

De la teoría a la práctica: 5 claves financieras para emprender



Maximiliano Sámano e Irving Cortés, dos **emprendedores** y **profesores** del **Tec campus Estado de México**, compartieron consejos financieros para emprender basados en su experiencia empresarial.

Los emprendedores expusieron estos temas en la **Feria de Inclusión Financiera** organizada por estudiantes de la **Escuela de Negocios** de **campus Estado de México** y por **FAIR Center** de la Escuela de Negocios.

Sámano, profesor del Tecnológico de Monterrey y el chef detrás de **Hannah Pastelería Mexicana**, fusionó su amor por la fotografía y la repostería para iniciar su negocio.

Por otro lado, Cortés, economista y profesor en el Tec, transitó desde la creación de páginas web hasta dirigir una **empresa de robótica en la actualidad**.

Conoce las **estrategias** y **filosofías** que han **marcado a sus emprendimientos**, desde la importancia de los cimientos financieros hasta la necesidad de asociaciones estratégicas y valores arraigados.

"las finanzas dentro del emprendimiento representan todo".- Maximiliano Sámano.

1. Fundamentos financieros sólidos

La **iniciativa empresarial** en el sector **financiero** es un **elemento crucial** para el éxito de toda empresa.

Maximiliano Sámano enfatizó que *"las **finanzas dentro del emprendimiento representan todo**".*

Para comenzar, es crucial empezar con los recursos disponibles y estar preparados para enfrentar cualquier obstáculo y otros desafíos externos.

2. Administración eficiente de recursos

Maximiliano compartió su visión sobre la administración eficiente de recursos, destacando los siguientes puntos fundamentales para **garantizar la solidez** y preparación de tu proyecto ante **los desafíos futuros**:

- La importancia de evitar los gastos hormiga
- El costeo adecuado del producto
- La necesidad de facturación
- Las opciones para financiar proyectos.

*"**Nunca bajas el precio de tu producto** porque significa que no estás en el lugar correcto",* subrayó Sámano.



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

3. Priorización de la facturación

La **facturación es vital para el crecimiento** y la escalabilidad del negocio.

Maximiliano aconsejó a los emprendedores a **vender primero** y preocuparse por la facturación una vez que el negocio esté más establecido.

"La factura te hace crecer, escalar", agregó el chef.

4. Selección de socios estratégicos

Irving Cortés trabajó diez años en una empresa financiera antes de abrir su propia empresa.

En está aprendió mucho del mundo profesional y de sí mismo. A pesar de los desafíos y las adversidades monetarias que enfrentó por no apoyarse en los socios adecuados, destacó la **importancia de asociarse con las personas correctas** y aprender de los errores.

"Es como casarse o peor que casarse", comentó Cortés sobre la elección de socios.

"Para mí, el éxito es hacer lo correcto y ayudar".- Irving Cortés.

5. Éxito más allá de lo financiero

"Para mí, el éxito es hacer lo correcto y ayudar", afirmó el economista y emprendedor, subrayando que **el éxito no se mide solo en términos financieros**.

En particular, el empresario enfatizó en la **importancia del equipo de trabajo** y los valores personales en el éxito empresarial.

"En el Tec me dijeron que lo mejor que tengo son mis valores", concluyó Irving, instando a los futuros emprendedores a mantener la integridad y el compromiso con sus principios.

TAMBIÉN TE PUEDE INTERESAR: