



MEJORANDO EL ÉXITO EMPREENDEDOR

MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIAL DEL PROGRAMA

Con el apoyo de:



Introducción

¿Qué es 'Mejorando el éxito emprendedor'?

Se trata de un programa de cultura financiera, desarrollado por Fundación Afi Emilio Ontiveros y la Fundación Youth Business Spain e impulsado por el Ministerio de Derechos Sociales y Agenda 2030 y la Fundación ICO, que intenta contribuir a resolver el problema del alto índice de fracaso en la consolidación de los proyectos de jóvenes emprendedores en España.

El programa busca aumentar, mejorar y perfeccionar los conocimientos financieros de los jóvenes emprendedores, y lo hace mediante la formación de los técnicos de emprendimiento de diversas asociaciones, entidades, fundaciones u organismos de apoyo a los jóvenes emprendedores. A través de estos técnicos, figura clave en la evolución y crecimiento de aquellos jóvenes, a los que acompañan en el desarrollo de sus negocios e iniciativas de autoempleo, se consigue un efecto multiplicador positivo para la supervivencia y crecimiento de los proyectos emprendedores en nuestro país

Sobre Youth Business Spain (YBS)



YBS es el miembro en España de la red global Youth Business International (YBI) presente en más de 60 países. Nuestra misión es impulsar el emprendimiento juvenil inclusivo fomentando y fortaleciendo un ecosistema favorable que promueva y facilite las iniciativas empresariales de cualquier joven independientemente de sus condiciones sociales económicas y/o personales

Sobre Fundación Afi Emilio Ontiveros



La Fundación Afi Emilio Ontiveros es una entidad sin ánimo de lucro vinculada a Afi, creada con el objetivo de poner el conocimiento económico al servicio del interés general. Trabajamos desde una vocación pública, con rigor intelectual e independencia de criterio, desarrollando iniciativas de formación, divulgación y reconocimiento que contribuyen a una mejor comprensión de la economía y a una toma de decisiones más informada.

Sobre la Fundación ICO



La Fundación ICO, dependiente del Instituto de Crédito Oficial (ICO), es una fundación del sector público estatal cuya misión es contribuir y apoyar el desarrollo de la sociedad a través de la promoción del conocimiento sobre dos ejes: Arte y Arquitectura Sostenible y Economía y Finanzas Sostenibles. Dentro de esta última área, las principales líneas de actuación son Educación financiera, divulgación del conocimiento económico y financiero y Finanzas sostenibles.

Índice

1. Proceso de medición e indicadores de actividad del programa	
• 1.1 Indicadores de actividad del programa	04
• 1.2 Proceso de medición del impacto social	05
2. Resultados de la medición de impacto del programa	
• 2.1 Impacto en el personal técnico de las entidades	06
• 2.1.1 Resumen del impacto	07
• 2.1.2 Resultados	09
• 2.1.3 Conclusiones	10
• 2.1.4 Valoraciones cualitativas y sugerencias	12
• 2.2 Impacto en las personas emprendedoras	14
• 2.2.1 Resumen del impacto	15
• 2.2.2 Resultados	18
• 2.2.3 Conclusiones	25
• 2.2.4 Casos de emprendimiento	27

Con el apoyo de:

1. Proceso de medición e indicadores de actividad del programa

1.1 Indicadores de actividad del programa

Este informe recoge el resultado de un proceso seguido por el equipo de YBS y de Fundación Afi Emilio Ontiveros para identificar los componentes en los que se materializa la generación del impacto social de la formación en cultura financiera tanto en el personal técnico de las organizaciones de apoyo al emprendimiento como en las personas emprendedoras.



Nº de técnicos que se han formado: 31



Nº de horas de formación por técnico: 19



Nº de entidades participantes: 15



Nº de personas emprendedoras con las que se ha utilizado la metodología: 202

Con el apoyo de:

1.2 Proceso de medición del impacto social

Fase 1: Identificación de los impactos sociales en personal técnico de las organizaciones de apoyo al emprendimiento y en las personas emprendedoras:

- Definir claramente el propósito de la formación en términos transformacionales
- Diferenciar el grado de satisfacción y la calidad de la formación impartida de los cambios o transformaciones que esta debiera producir en el personal técnico de las organizaciones de apoyo al emprendimiento y en las personas emprendedoras
- Distinguir entre los efectos directos que se esperan de impartir esta formación y los impactos indirectos que puedan derivarse de la consecución de dichos efectos o consecuencias directas
- Incorporar las mejoras derivadas del análisis del proceso seguido en la primera medición de esta formación llevada a cabo en 2024

Fase 2: Diseño de las herramientas de recogida de información

- Traducción de los efectos directos identificados para cada grupo de interés en sendos cuestionarios
- Diferenciar los cuestionarios de la línea de base y de contraste final después de realizada la formación y la aplicación de los conocimientos en el apoyo prestado por el personal técnico a las personas emprendedoras
- Trasposición de los cuestionarios a una plataforma digital
- Envío de los enlaces de los cuestionarios a los grupos de interés

Fase 3: Recopilación y análisis

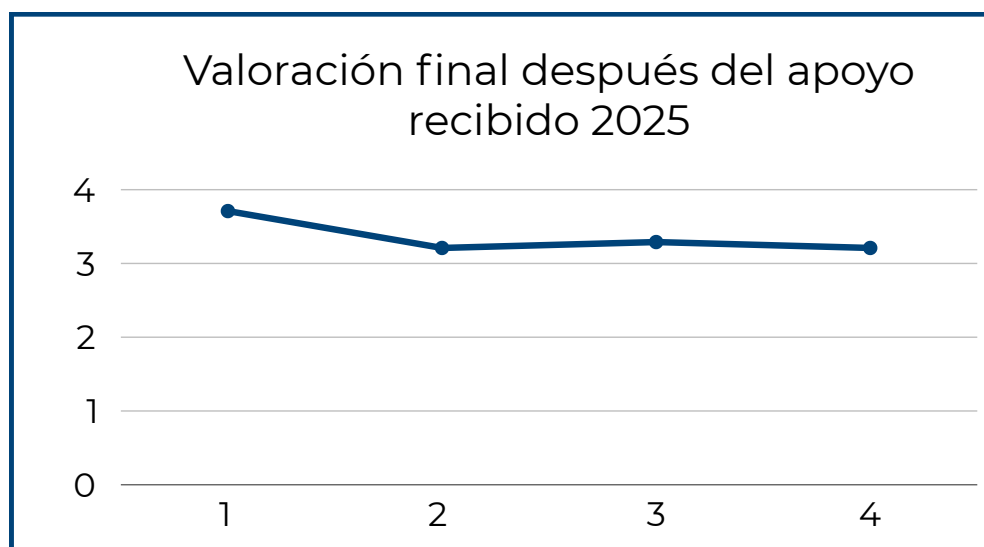
- Diseño del proceso de recogida de datos
- Recogida de los datos de cada una de las encuestas en sus correspondientes Excel, tanto para identificar la línea de base como el punto final de contraste en el personal técnico y en las personas emprendedoras
- Análisis anual y longitudinal de la información, y elaboración de las tablas y gráficos de los resultados
- Elaboración de un informe en que se detallen los principales hallazgos recabados

