibles para manejar la situación, intentando mantener la objetividad y la eficiencia en la toma de decisiones.

8. Cuando se trata de tomar decisiones importantes sobre finanzas en tu negocio, ¿cómo prefieres manejar la situación?

- a)** Tomo todas las decisiones de manera independiente.
- b)** Consulto con amigos, expertos o socios para obtener opiniones. Esto me ayuda a tener diferentes puntos de vista, pero al final yo tengo la última palabra.
- c)** La decisión la tomo en conjunto con todo el equipo o todos los socios, y todos debemos estar de acuerdo.

9. Cuando manejas las finanzas de tu negocio, ¿qué aspectos te proporcionan la mayor satisfacción?

- a)** Encuentro una gran satisfacción en ver cómo mis decisiones económicas ayudan a mejorar las vidas de mis empleados y clientes.
- b)** Me llena de orgullo alcanzar metas económicas claras, tales como ver el crecimiento tangible de mi negocio.

10. ¿Cómo te aseguras de que un financiamiento para tu negocio es una buena opción?

- a)** Prefiero ver toda la información disponible: los términos del contrato, tasas de interés y testimonios de éxito en páginas oficiales o redes sociales. Necesito ver que las cifras y las condiciones sean claras.
- b)** Necesito oír de personas de confianza o expertos que ya han pasado por esto. Las recomendaciones y los comentarios directos me dan seguridad.
- c)** Tengo que leer detenidamente sobre las opciones. Analizo comparativos de diferentes productos financieros y reviso análisis de expertos antes de decidir.
- d)** Prefiero involucrarme directamente y experimentar el proceso yo misma, como ir a reuniones informativas o utilizar simuladores financieros.

Interpretación de respuestas

Las preguntas del cuestionario anterior engloba un patrón de lenguaje y comportamiento basado en Programación Neurolingüística en el contexto específico de la **búsqueda y gestión del financiamiento**.

A continuación, identifica la respuesta que seleccionaste para cada pregunta. Podrás hacer anotaciones en cada interpretación para profundizar sobre reflexiones o descubrimientos. Marca tu respuesta para identificar fácilmente la interpretación correspondiente.

Al analizar las respuestas de las 85 mujeres que participaron en la investigación, identificamos cuáles son los niveles más representativos en cada patrón.

Las interpretaciones a continuación te ayudarán a ver dónde encajas con respecto a otras empresarias y a comprender cómo tus propios patrones pueden ser ventajas o áreas donde poner especial atención. Esta información será útil para ajustar tus estrategias y alinear tus acciones con los mejores resultados posibles en el contexto de acceso a financiamiento.

Te invitamos a reflexionar sobre cada interpretación y considerar cómo cada aspecto se aplica a tu situación particular. Al entender tus respuestas, podrás tomar decisiones más conscientes y así optimizar tus acciones financieras.

Independientemente de cuál es tu estilo, conocerlo te puede ayudar a maximizar tus fortalezas y a mejorar tu enfoque de las finanzas de tu negocio. **¡Usa este conocimiento a tu favor!**

Pregunta 1. ¿Cómo te preparas para el futuro?

Si contestaste: a) Estás alineada con el 50% de las empresarias entrevistadas que son **proactivas**. Esto significa que te gusta estar preparada y tienes un plan de acción listo para cualquier situación. Esto puede ser porque te gusta asegurarte de que todo salga bien y evitar problemas antes de que ocurran.

Si contestaste: b) Coincides con el 48% que son **reactivas**. Esto podría ser porque prefieres manejar situaciones a medida que aparecen, no te gusta preocuparte por cosas que aún no han sucedido o simplemente te adaptas rápidamente a nuevas situaciones. *Algunas de las empresarias reactivas encontraron opciones de financiamiento justo después de completar algún curso o formación, lo que les ayudó a resolver sus necesidades en ese momento.*

Mis notas

Pregunta 2. ¿Qué te impulsa a buscar financiamiento?

Si contestaste: a) Estás alineada al 59% de las empresarias cuya motivación es ir *hacia* sus metas. Esto muestra que te gusta pensar en grandes posibilidades y estás enfocada en lo que puedes lograr. Te motivas con el potencial de crecimiento y lo que tu negocio puede alcanzar.

Si contestaste: b) Coincides con el 25% de las empresarias que actúan para *alejarse* de problemas. Eres cautelosa y tu principal preocupación es asegurarte de que no surjan problemas que puedan poner en riesgo tu negocio. Tu motivación se activa cuando necesitas resolver un problema.

Mis notas

Pregunta 3. ¿Quién influye más en tus elecciones?

Si contestaste: a) Como el 65% de las empresarias, te guías por influencias *internas*. Esto indica que te gusta recopilar tu propia información y basarte en tus propios criterios para tomar decisiones. Eres autónoma y confías en tus capacidades para evaluar situaciones. Tu independencia puede ser una fortaleza, especialmente en situaciones donde tienes que actuar rápido.

Si contestaste: b) Similar al 27% de las empresarias, dependes de influencias *externas*. Prefieres tener el punto de vista de otras personas, ya sean expertos, asesores o familiares, antes de hacer una elección. Necesitas escuchar diferentes opiniones y posiblemente requieras aprobación o confirmación de tus ideas para sentirte segura en tus decisiones. Tu habilidad para integrar consejos y recomendaciones te puede ayudar a evitar errores y a ver las cosas desde diferentes perspectivas.

