**3 opciones para conseguir dinero y emprender**

El emprendimiento se ha vuelto una opción para cientos de mexicanos que desean ver sus ideas plasmadas en algo material y que además desean llevar sus proyectos a la sociedad para ayudarla, ya sea a través de un servicio o un producto.

De hecho, México cuenta con un “centauro”, que se refiere a una startup valorada entre 10 y mil millones de dólares, y 27 “little ponies”, startups valoradas entre 10 y 100 millones de dólares, de acuerdo a información de la Asociación Mexicana de Capital Privado (Amexcap).

“Emprender es un maratón y debes prepararte; sin embargo, lo más importante es la razón por la cual lo corres. La inspiración, sueño o pasión, como sea que lo llames, es la piedra angular para que tu nueva aventura de emprendimiento sea redituable para tu vida profesional y personal. El siguiente paso clave es decidir la fuente de financiamiento; si el negocio genera flujo pero necesita capital para crecer, un crédito o deuda mezzanine son las opciones. Si el capital requerido tiene plazos de pago inciertos o muy a largo plazo, debes recurrir a capital semilla, emprendedor o de crecimiento”, menciona Alejandro Guízar, CEO de Billpocket.

Por esto, si tú también deseas emprender un negocio o ya lo hiciste pero necesitas capital para desarrollarlo o mejorarlo, estas son algunas opciones que puedes realizar para conseguir ese pequeño extra que necesitas.

1.- El ahorro. Aunque cueste un poco de trabajo, puedes comenzar por ahorrar una cifra de tus ingresos, lo que te ayudará a tener una pequeña reserva de dinero que pueda solventar algunos gastos cuando vayas iniciando un pequeño negocio.

2.- Préstamos para emprendedores. Existen diversas instituciones públicas o privadas con las que puedes tener acceso a un préstamo para iniciar un emprendimiento, para ello es importante que hagas un análisis de cuál es el financiamiento que más te conviene dependiendo de plazos y costos. Por otro lado, existen otras empresas Fintech de Crowdfunding en las cuales puedes publicar tu proyecto y recibir financiamiento por parte del público interesado.

3.- Uso de tecnología. En caso de que tu negocio ya esté más en forma puedes obtener capital adquiriendo y haciendo uso de la tecnología, por ejemplo puedes abrir una tienda en línea, utilizando un sistema de gestión de contenidos (CMS) o las redes sociales, por otro lado, puedes hacer una pequeña inversión en dispositivos que aumenten tus ventas y que brinden más servicios a tus clientes, tal vez una terminal punto de venta o un sistema de planificación de recursos (ERP).

Estas y otras formas son las acciones que puedes llevar a cabo para generar dinero y abrir un negocio o comenzar a mejorar la PyMe que ya tienes. Recuerda que dependiendo el giro de tu negocio dependerán las tácticas que puedas utilizar para la captación de dinero.