2. Resultados de la medición de impacto del programa

2.1 Impacto en el personal técnico de las entidades



2.1.1 Resumen del impacto

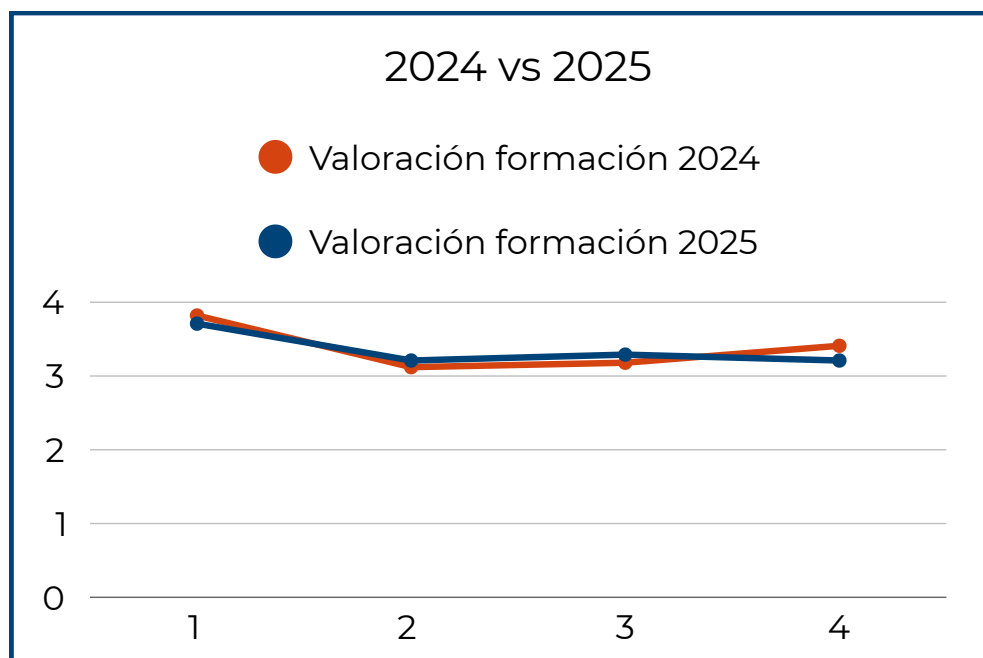
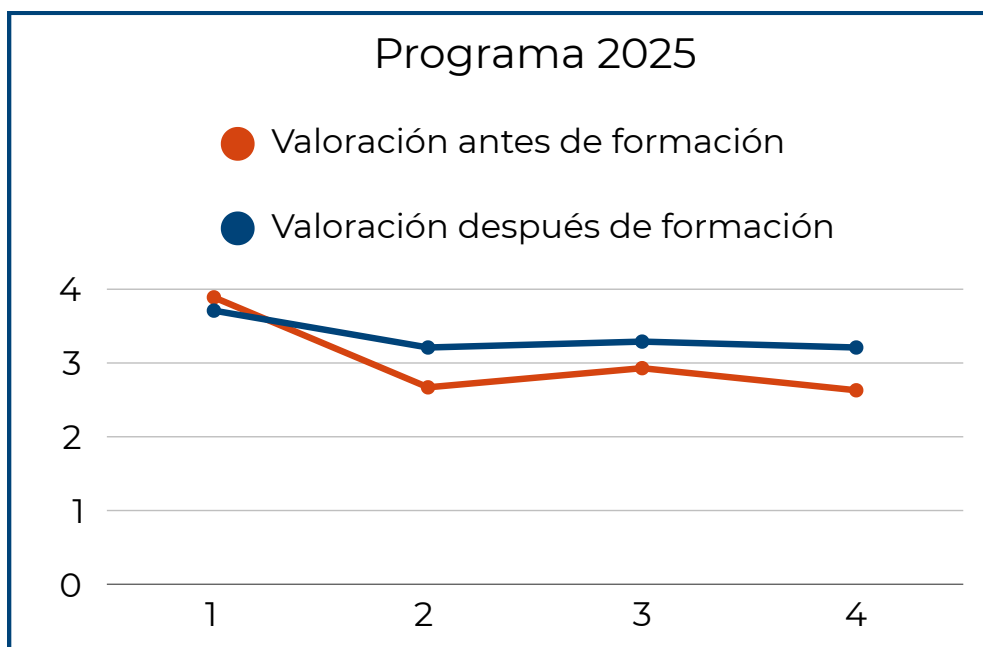


Escala del impacto social

De 1 a 2	Puntuación Media de respuestas recopiladas
De más de 2 a 3	Puntuación Media de respuestas recopiladas
Más de 3	Puntuación Media de respuestas recopiladas

IMPACTO SOCIAL QUE SE DESEA GENERAR	NIVEL DE IMPACTO ALCANZADO
1.Motivación para transmitir a las personas emprendedoras la importancia de la gestión económico-financiera para sus proyectos	
2.Capacidad de transmitir conocimientos económico-financieros a las personas emprendedoras	
3.Disponer de medios para transmitir conocimientos económico-financieros a las personas emprendedoras	
4.Seguridad en transmitir conocimientos económico-financieros a las personas emprendedoras	

Análisis comparativo temporal



*Las variables horizontales 1, 2, 3 y 4 que se miden son los mismos que aparecen en la página 8, en el apartado 'Impacto social que se desea generar'.

2.1.2 Resultados

1.Motivación para transmitir a las personas emprendedoras la importancia de la gestión económico-financiera para sus proyectos.

Línea de Base (media de todas las respuestas): 3,89

Punto de contraste final (media de todas las respuestas): 3,71

2.Mejora en la capacidad de transmitir conocimientos económico-financieros a las personas emprendedoras después de recibir la formación en cultura financiera.

Línea de Base (media de todas las respuestas): 2,67

Punto de contraste final (media de todas las respuestas): 3,21

3.Mejora en disponer de medios para transmitir conocimientos económico-financieros a las personas emprendedoras después de recibir la formación en cultura financiera

Línea de Base (media de todas las respuestas): 2,93

Punto de contraste final (media de todas las respuestas): 3,29

4.Seguridad en transmitir conocimientos económico-financieros a las personas emprendedoras.

Línea de Base (media de todas las respuestas): 2,63

Punto de contraste final (media de todas las respuestas): 3,21

Con el apoyo de:

2.1.3 Conclusiones

Los resultados obtenidos evidencian de forma clara y consistente el impacto positivo del programa en el personal técnico de las entidades que acompañan a personas emprendedoras, confirmando la eficacia de la formación en cultura financiera como herramienta de mejora profesional y de refuerzo de la calidad del acompañamiento.

El análisis comparado entre la situación de partida y el momento posterior a la intervención muestra avances significativos en las principales dimensiones evaluadas. En particular, destaca la mejora en la **capacidad para transmitir conocimientos económico-financieros**, cuya valoración media pasa de 2,67 a 3,21, así como en la **seguridad con la que el personal técnico aborda esta transmisión**, que evoluciona de 2,63 a 3,21. Asimismo, se observa un incremento relevante en la **disponibilidad de herramientas y recursos para trasladar estos conocimientos**, que mejora de 2,93 a 3,29 .

Estos resultados son especialmente significativos si se tiene en cuenta que el personal técnico partía ya de un elevado nivel de motivación para trasladar a las personas emprendedoras la importancia de la gestión económico-financiera (3,89 sobre 4). La ligera variación observada tras la formación (3,71) confirma que esta motivación se mantiene en niveles altos, lo que indica que el programa no actúa tanto sobre la actitud —ya existente— como sobre la **transformación de dicha motivación en competencias efectivas, herramientas concretas y mayor seguridad en su aplicación práctica**.

Por otro lado, la consistencia de los resultados entre distintas ediciones del programa, a pesar de tratarse de cohortes diferentes, refuerza la solidez del modelo formativo y su capacidad para generar impacto de manera estable y replicable en distintos contextos y perfiles de entidades.

Con el apoyo de:

En conjunto, la evidencia disponible permite afirmar que el programa mejora de forma significativa las competencias del personal técnico y fortalece su capacidad para acompañar a las personas emprendedoras en el ámbito económico-financiero. **Este enfoque**, centrado en el refuerzo de capacidades de los equipos técnicos, **permite actuar sobre un punto clave del ecosistema de apoyo al emprendimiento, generando mejoras estructurales en la calidad del acompañamiento ofrecido.**

En definitiva, los resultados avalan la idoneidad del modelo y consolidan el programa como una iniciativa eficaz, consistente y con capacidad de aplicación sostenida en el tiempo, especialmente relevante en contextos donde los recursos de apoyo al emprendimiento son limitados.