Mis notas

Pregunta 4. Cuando tienes que tomar decisiones importantes para tu negocio, ¿cómo prefieres manejarlo?

Si contestaste: a) Coincides con el 45% de las empresarias que prefieren *procedimientos* establecidos. La capacidad de seguir procedimientos probados ofrece una gran ventaja en el manejo del financiamiento. Esta aproximación reduce el riesgo, asegura la consistencia en la gestión financiera y aumenta la probabilidad de cumplir con los términos del financiamiento.

Si contestaste: b) Como el 9% de las empresarias, optas por buscar nuevas *opciones*. Eres creativa y te gusta innovar, siempre buscando maneras diferentes y mejoradas de resolver problemas o realizar proyectos.

Si contestaste: c) Estás alineada con el 46% que combina procedimientos con opciones. Eres flexible y práctica, valoras la estructura pero también reconoces cuando es necesario adaptarse a nuevas circunstancias. Sabes combinar lo mejor de ambos mundos: la seguridad de los *procedimientos* conocidos y la *flexibilidad* para adaptarlos cuando es necesario. Esta capacidad de ajuste es vital en el manejo de financiamiento porque te permite responder efectivamente a situaciones inesperadas sin comprometer la estabilidad financiera de tu negocio.

Mis notas

Grid of dotted lines for taking notes.

Pregunta 5. Imagina que has obtenido parte del financiamiento que necesitas. ¿Cómo planeas utilizarlo en tu negocio?

Si contestaste: a) El 36% de empresarias eligen esta opción. Esto significa que prefieres usar el dinero para *mejorar lo que ya conoces* y funciona bien. Es una manera confiable de asegurar que tu negocio siga creciendo sin tomar grandes riesgos.

Si contestaste: b) Un 22% de las empresarias eligen invertir su financiamiento en algo distinto a su negocio actual. Esto es ideal si ya tienes un negocio que va bien y quieres usar lo que has aprendido para algo que *complemente tu negocio actual*.

Si contestaste: c) Un 15% optan por esta opción, lo que significa que prefieres usar el dinero para que tu negocio sea más seguro y estable. Es como tener un fondo de emergencia; *no es para crecer*, pero sí para que puedas dormir tranquila sabiendo que estás preparada para cualquier cosa. Algunas empresarias optan por créditos revolventes porque les permiten manejar sus flujos de caja más fácilmente, asegurando que siempre tengan fondos disponibles para necesidades operativas sin interrupciones. Esto no solo ayuda a mantener el negocio funcionando sin problemas, sino que también ofrece un colchón contra imprevistos, lo que puede ser crucial en tiempos de incertidumbre económica.

Si contestaste: d) Sólo 12% de las empresarias deciden usar el financiamiento para lanzar algo *completamente nuevo*. Si eres de las que siempre están buscando innovar y no te asusta el cambio, esta podría ser tu ruta. Es más arriesgado, pero puede traer grandes recompensas.

Mis notas

Grid of dotted lines for taking notes.

Mis notas

Pregunta 6. ¿Cómo sueles manejar las finanzas de tu negocio en el día a día?

Si contestaste: a) Estás alineada con el 27% de las empresarias que prefieren una perspectiva *general*. Este enfoque es ideal para tomar decisiones estratégicas ágiles, permite adaptarte rápidamente a cambios y oportunidades sin la parálisis por análisis. El principal riesgo es pasar por alto detalles críticos que pueden afectar gravemente la salud financiera a largo plazo. Es clave establecer mecanismos de revisión para los detalles importantes.

Si contestaste: b) Coincides con el 48% de las empresarias que naturalmente se inclinan por un manejo detallado y *específico* de las finanzas, lo cual es una excelente manera de evitar sorpresas y mantener el control completo sobre cada aspecto financiero.

Mis notas

Pregunta 7. Te enfrentas a un gasto inesperado que pone presión sobre tus finanzas. ¿Cuál es tu reacción inicial ante esta situación?

Si contestaste: a) Únicamente el 2% de las empresarias entrevistadas reacciona de manera más *emocional*. El riesgo es que te bloques y no actúes rápido. Aprender a manejar tus emociones rápidamente te ayudará a moverte a la acción.

Si contestaste: b) El 52% de las empresarias entrevistadas logran un buen *equilibrio entre sentir y actuar*. Puedes pasar de la preocupación a tomar decisiones efectivas. Mantener este equilibrio es clave para liderar efectivamente y gestionar las finanzas de tu negocio en tiempos de incertidumbre.

Si contestaste: c) Estás alineada con el 45% de las empresarias que manejan situaciones de estrés con un enfoque analítico y objetivo. Tu capacidad para mantener la calma y *pensar* claramente es un superpoder, especialmente cuando las finanzas se ponen tensas. Te permite tomar decisiones estratégicas que pueden salvar la situación.

Mis notas

Pregunta 8. Cuando se trata de tomar decisiones importantes sobre finanzas en tu negocio, ¿cómo prefieres manejar la situación?

Si contestaste: a) Estás alineada al 37% de las empresarias que toman decisiones de manera *independiente*. Esto refleja una fuerte confianza en tu juicio y capacidad para dirigir tu negocio.

Si contestaste: b) Al igual que el 34% de las empresarias, buscas el *equilibrio entre independencia y asesoramiento*. Esto te da un balance entre confiar en tu juicio y considerar perspectivas externas, lo cual puede llevarte a decisiones más equilibradas y fundamentadas al mismo tiempo que aprendes de otros mientras guías el rumbo de tu empresa.

