

Error: Logo Conecta no disponible

Error: Logo Tec no disponible

¿Buscas crear un negocio? El empresario Fernando Turner te dice cómo



“Los jóvenes necesitan crear negocios con baja inversión de capital, desarrollar productos que sí requiere el mercado y tener muy claro donde está el mercado”.

Así fue como el **empresario y EXATEC Fernando Turner** comenzó su charla frente a alumnos del Tec en el Innovation Gym del campus Monterrey.

En 1992, Fernando Turner alcanzó el éxito internacional al fundar **KATCON**, empresa dedicada al sector automotriz, que actualmente opera con plantas en **México, Polonia, China, Australia, India, Corea y Estados Unidos**.

Dentro de la masterclass, Turner describió las **principales características de su primer negocio**, un pequeño local de **helados**, que lo llevaron al éxito e impulsaron su gran trayectoria internacional.

“Ese negocio era tan sencillo como vender aire, porque realmente los helados tienen un 60% de aire, y 40% de leche y esas cosas. Era un negocio con un mercado creciente y se vendía mucho”, dijo el empresario.

De acuerdo con el EXATEC, son **5 las estrategias** que él siguió para impulsar su carrera. ¡Toma nota!

1. MERCADO

El empresario indicó que la **primer clave** radica en encontrar el **mercado adecuado**.

“Tiene que haber un mercado creciente, muchos empresarios jóvenes se van por ideas que traen en la cabeza; dicen: ‘yo sé hacer cohetes para ir a la luna y voy a inventar cohetes porque solo yo sé cómo hacerlos y nadie hace cohetes para la luna. Y se dedican a hacer eso y nadie compra de eso’”, dijo.

Ante esto, es importante tomar en cuenta las características del mercado al que quieren entrar, remarcó el ex Secretario de Economía de Nuevo León.

“En general, los jóvenes traen muchas ideas muy buenas pero no tienen muy claro donde está el mercado, a quien se lo voy a vender, cuanto voy a vender, cuanto me va a costar todo, todo ese tipo de temas no lo traen y entonces el nivel de fracaso de los proyectos es muy grande”.

2. NEGOCIO

El egresado de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas del campus Monterrey indicó que es importante buscar negocios **con alto margen de costo marginal**, ya que es lo que paga la inversión.

“Los negocios en línea tienen una enorme ventaja, no tienen costo marginal, me cuesta lo mismo hacer uno que hacer un millón”, expuso.

“En el mundo físico sí te cuesta cada que haces un producto extra y ese costo marginal es lo que te paga todos tus costos fijos y tu rentabilidad de la inversión. Debes buscar que esos márgenes sean bastante altos”. agregó.

3. BAJA INVERSIÓN

También aseguró que los empresarios jóvenes deben buscar un mercado de baja inversión inicial.

“Cuando sale uno de la escuela y quiere emprender un negocio normalmente no trae ni un quinto en la bolsa, nadie cree en ti, y no tienes acceso a programas de financiamiento”, expuso.

Agregó que las empresas tecnológicas no son las únicas buenas oportunidades de negocio.

“Un ejemplo de estos negocios de baja tecnología e inversión son los tacos, la comida en general es una industria que se presta a mucha creatividad, no necesariamente tecnológica”, expuso.

“Al final lo que uno busca en un buen negocio es la rentabilidad sobre la inversión invertida”.

Alumnos del Tec asistieron a la charla de Fernando Turner este viernes 10 de octubre en el Innovaction Gym del campus Monterrey.

Fernando-Turner

4. BAJA CARGA FISCAL

“Que tenga baja carga fiscal, no se trata de evadir, pero se trata de evitar tener al fisco encima. Tú no quieres poner un gran negocio en un principio para ponerte luego luego en frente del fisco y que te empiecen a sacar la lana que tú necesitas para crecer y desarrollarte”, aclaró Fernando Turner.

Además, comentó que los grandes empresarios siempre tienen la expectativa de estar **viendo el futuro**.

“En términos generales, la mayoría de los propietarios de oligopolios en México, su lana la tienen metida en su empresa. Eso que dicen empresarios ricos y empresas pobres, es un mito”, aseguró.

“Si pones una empresa, es necesario que al menos la mitad que ganes la gastes y la mitad que ganes lo inviertes otra vez”.

Fernando-Turner-masterclass-Tec

5. BUSCAR ÁREA CON CIERTA PROTECCIÓN

Declaró que es importante **establecer un foso alrededor de tu empresa**, con cierta defensa con la que no te puedan copiar o duplicar.

“Hoy en día evitar que te copien es muy difícil, por lo que deben crear un foso”, expresó.

“Muchas veces el foso es una marca, una patente, por eso las compañías que tienen una patente son tan rentables, porque es una protección que te da el gobierno para que no entre la competencia cuando creas algo”.

Aclaró que no es necesario la creación de algo realmente nuevo para una buena idea de negocio.

“Los inventos no tienen que ser cosas como encontrar la forma de llegar al centro de la tierra, pueden ser simplemente una mejora importante, pequeña de un proceso, que sea suficiente para generar un negocio.”

Fernando-Turner-masterclass-Tec

“No inventen lo que ya está inventado, dedíquenle todo el tiempo que requiera para verificar que lo que están desarrollando no existe”.

“Busquen a la persona que está más adelante en el tema, y busquen asociarse por internet con esa persona. A muchos buenos investigadores les gustaría participar en un proyecto práctico”, concluyó el empresario.