Con el apoyo de:



2.1.4 Valoraciones cualitativas y sugerencias

Las valoraciones cualitativas recogidas refuerzan los resultados cuantitativos y aportan una visión muy positiva sobre la utilidad y aplicabilidad de la formación.

El personal técnico destaca que ya dispone de herramientas propias para transmitir conocimientos económico-financieros a las personas emprendedoras, y valora especialmente que la formación amplía este repertorio, ofreciendo un **abanico más diverso de recursos y enfoques**. Esta mayor disponibilidad de herramientas se percibe como una oportunidad para **adaptar mejor la intervención a cada perfil de emprendimiento**, favoreciendo un acompañamiento más personalizado.

Las píldoras formativas son valoradas de forma positiva en términos generales, destacándose su **carácter práctico y su orientación a la aplicación directa**. Asimismo, se identifica el interés por profundizar en determinados contenidos, lo que pone de manifiesto el **alto grado de implicación del personal técnico y su disposición a seguir reforzando sus conocimientos**, especialmente en aquellos ámbitos donde detectan mayor margen de desarrollo.

En este sentido, se valora positivamente la posibilidad de ajustar el ritmo y profundización de los contenidos en futuras ediciones, orientando la formación hacia una mayor **adaptación a los distintos niveles de partida** y potenciando espacios para la asimilación y resolución de dudas vinculadas a la práctica profesional.

Asimismo, el personal técnico considera de gran valor la incorporación de **casos prácticos vinculados a tipologías reales de emprendimiento** con las que trabajan habitualmente, lo que refuerza la aplicabilidad de los contenidos. Ejemplos concretos, como actividades de autoempleo en contextos específicos, son percibidos como especialmente útiles para trasladar los aprendizajes a situaciones reales.

La formación presencial recibe una valoración muy positiva, tanto por su **dinamismo** como por la oportunidad que ofrece de **intercambio entre profesionales de distintas entidades**. En este sentido, se destaca su contribución a la generación de espacios de aprendizaje compartido, comunidad y networking, elementos que enriquecen la experiencia formativa y fortalecen el ecosistema de apoyo al emprendimiento.

Finalmente, se pone en valor la posibilidad de participar en más de una edición del programa, ya que ello permite **afianzar conocimientos, reforzar la seguridad en su aplicación y consolidar las competencias adquiridas**, contribuyendo a una mejora progresiva en la calidad del acompañamiento ofrecido

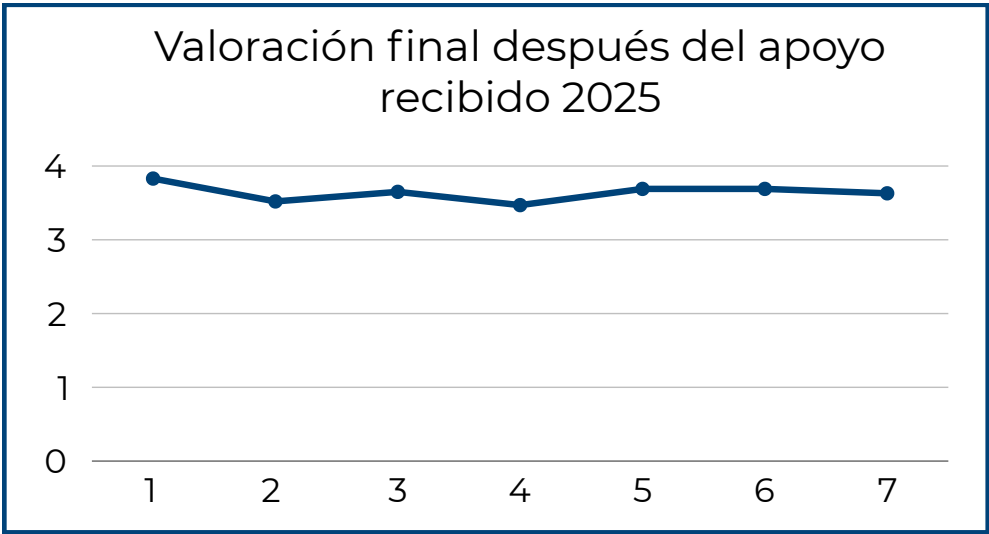


Con el apoyo de:

2.2 Impacto en las personas emprendedoras



2.2.1 Resumen del impacto

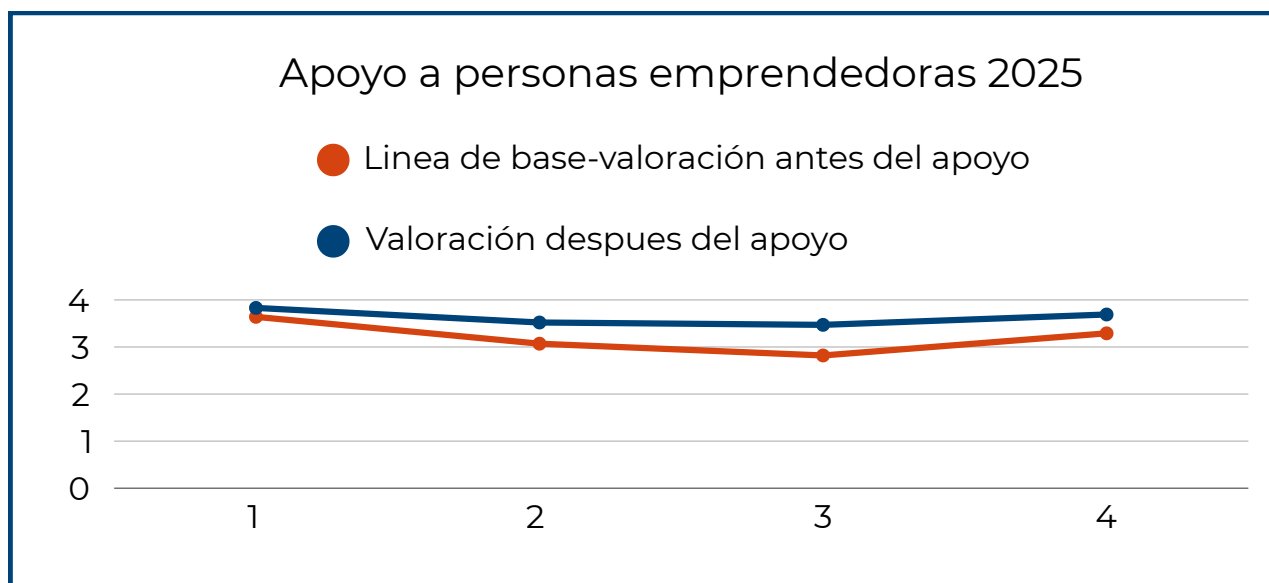


Escala del impacto social

De 1 a 2	Puntuación Media de respuestas recopiladas
De más de 2 a 3	Puntuación Media de respuestas recopiladas
Más de 3	Puntuación Media de respuestas recopiladas

IMPACTO SOCIAL QUE SE DESEA GENERAR	NIVEL DE IMPACTO ALCANZADO
1.Nivel de conciencia sobre la necesidad e importancia de la gestión económico-financiera para tu proyecto de emprendimiento	
2.Sentirse capaz de fijar el precio de tus productos y servicios	
3.Aplicar los conocimientos recibidos en la fijación de los precios de tus productos y servicios	
4.Sentirse capaz de desarrollar el presupuesto anual de tu proyecto de emprendimiento	
5.Aplicar los conocimientos recibidos en el desarrollo del presupuesto anual de tu proyecto de emprendimiento	
6.Saber distinguir entre ingresos-gastos y cobros-pagos	
7.Aplicar los conocimientos recibidos en el desarrollo del plan de tesorería de tu proyecto de emprendimiento	

Análisis comparativo temporal



1. Nivel de conciencia sobre la necesidad e importancia de la gestión económico financiera para tu proyecto de emprendimiento