Si contestaste: c) Como el 28% de las entrevistadas, favoreces un enfoque *colaborativo*. Tomar decisiones juntos puede aumentar el compromiso del equipo y mejorar las decisiones gracias a la diversidad de puntos de vista, aunque también requiere habilidades para llegar a consensos y manejar diferentes opiniones.

Identifica tu estilo de trabajo

9-6 meses antes

6-3 meses antes

Primer día de financiamiento

Durante el financiamiento y más allá

Pregunta 9. Cuando manejas las finanzas de tu negocio, ¿qué aspectos te proporcionan la mayor satisfacción?

Si contestaste: a) Coincides con el 25% de las empresarias cuya mayor satisfacción proviene de ver el impacto positivo de tus decisiones en la vida de quienes te rodean. Este enfoque centrado en las *personas* no solo mejora el ambiente laboral sino que también puede fomentar una lealtad y compromiso fuertes, fortaleciendo así las relaciones a largo plazo.

Si contestaste: b) Como el 59% de las empresarias, sientes un profundo orgullo al ver el progreso y crecimiento económico de tu negocio. Este enfoque orientado a *resultados* te permite medir de manera concreta el éxito de tus estrategias y ajustes financieros, ofreciéndote claridad sobre la eficacia de tus decisiones y motivándote a continuar trabajando duro.

Pregunta 10. ¿Cómo te aseguras de que un financiamiento para tu negocio es una buena opción?

Si contestaste: a) Al igual que el 11% de las empresarias, prefieres visualizar toda la información relevante antes de tomar una decisión de financiamiento. Este enfoque te permite ver las cifras y condiciones claramente, lo que te da una base sólida para evaluar la viabilidad y el potencial de cada opción. Tu necesidad de claridad *visual* asegura que tomes decisiones bien informadas, reduciendo así el riesgo de sorpresas desagradables.

Si contestaste: c) Estás alineada al 6% de las empresarias que se dedican a investigar minuciosamente antes de comprometerse con un financiamiento. Prefieres sumergirte en comparativos y análisis detallados, asegurándote de que cada aspecto de la opción financiera sea evaluado. Este enfoque meticuloso te permite *leer* detalles que otros podrían pasar por alto, proporcionándote una comprensión profunda y completa de las implicaciones de tus decisiones financieras.

Descubre tu método preferido para evaluar el financiamiento: *¿Eres de las que prefieren ver las cifras, escuchar experiencias, leer análisis detallados o involucrarte directamente?* Utilizar el enfoque con el que te sientas más cómoda te permitirá tomar decisiones de financiamiento más seguras y acertadas.

Combina el *impacto humano* con *metas claras* para lograr un *equilibrio*. Apoyar a tus empleados y clientes mientras alcanzas objetivos financieros claros no solo fortalece tu negocio, sino que también te brinda una satisfacción personal y profesional duradera.

Mis notas

Si contestaste: b) Como el 25% de las empresarias, buscas la seguridad que ofrecen las recomendaciones y experiencias de personas de confianza o expertos. Este enfoque te brinda una capa adicional de validación y te asegura de que no estás sola en el proceso de decisión. *Escuchar* a quienes ya han recorrido este camino te da un sentido de comunidad y respaldo, facilitando la toma de decisiones informadas y bien apoyadas.

Si contestaste: d) Similar al 20% de las empresarias, valoras la experiencia directa y *práctica* para asegurarte de que un financiamiento es la mejor opción. Prefieres involucrarte en el proceso, ya sea asistiendo a reuniones informativas o utilizando simuladores financieros para ver el impacto potencial en tu negocio. Esta participación activa te permite no solo entender, sino también experimentar cómo funcionaría el financiamiento, dándote la confianza necesaria para tomar una decisión fundada.

Mis notas

Identifica tu estilo de trabajo

9-6 meses antes

6-3 meses antes

Primer día de financiamiento

Durante el financiamiento y más allá

Planificar y gestionar el financiamiento es un proceso clave que puede definir el éxito de tu negocio. En esta sección, te guiaremos a través de una serie de etapas claramente definidas, desde la preparación inicial hasta el manejo efectivo de los fondos, asegurando que maximices cada oportunidad y mitigues los riesgos asociados. Cada etapa del proceso está diseñada para ser práctica y fácil de seguir: del lado izquierdo, podrás marcar cuando hayas completado el punto [], mientras que del lado derecho, tendrás espacio para notas importantes, una fecha límite de cuándo planeas terminar la actividad y una casilla para validar que has agregado la actividad a tu calendario. Esto te permitirá mantenerte organizada, enfocada y en control de tu camino hacia el financiamiento exitoso de tu negocio.

Para esta sección te sugerimos tener tu *agenda* a la mano.

Preparación para la solicitud: 9-6 meses antes

Empezaremos con los pasos cruciales que debes tomar con anticipación, algunos meses antes de solicitar cualquier financiamiento. Aquí te ayudaremos a establecer una base sólida, asegurando que todos los aspectos de tu negocio estén alineados y listos para cuando necesites presentar tu solicitud.

Preparativos importantes

[] 1. ¿Cómo planeo realizar este proceso? Consulta tu respuesta a la pregunta 8 donde hablamos sobre cómo tomas las decisiones sobre las finanzas de tu negocio.