2. Sentirse capaz de fijar el precio de tus productos y servicios



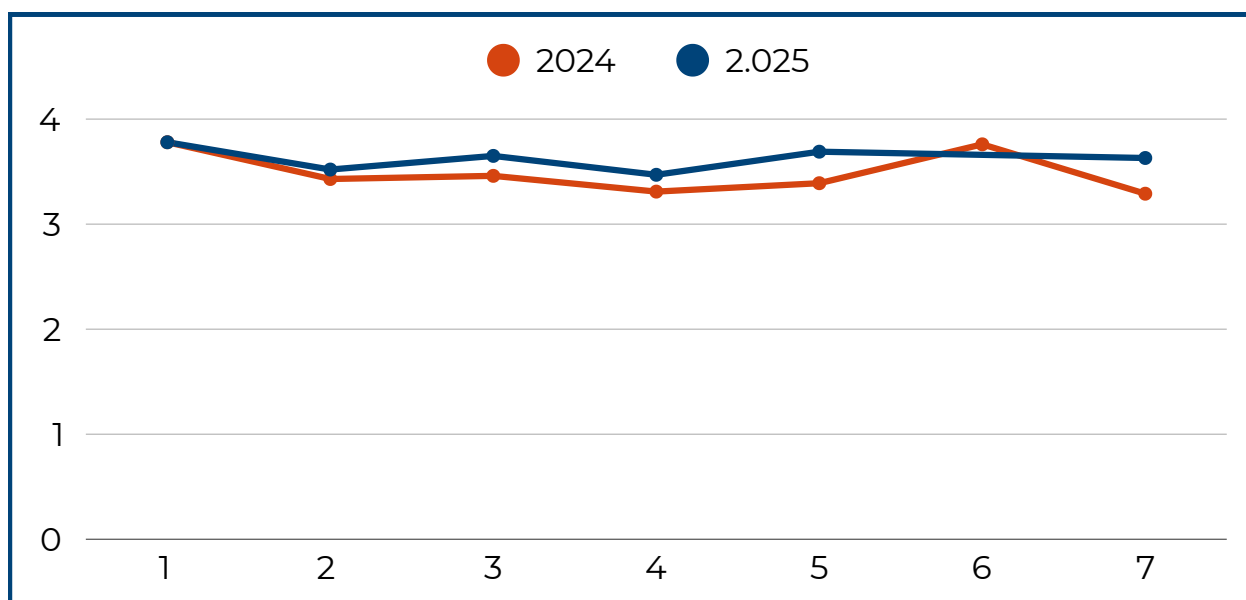
3. Sentirse capaz de desarrollar el presupuesto anual de tu proyecto emprendedor



4. Saber distinguir entre ingresos-gastos y cobros-pagos

Análisis comparativo temporal

Apoyo 2024 vs 2025



1. Nivel de conciencia sobre la necesidad e importancia de la gestión económico financiera para tu proyecto de emprendimiento



2. Sentirse capaz de fijar el precio de tus productos y servicios



3. Aplicar los conocimientos recibidos en la fijación de los precios de tus productos y servicios



4. Sentirse capaz de desarrollar el presupuesto anual de tu proyecto de emprendimiento



5. Aplicar los conocimientos recibidos en el desarrollo del presupuesto anual de tu proyecto emprendedor



6. Saber distinguir entre ingresos-gastos y cobros-pagos



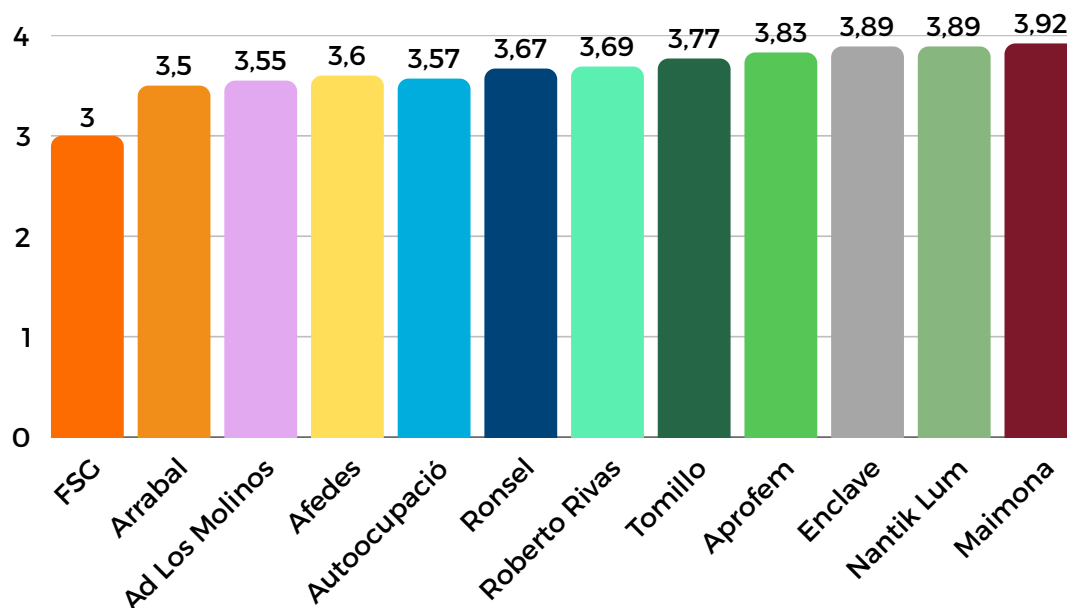
7. Aplicar los conocimientos recibidos en el desarrollo de plan de tesorería de tu proyecto emprendedor

2.2.2 Resultados

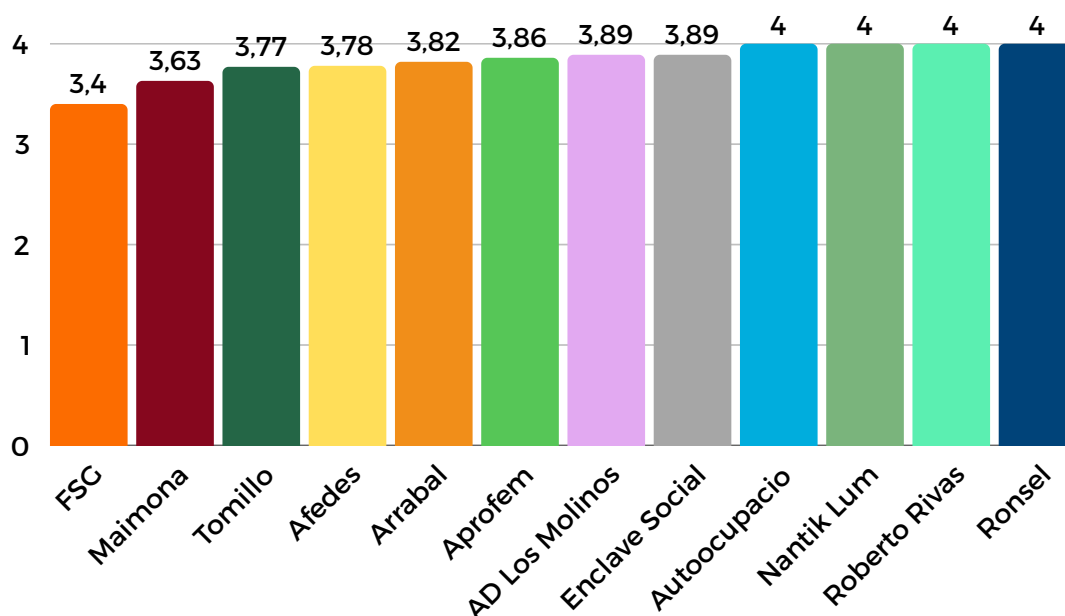
1

Nivel de conciencia sobre la necesidad e importancia de la gestión económico-financiera para tu proyecto de emprendimiento

Línea de Base (media de todas las respuestas: 3,67)



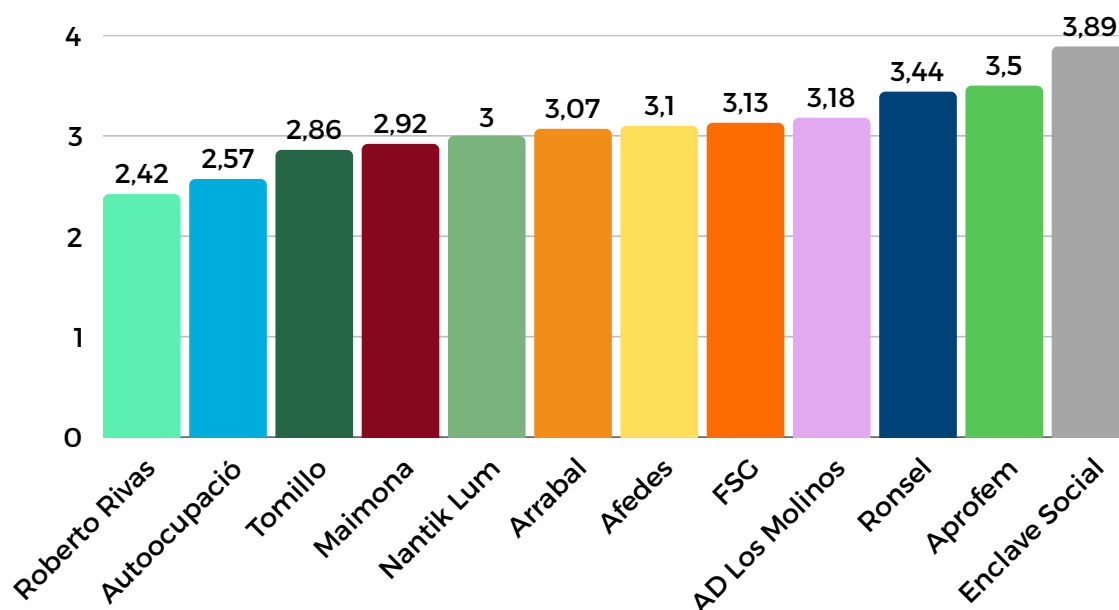
Punto de contraste final (media de todas las respuestas):
3,79



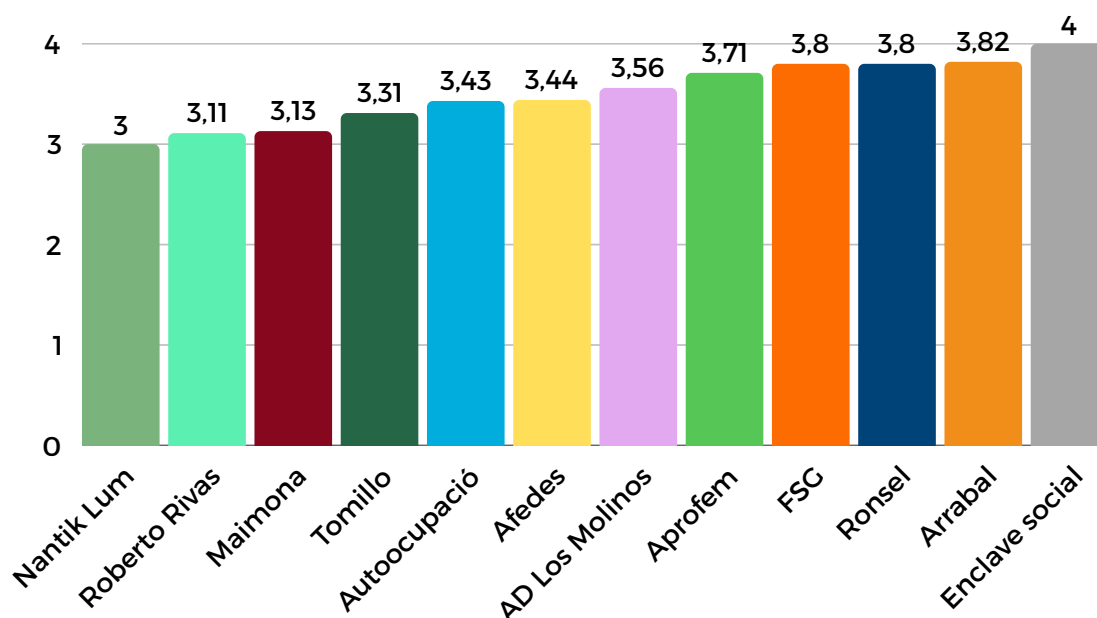
2

Sentirse capaz de fijar el precio de tus productos y servicios

Línea de Base (media de todas las respuestas: 2,99)



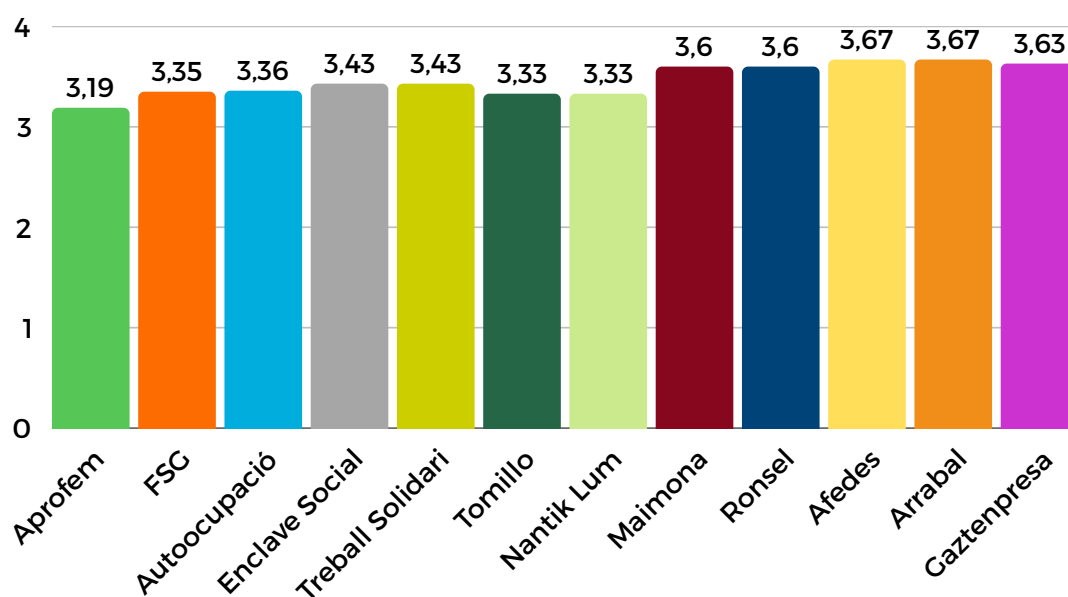
Punto de contraste final (media de todas las respuestas): 3,54



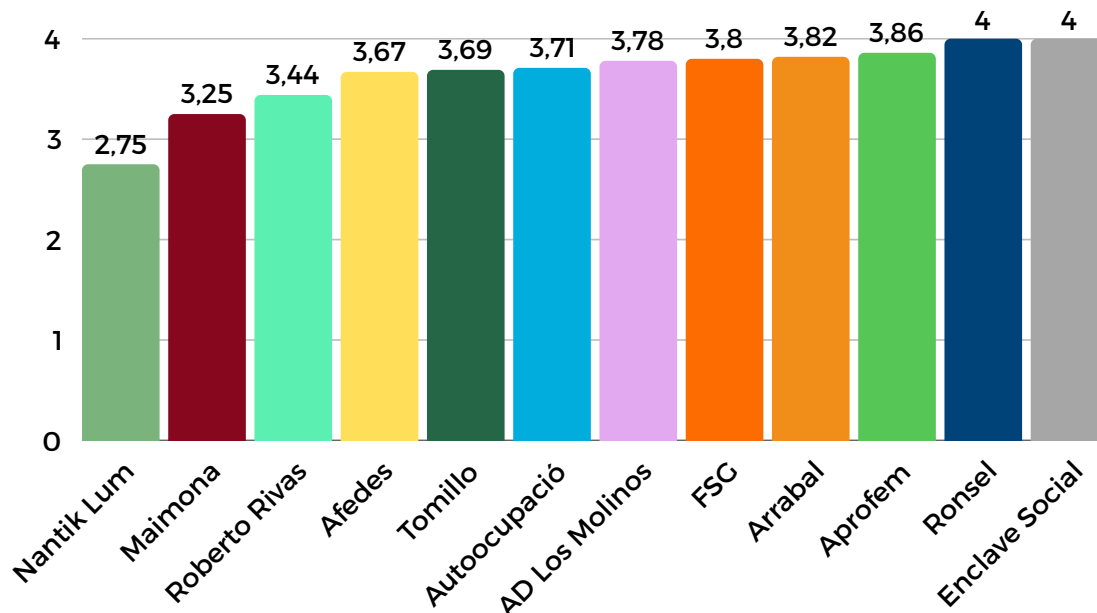
3

Aplicar los conocimientos recibidos en la fijación de los precios de tus productos y servicios