Fecha límite: . . . / . . . / . . . []

- Con el equipo interno
- Contratar asesoría externa

Acercarme a una institución de gobierno, cámara empresarial o de apoyo a emprendedores.

Mis notas

[] 2. ¿Cuál es la situación actual de mi negocio? Realiza un análisis de la salud financiera de tu negocio. Esto incluye actualizar estados financieros y flujos de caja.

Fecha límite: . . . / . . . / . . . []

Mis notas

[] 3. ¿Para qué quiero el financiamiento? Define claramente por qué necesitas financiamiento. En la pregunta 5 podrás encontrar tus reflexiones sobre este aspecto.

Fecha límite: . . . / . . . / . . . []

Mis notas

[] 4. ¿Qué tipo de financiamiento necesito?

- Crédito simple Otro
- Crédito revolvente

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.
.
.

[] 6. ¿Cuál es el monto que necesito? Indica el monto aproximado.

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.
.
.

[] 8. ¿Qué es lo más importante para ti sobre el financiamiento?

- Tasa de interés baja Plazo Institución confiable
- Trámite ágil Acompañamiento Otro
- Crear redes

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.
.
.

[] 5. ¿En qué voy a usar el financiamiento? Debes detallar todos los gastos que planeas cubrir con este financiamiento solicitado.

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.
.
.

[] 7. ¿Tengo cotizaciones? Recuerda tener por lo menos 3 opciones distintas.

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.
.
.

[] 9. Tengo desarrollado mi hábito sobre la revisión y ajuste de mi presupuesto.

- Diario Quincenal
- Semanal Otro

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.
.
.

Identifica tu estilo de trabajo

9-6 meses antes

6-3 meses antes

Primer día de financiamiento

Durante el financiamiento y más allá

[] 10. ¿Cuál sería el criterio con el cuál decidiré avanzar con mi plan? ¿Cuál será el criterio con el cual necesitaré cambiar de plan?

Definir estos criterios podrá ayudarte a evitar caer en deuda.

Fecha límite: . . . / . . . / . . . []

Mis notas

[] 11. ¿Cuál es mi estrategia de educación financiera? Selecciona el medio y la frecuencia con la que quieres comenzar tu educación financiera.

Medio	Frecuencia	Medio	Frecuencia
Cursos:	[] Podcast	[] Podcast	[] Podcast
[] En línea	[] Libros	[] Libros	[] Libros
[] Presencial	[] Otros	[] Otros	[] Otros

Fecha límite: . . . / . . . / . . . []

Mis notas

[] 12. ¿Cómo fortalezco mis habilidades de comunicación?

Medio	Frecuencia	Medio	Frecuencia
Cursos:	[] Podcast	[] Podcast	[] Podcast
[] En línea	[] Libros	[] Libros	[] Libros
[] Presencial	[] Otros	[] Otros	[] Otros

Fecha límite: . . . / . . . / . . . []

Mis notas

[] 13. ¿Cómo fortalezco mi inteligencia emocional?

Medio	Frecuencia	Medio	Frecuencia
Cursos:	[] Podcast	[] Podcast	[] Podcast
[] En línea	[] Libros	[] Libros	[] Libros
[] Presencial	[] Otros	[] Otros	[] Otros

Fecha límite: . . . / . . . / . . . []

Mis notas

Identifica tu estilo de trabajo

9-6 meses antes

6-3 meses antes

Primer día de financiamiento

Durante el financiamiento y más allá

Documentación que podrían solicitarte

[] 1. Balance general

Fecha límite: . . . / . . . / . . . [] 

Mis notas

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

[] 2. Estado de resultados

Fecha límite: . . . / . . . / . . . [] 

Mis notas

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

[] 3. Flujo de caja

Fecha límite: . . . / . . . / . . . [] 

Mis notas

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

[] 4. Estado de cuenta (3 meses)

Fecha límite: . . . / . . . / . . . [] 

Mis notas

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

[] 5. Constancia de Situación Fiscal

Fecha límite: . . . / . . . / . . . [] 

Mis notas

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

[] 6. Buró de crédito Revisa y mejora tu puntuación si es necesario.

Fecha límite: . . . / . . . / . . . [] 

Mis notas

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

Identifica tu estilo de trabajo

9-6 meses antes

6-3 meses antes

Primer día de financiamiento

Durante el financiamiento y más allá

Estrategias de solicitud de financiamiento

[] 1. ¿Cuales son mis opciones de financiamiento? Explora por lo menos 3 opciones de financiamiento

Fecha límite: . . . / . . . / . . . **[]**

[] 1.	[] 2.	[] 3.	Mis notas
.
.
.
.
.
.
.
.
.

[] 2. ¿Cuál es mi plan B en caso de que me rechacen el financiamiento? Desarrolla un plan B en caso de que tu solicitud inicial sea rechazada. Considera alternativas y ajustes a tu plan. Considera hacer un plan conservador.

Fecha límite: . . . / . . . / . . . **[]**

[] Plan B.	[] Plan C.	Mis notas
.
.
.
.
.
.
.
.
.

[] 3. Tengo definida mi plantilla de presupuestos. Revisa el punto 1 de la sección 1 para apoyarte a resolver esta parte.

Fecha límite: . . . / . . . / . . . **[]**

[] Con el equipo interno	Mis notas
[] Contratar asesoría externa
[] Acercarme a una institución de gobierno, cámara empresarial o de apoyo a emprendedores.
.
.
.
.
.
.
.

Herramientas y recursos: 6-3 meses antes

A medida que te acerques a la fecha de tu solicitud, será importante profundizar en las herramientas y recursos que puedes utilizar para perfeccionar tu plan financiero y fortalecer tu propuesta. Esta etapa es vital para asegurarte de que tienes todo en orden y así aumentar tus posibilidades de éxito.

Herramientas para el proceso

[] 1. ¿Qué software puedo usar para la gestión financiera de mi negocio?

Opciones	Ventajas	Desventajas	Fecha límite: . . . / . . . / . . . []
[] 1.	Mis notas.
[] 2.
[] 3.

[] 2. Tengo mi cronograma de solicitudes con fechas límites para cada paso.

[] Solicitud 1	[] Solicitud 2	[] Solicitud 3	Fecha límite: . . . / . . . / . . . []
.	Mis notas.
.
.

Recursos de apoyo

[] 1. ¿Quién es mi asesor(a) financiero?

Fecha límite: . . . / . . . / . . . []

Mis notas.

.

.

.

[] 2. ¿Cuáles es mi red o comunidad de apoyo?

Fecha límite: . . . / . . . / . . . []

Mis notas.

.

.

.

[] 3. Otros recursos Ej: Eventos, redes, foros.

Fecha límite: . . . / . . . / . . . []

Mis notas.

.

.

.

Identifica tu estilo de trabajo

9-6 meses antes

6-3 meses antes

Primer día de financiamiento

Durante el financiamiento y más allá

Gestión del financiamiento: Desde el primer día

Una vez que has obtenido el financiamiento, la gestión efectiva del mismo es esencial. Definir tus estrategias para administrar los fondos de manera eficiente, garantizará que el dinero obtenido se utilice de la mejor manera posible y contribuya al crecimiento y estabilidad de tu empresa.

Primeros pasos con el financiamiento obtenido

1. En esto usaré el recurso: Confirma tu plan del uso del recurso.

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.....
.....

3. Tengo claridad sobre las fechas del uso del recurso

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.....
.....

2. Tengo claridad sobre las fechas principales de pago

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.....
.....

4. Esta es mi estrategia para monitorear el uso del financiamiento

Revisión diaria

Revisión mensual

Revisión semanal

Otra

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.....
.....

Estrategias para una gestión efectiva del financiamiento

1. ¿Qué indicadores impactan en el monitoreo del uso del financiamiento?

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.....
.....

2. ¿Tengo calendarizadas mis revisiones sobre el impacto del financiamiento? ¿Cómo te das cuenta que el financiamiento está cumpliendo el objetivo esperado?

Fecha límite: . . . / . . . / . . .

Mis notas
.....
.....

Identifica tu estilo de trabajo

9-6 meses antes

6-3 meses antes

Primer día de financiamiento

Durante el financiamiento y más allá

Plan de acción y conclusión: En el momento del financiamiento y más allá

Finalmente, establecer un plan de acción claro para seguir adelante, incluso después de que el financiamiento esté en marcha es de vital importancia. El objetivo es que continúes aplicando lo aprendido durante este proceso para futuras gestiones financieras y decisiones empresariales.

Plan de acción personalizado con línea de tiempo

[] 1. Hoja de Ruta Personalizada: Desarrolla un plan de acción detallado, con metas a corto, medio y largo plazo. Incluye hitos específicos que quieras alcanzar con el financiamiento.

Fecha límite: . . . / . . . / . . . [] 

Mis notas

.

.

.

.

.

.

.

.

.

[] 2. ¿Cuáles son mis metas a corto plazo? Define acciones inmediatas post-financiamiento.

Fecha límite: . . . / . . . / . . . [] 

Mis notas

.

.

.

.

.

.

.

.

.

[] 3. ¿Cuáles son mis metas a mediano y largo plazo? Establece objetivos futuros y cómo el financiamiento te acerca a ellos.

Fecha límite: . . . / . . . / . . . [] 

Mis notas

.

.

.

.

.

.

.

.

.



Conclusión y motivación para el futuro

[] 1. ¿Cómo el proceso de financiamiento me ha preparado mejor para el futuro? Visualiza y establece nuevas metas y desafíos para seguir creciendo.

Fecha límite: . . ./. . ./. . . []

Mis notas

[Dotted grid area for notes]

[] 3. ¿Cuáles son mis próximas metas?

Fecha límite: . . ./. . ./. . . []

Mis notas

[Dotted grid area for notes]

[] 2. ¿Qué aprendí y cómo puedo aplicarlo de ahora en adelante?

Fecha límite: . . ./. . ./. . . []

Mis notas

[Dotted grid area for notes]

[] 4. ¿Cómo fortalezco mis conocimientos en ESG? Environmental, Social and Corporate Governance, traducido sería ASG: Ambiente, Social y Gobernanza.