Punto de contraste final 2024 (media de todas las respuestas: 3,46)



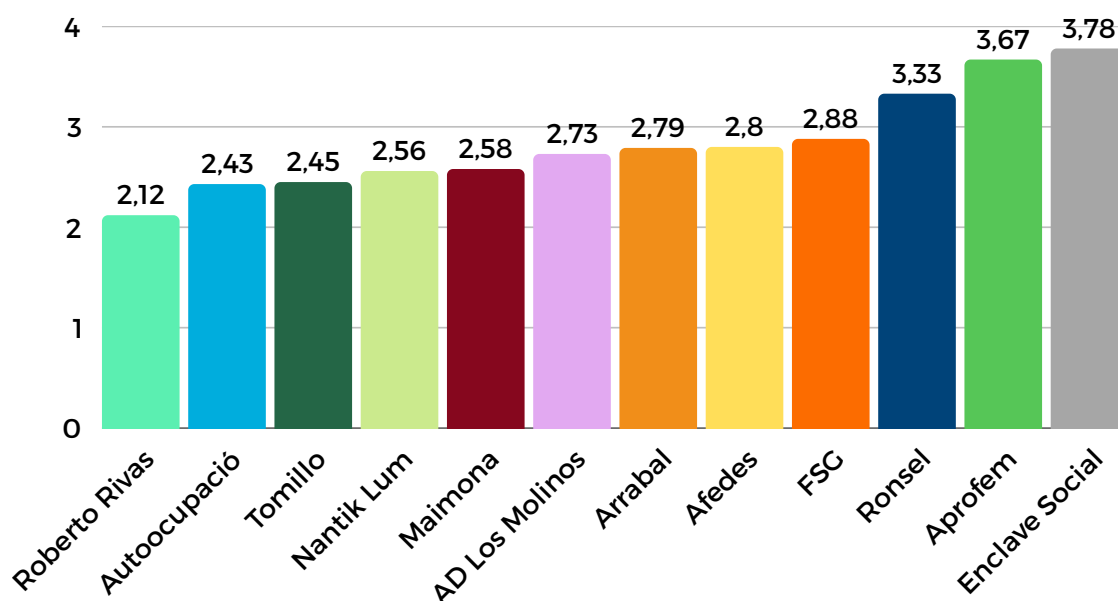
Punto de contraste final (media de todas las respuestas): 3,69



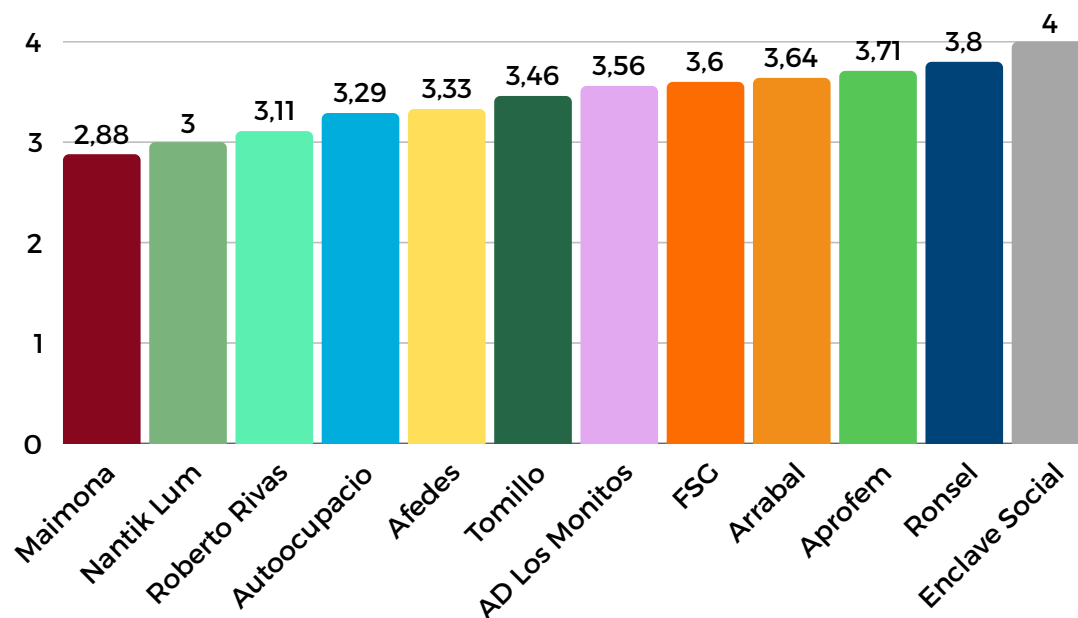
4

Sentirse capaz de desarrollar el presupuesto anual de tu proyecto de emprendimiento

Línea de Base (media de todas las respuestas: 2,70)



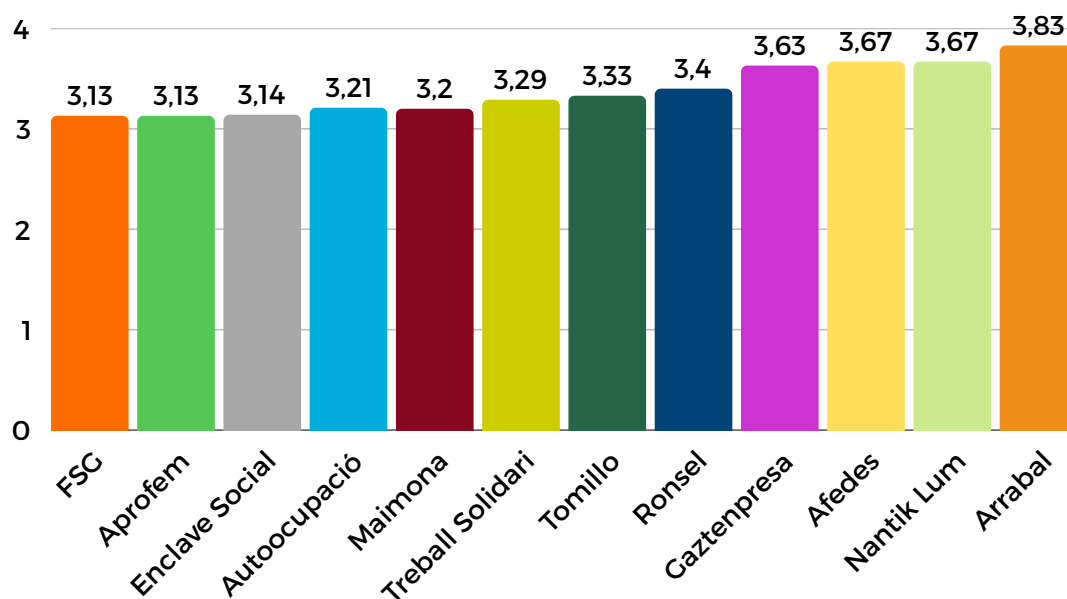
Punto de contraste final (media de todas las respuestas): 3,47