Medio	Frecuencia	Medio	Frecuencia
Cursos:		[] Podcast	
[] En línea		[] Libros	
[] Presencial		[] Otros	

Fecha límite: . . ./. . ./. . . []

Mis notas

[Dotted grid area for notes]

Glosario de términos clave

- **Tasa de interés:** Porcentaje que se aplica sobre un préstamo o crédito y que el prestatario debe pagar por el uso de los fondos recibidos del prestamista, además del capital prestado.
- **Crédito revolvente:** Un tipo de crédito que permite al prestatario disponer de un fondo hasta un máximo definido y reutilizar este crédito a medida que se va devolviendo el capital.
- **Flujos de caja:** Movimientos de entrada y salida de dinero en un negocio, cruciales para la gestión diaria y para asegurar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras.
- **Financiamiento:** Proceso de dotar de capital necesario para iniciar o expandir un negocio, generalmente obtenido a través de préstamos, créditos o inversiones.
- **Inversión:** Uso de los fondos con el objetivo de obtener beneficios futuros, como puede ser la compra de maquinaria, mejoras de las instalaciones o expansión del negocio.
- **Riesgo financiero:** Probabilidad de enfrentar pérdidas financieras, derivadas de factores como la inestabilidad del mercado, decisiones de inversión pobres o incapacidad para gestionar efectivamente las finanzas del negocio.
- **Programación Neurolingüística (PNL):** Disciplina que explora cómo nos comunicamos con nosotros mismos y con los demás y cómo esto influye en nuestro comportamiento. Utilizada en este contexto para ayudar a las empresarias a entender y mejorar sus estrategias de financiamiento y toma de decisiones.

Nos gustaría escucharte

Si tienes algún comentario sobre esta guía o tienes alguna propuesta para fortalecerla, por favor escríbenos a: guia@rosegant.com

Voces de inspiración: Consejos directamente de emprendedoras exitosas

“Sé una persona responsable, organizada, ya que tienes un compromiso, invertirlo en tu negocio”.

Shunaxi Martínez Santiago

Alegra Snac

“Usa el financiamiento para lo que lo estás pidiendo. Hazlo crecer”.

Clara García Antonio

Taba Diseño Artesanal

“Dedica 40 minutos para promoción en redes”.

Claudia Garduño

Ropa Típica Frida

“Ten claridad sobre la necesidad, pregunta el interés, el monto y la garantía. Comparte cómo operas tu negocio para poder generar confianza con las entidades financieras”.

Erika Peralta

Bici Café Nómada

“Sé honesta, responsable, se una persona trabajadora, porque hay que poner a echar a andar el negocio. Nada de guardarlo y echarle tierra, hay que poner a trabajar el dinero para que puedas pagar el crédito y hacerlo crecer a favor el tuyo”.

Mirna Valdivieso

Lienzos y Tradición

“Que te apasione lo que hagas. Que nunca te des por vencida”

Myralby Sánchez Ruiz

Cayele Artesanal

“Busca asesoría oportuna e información a la mano, elabora el plan, apegate a él, y sé disciplinada y constante”.

Isabel Ortega

Guiñi YÚ

“Administra los gastos. Si ya tienes el préstamo, lleva una agenda para anotar las fechas de pago y evitar pagar intereses, no es bonito. Sé puntual para que no se cierre esa puerta”.

Iris Ruíz Orozco

Nancy Diseño Floral y Artesanías

“Ten conciencia de cuáles son las necesidades de tu negocio y con base en eso solicita un financiamiento. No solicites un financiamiento tan alto que no pueda ser solventado, de lo contrario se puede cerrar una puerta de financiamiento. Observar tasas de interés y forma de pago”.

Elisa Jazmín Reyes

Artesanías Las Mariposas

“Ten un buen historial crediticio. Sé responsable con las tomas de decisiones, mide los riesgos, conoce en qué lo vas a utilizar. Planea los pagos, analiza pros y contras de cada financiamiento”.

Daniella Martínez

TLC Asociados

“Piensa y haz un plan y después ejecuta. Mucha oración para pedir sabiduría”.

Arminda del Carmen

Ari Collection

“Genera un buen historial crediticio”

Karina Gómez Cabrera

Distribuidora de Globos Pulgarcito

“Si vas a adquirir un crédito revolvente, ten tu documentación al día. Pregunta para que el temor no te paralice. Da la cara cuando algo no sale bien”.

Argelia Bautista

Servicios Publicitarios Acosta y CIA

“Escucha a otras mujeres que ya lo hicieron, para que veas que sí es posible, conoce cómo lo hicieron, cuál fue el proceso. Cualquier mujer que tenga ganas de crecer lo puede hacer, sí es posible”.

Argelia López

ARG Danza

“Busca el apoyo del gobierno, busca el apoyo de algún asesor financiero o contable para calcular los costos del producto, si no tienes bien costeados tu producto te puede llevar a tener pérdidas”.

Silvia Cristina Peniche Herrera

Micheladas Yumbalam

“Haz números, haz una investigación de mercado, acércate a una institución de apoyo a emprendedores”.

Martha Josefina Trujeque Lara

Cocolitos Sisal

“Evalúa el punto en el que está el negocio, qué quieres lograr, qué va a portar a tu negocio. Crear un proyecto sobre los objetivos, evalúa los riesgos y las necesidades como negocio, prioriza”.

Andrea Jacqueline Aguilar Camarena

Navial by Jackie Camarena

“Mientras tengas maquinaria vas a poder hacer mejor las cosas, hacer procesos más rápidos, hacer despachos y pedidos para entregas más rápidas. Vas adquiriendo más clientes. No hay que tener miedo. Va a hacer más formal tu negocio. Hay que aventarse”.

Beatriz Guadalupe Borges Cámara

Condimentos y Recados Tía Carmi

“Evalúa que tengas un negocio que sí te va a generar ganancias. Ten productos. Sé positiva y responsable, sino no te va a ir bien”.