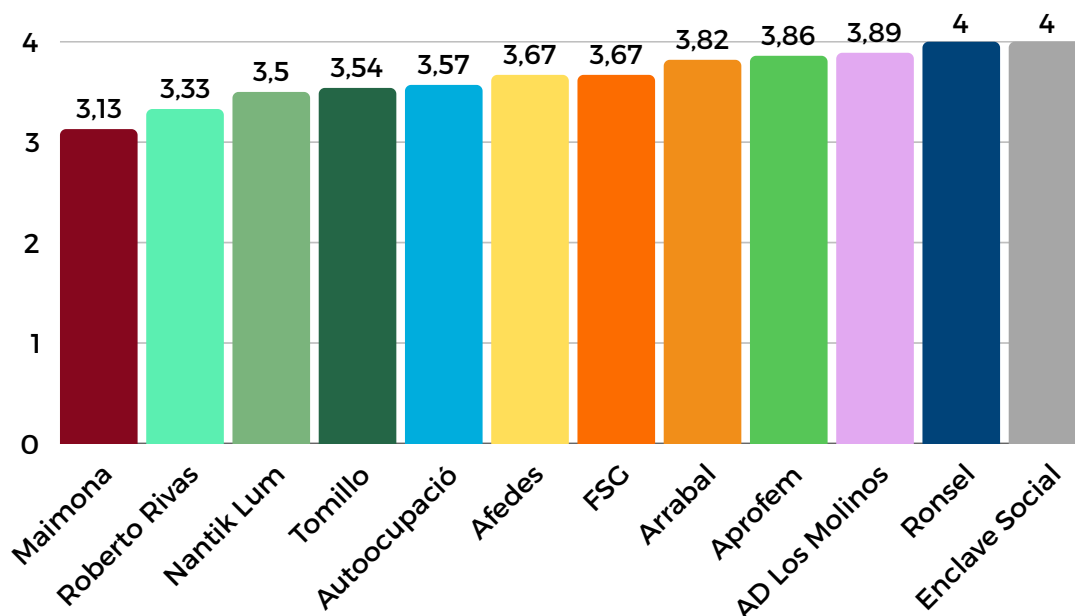
5

Aplicar los conocimientos recibidos en el desarrollo del presupuesto anual de tu proyecto de emprendimiento

Punto de contraste final 2024 (media de todas las respuestas: 3,39)



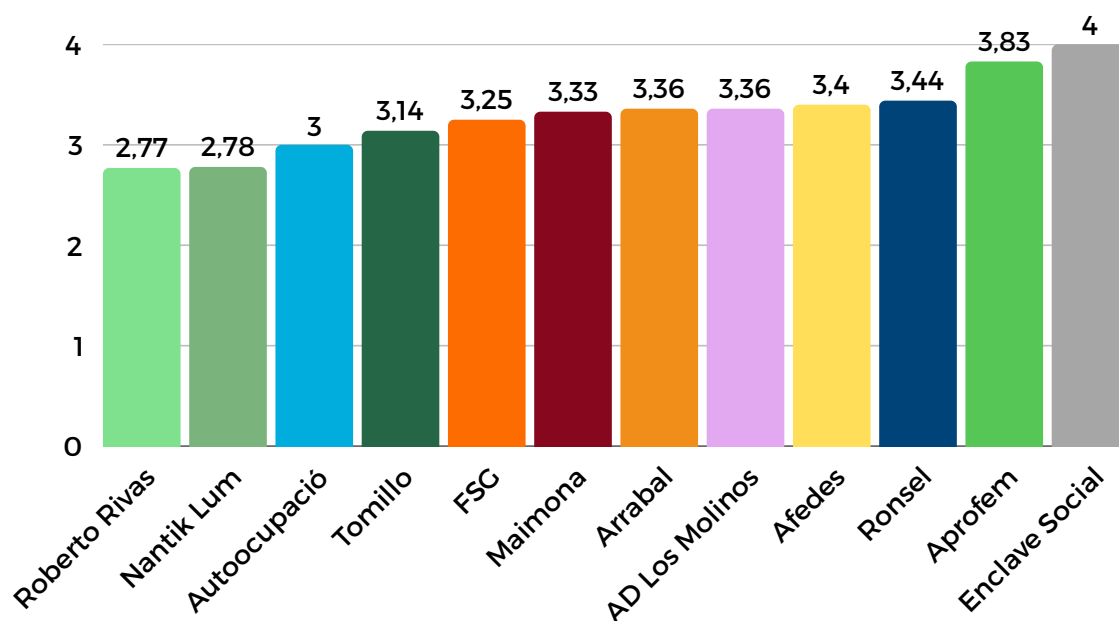
Punto de contraste final 2025 (media de todas las respuestas: 3,66)



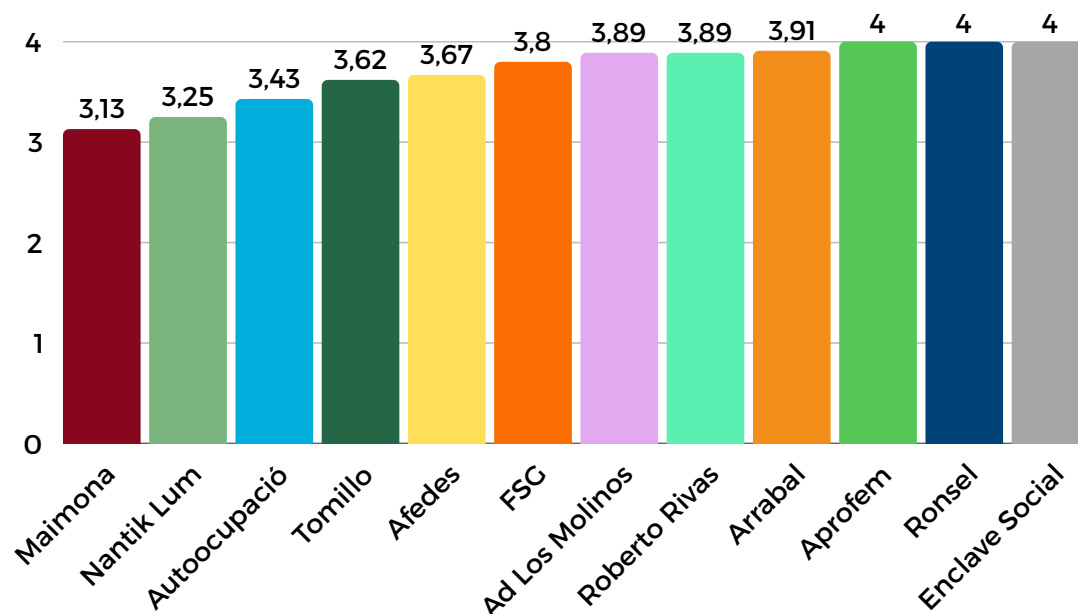
6

Saber distinguir entre ingresos-gastos y cobros-pagos

Línea de Base (media de todas las respuestas: 3,22)



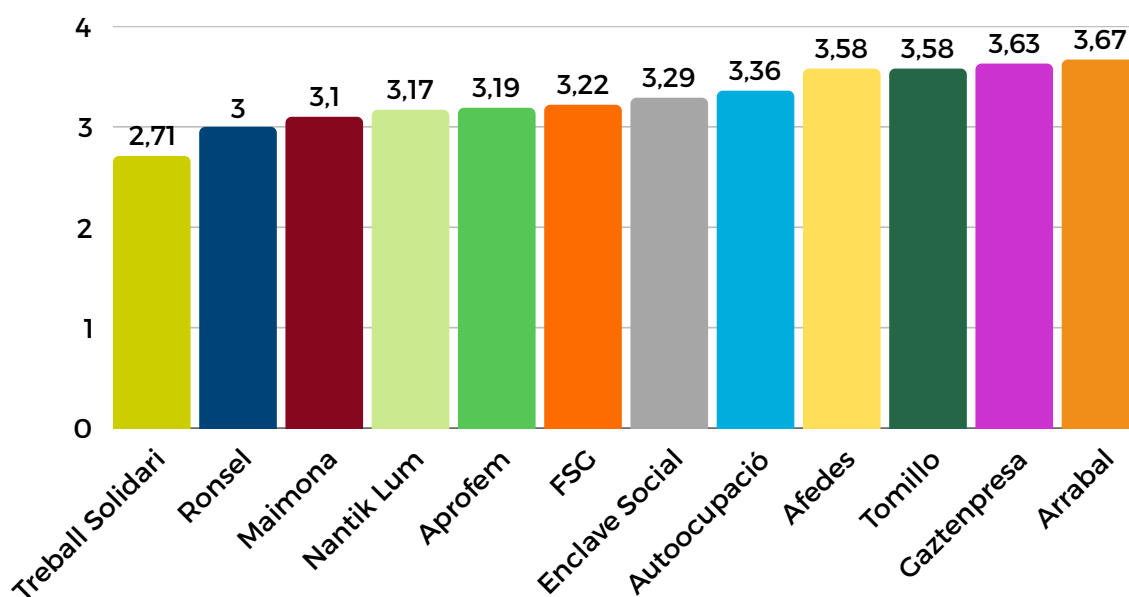
Punto de contraste final (media de todas las respuestas): 3,74