Adlemi Margarita Marrufo Sánchez

Compra venta de pescados y mariscos La Morenita

“Ten claridad respecto al financiamiento, todo lo que se requiere, las fechas para la toma de decisiones. Pregunta muy bien en qué sí se puede usar y en qué no”.

Pamela Guadalupe Pacheco Ferráez

Aqua Metrix

“La salud financiera forma parte de toda la salud de los humanos. Ten claridad de que los egresos son para que también te ayuden a tener un crecimiento y una expansión, para no desequilibrarte. Ten una proyección, semanal, quincenal y mensual, para evitar tronarse los dedos a fin de mes”.

Mizaela Villarreal

Espacio Bienestar y Coaching

“Para crecer te tienes que apalancar. No le tengas miedo a apalancarte, con cautela, pagándolo. Presta atención a los ciclos de costos e ingresos”.

Mónica Farías

Flor de Tabasco

“Paga la deuda más cara, la que te tome más intereses. El gasto de la empresa no puede estar en manos de alguien más”.

Martha Nieto

Operadora Hotelera Cozumel

“Construye Red de apoyo entre mujeres”.

Nadxieli Santiago Díaz

Pueblos Originarios de Oaxaca Market

“Busca la mejor opción de acuerdo a tu rubro, debe existir una que se adapte a tus necesidades”.

Alicia Rocío Silva Domínguez

Integra Dental

“Ser buena pagadora es un buen activo”.

Verónica Selem

Nonna Mía

“Ten una fuente segura para pagar el préstamo. Un estricto presupuesto es básico”.

Claudia Vargas

Infosomex

“No le tengas miedo al SAT. Asegúrate de que tu contador esté capacitado”.

Carmita Madrigal May

Jalpaneca Morena

“Las consultorías son una muy buena opción y ayuda, ellos tienen buenos contactos para que te den información que a veces no está disponible”.

Mariana Azcorra

Instituto Culinario de Yucatán

“Aprende a sacar tus costos”.

Sofía Ivonne Guía Regalado

OMEI

“Obtén tu régimen fiscal”.

María del Socorro Magaña Pech

El nene

“Confía, si no se hace el intento no va a pasar nada”.

María Matilde Baas Pech

“El ánimo es muy importante cuando eres una mujer emprendedora”.

Mónica González Dillón

Editorial Institutos Culturales El Dragón Rojo

“Mantente capacitada”.

Yetzari Bonilla García

EcoProtec

“No lo dudes y si tienes un producto ya vendible, pide un crédito”.

Adda Solis

Grupo Ganzo

“Para no tener miedo, investiga muy bien y ten cuidado con los intereses que son demasiado altos. Ahorra y aprende de economía”.

Aurea Cancino Jimenez

Avícola Cancino Jiménez

“Se tiene idea de que la banca es difícil, pero si realmente lo deseas y que lo ves como un proyecto de largo plazo, apuestale”.

Miriam Ruiz García

Chiripas

“Lee las letras chiquitas y revisa bien cuánto interés vas a pagar. Pregunta todas las dudas”.

Rubi Patraca Raygoza

Franlui

“Las oportunidades siempre están, hay que estar atentas a convocatorias. Podemos prepararnos con anticipación, con mucha anticipación. Que alguien te lo enseñe pero que no te lo hagan”.

Rina Irene García Chagoya

Mezcal Tierra de Jaguar

“Confía mucho en lo que vendes, dale calidad a tus clientes, que tu producto o marca sea muy recomendado por diferentes personas. Si quiere un proyecto grande, ármalo, imagínalo y diseñalo para que puedas cumplir con tus pagos”.

Amairani Díaz

Coquito Barrelo

“Si lo inviertes bien le sacas para eso y más”.

Julissa Roman

INEC Instituto de Educación y Capacitación

“Si tenemos fe y si sabemos del producto y calidad de lo que hacemos, los clientes van a llegar. Ten un buen producto”.

Erika Adriana Ramirez Mijangos

Guajito

“Necesitas mucha disciplina y tener un proyecto de largo plazo. Encuentra una pareja que vaya en la misma sintonía”.

Nancy Ramírez Sandoval

Consultores en Cómputo

Siéntate con calma, cierra los ojos, sé consciente de para qué vas a ocupar el dinero, que sea real, con detalle, planea hasta lo que crees que no va a pasar y si pasa con quien irías, con quién cuentas, quién te apoyaría. Lee todo los libros que puedas, sé activa, pregunta a otras empresarias. Hoy ya se pueden hacer alianzas con la competencia.

Si vas a poner un negocio visualízalo en grande”.

Verónica Bejarano Urrutia

File Adoch SA de CV

“Asegúrate de que de tu mismo negocio va a salir el pago del financiamiento”.

Cirenia Magdalena López Díaz

Cocoxa

“Ten claro para qué quieres el crédito”.

María Azucena Ortiz García

Edificaciones y Obras Civiles Kachiña SA de CV

“Asegúrate de que el financiamiento no vaya a afectar la operación de tu negocio aún con el peor escenario”.

Giusi Alfeo

Vanguardia VM

“En lo personal y espiritual el crecimiento debe ir de la mano”.

Lorena Peralta Lozano

Veterinaria Del Angel

“No trates de engañarte, tienes que estar convencida si lo necesitas y que lo tienes que devolver. Tu contador es tu confidente. Durante el periodo del crédito la prioridad es pagar el crédito, no remodelar. Si tuviste una buena racha, revierte en tu negocio, incluyendo capacitación. Es un proceso inconsciente cuando comienzas a empoderarte, lo detectas cuando comienzas a salir las oportunidades en tu entorno, el negocio comienza a crecer. Comienza a capacitarte, una vez que te capacitas hay 20 luces atrás”.

Eneyda Guadalupe Medrano Rivero

Voga Yucatán

“Si ya comenzaste tu negocio, pide un financiamiento, si estás en cero no lo hagas”.

Miriam Barrios

Trud

“No puedes crecer si no estás dispuesta a pagar un precio. Veo el financiamiento como ese precio que tienes que aprender a gestionar para poder cumplir tus sueños. No puedes meterle dinero bueno al malo: a deuda no, a gasto no, a inversión y reinversión sí”.

Mayra Sánchez García

Sé Único - Instituto Galileo de Coatzacoaleos S.C.

“Evalúa tu capacidad de pago y si estás dispuesta a comprometerte, a tener la disciplina, constancia y compromiso durante años”.

Mónica Aburto

Grupo Montero Galcan

“Definir en qué lo vas a invertir requiere que conozcas a tu clientela. Si la gente quiere algún tipo de mercancía, a eso inviértete”.

Claudia Ruiz

XtremoTennis

“Que tu propuesta de valor sea gratificante para el usuario”.

Ana Greta

StartupLab

“Acude a las cámaras, que ahí es donde se conoce a todo el mundo, necesitas entrar a los networking y decir qué haces pero decirlo de corazón”.

Rossy Lobo

Lobo SC

“El dinero sirve para hacer dinero. Quiere todo lo mejor para tu negocio, invierte sin miedo, dinero llama a dinero. Paga el que quiere, el que no paga, se cierra las puertas. Quitate los límites mentales, confía en ti, confía en el proyecto, Ten muy en claro que te debes de pagar un sueldo, pero no puedes ser la primera, paga tu crédito y paga tus empleados y si queda es para ti. Reconciliarte con las creencias del dinero. Estudia y prepárate”.

Norma Angélica Romero Ramón

Instituto Bilingüe Ibime

“Es bueno, siempre y cuando tengas bien evaluada tu capacidad de pago y que el mismo crédito no te vaya a comer”.

Liliana Aguilar

Salón Comics

“Sé organizada y planifica”.

Bero Isabel Ruiz Castro

Tienda Nutricional De Isa

“Después de valorar que efectivamente hay rentabilidad en el nuevo plan de negocios, algo valioso es confiar en que tanto tú como el equipo que te respalda, tienen la fortaleza suficiente para sacarlo adelante. Si no confías en ti misma, será bastante complicado convencer a otros de que el plan puede y va a funcionar”.

Melisa Lorméndez Aguilar

Forrajera Albagan

“Revisa principalmente las tasas de interés y el plazo de financiamiento”.

Blanca Elizabeth Cantú Guerra

Súper Tires Silao

“Conoce sobre costos y gastos, punto de equilibrio, y saber cual es tu capacidad de pago actual. Saber de números es crucial a la hora de emprender y arrancar el negocio bien”.

Cristian Rocío Hernández Serret

Serret Marketing

“Acércate a una institución de apoyo al emprendedor”.

Cristina Alejandra Hernandez González

Solproy

“Considera el adquirir un crédito como una oportunidad para poder hacer MEJOR NEGOCIO y por ende, mejorar la calidad de vida de tu familia. Al obtenerlo, también serás reconocida como una persona digna de confianza por otras instituciones de crédito y capaz de lograr sus metas. Serás con ello ejemplo para tus hijos, tu familia, tus empleados y las personas que te rodean”.

Eleonora Becerra Oliver

Los 3 Globos de RB

“Haz tu plan de negocios para saber en cuánto tiempo puede recuperarse”.

Elsy Yarisol Arguelles Cruz

Base Cúbica

“No lo dudes, generando en tu negocio podrás pagar el financiamiento echándole ganas con planeación y control de tus ventas y saber invertir y administrar tu dinero”.

Jhoana Barranco García

Delifrut-yoy

“Asesórate para evitar fraudes”.

Julieta Marina Hernández Ruiz

Nacubimx

“No actúes a la ligera si no hay claridad en el negocio”.

Julisa Martínez

“Julisa Martínez” Business & Life Coach

“Estructura y orden en tus finanzas”

Marcela Ivonne Valdéz García

Instituto SAVIA

“Que realmente lo tomes para hacer crecer tu negocio”.

María Del Rosario Lara Núñez

Grupo Gráfico Del Valle

“No te rindas”

Seidy Ramírez Martínez

Pagando

“Cuida tu historial crediticio, apuesta por proyectos redituables, formaliza tu situación comercial e infórmate de los diferentes programas de gobierno en apoyo a los emprendedores y empresarios”.

Shamll Moreno Domínguez

Abarrotés Yema de Oro

“Ten realizado tu plan de negocios y muy bien definido el objetivo de tu inversión”.

Velia Zavala Martínez

ALS Electrónica

“Ten un proyecto fijo y busca las mejores alternativas que te convengan”.

Emelin Martínez

Papelería y Novedades Lifer

“Acércate a una incubadora para que pueda ser a través de Nafin, donde te puedan acompañar y asesorar, para que tomes decisiones más informadas”.

Denia Marques

Cookies Media Marketing