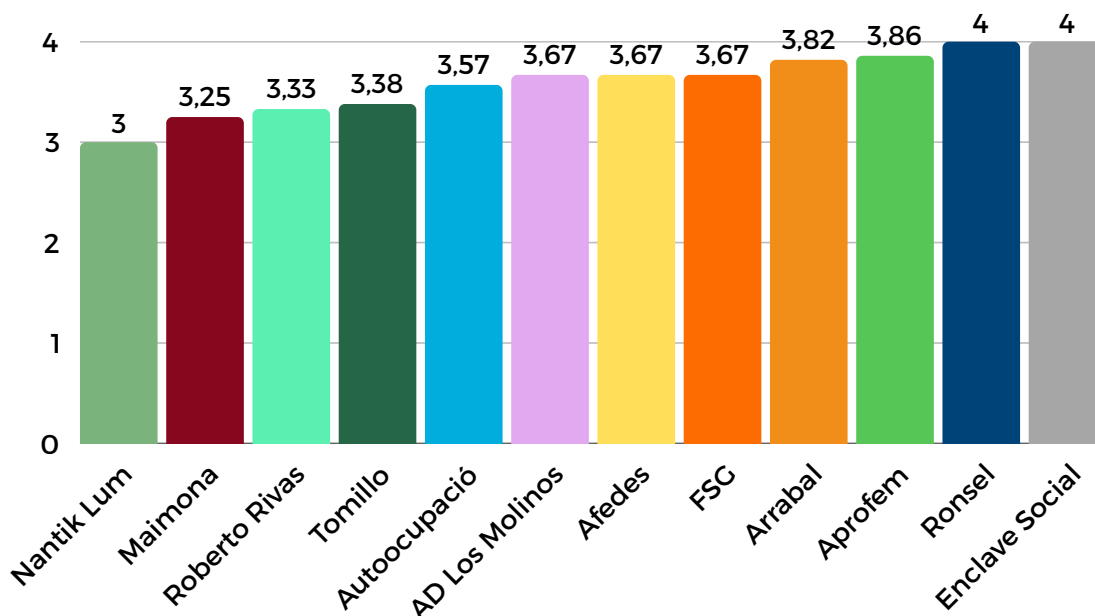
7

Aplicar los conocimientos recibidos en el desarrollo del plan de tesorería de tu proyecto de emprendimiento

Punto de contraste final 2024 (media de todas las respuestas: 3,29)



Punto de contraste final 2025 (media de todas las respuestas: 3,61)



2.2.3 Conclusiones

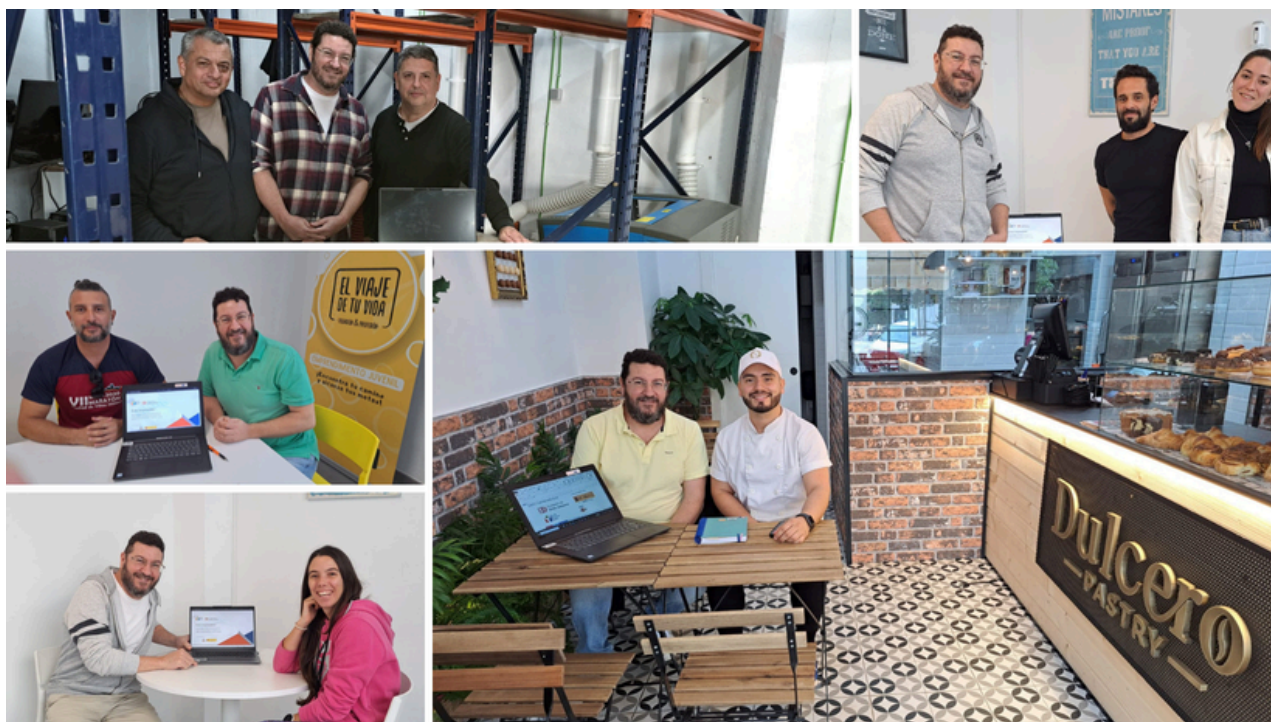
Los resultados obtenidos evidencian de forma clara y consistente que la formación en cultura financiera dirigida al personal técnico de las entidades ha generado, a través del acompañamiento prestado por este, un **impacto positivo y generalizado en las personas emprendedoras**, abarcando todos los ámbitos clave de la gestión económico-financiera que el programa se proponía fortalecer.

En conjunto, los datos reflejan una **mejora significativa tanto en el nivel de conocimientos como en su aplicación práctica**, desde el inicio del apoyo hasta su finalización. Esta evolución se observa de manera transversal en todas las dimensiones analizadas, lo que pone de manifiesto la eficacia del modelo de intervención. En particular, se registran avances en la toma de conciencia sobre la importancia de la gestión económico-financiera (de 3,64 a 3,83), en la capacidad para fijar precios (de 3,07 a 3,52), en el desarrollo del presupuesto anual (de 2,82 a 3,47) y en la distinción entre ingresos-gastos y cobros-pagos (de 3,29 a 3,69), entre otros aspectos.

Asimismo, las personas emprendedoras otorgan una **alta valoración al apoyo recibido**, destacando especialmente su utilidad para incorporar de forma práctica los conocimientos adquiridos en ámbitos clave como la fijación de precios, la planificación presupuestaria y la gestión de la tesorería de sus proyectos. Este reconocimiento refuerza la relevancia del acompañamiento técnico como elemento facilitador de la aplicación real de los aprendizajes.

Por otro lado, la comparación entre ediciones pone de manifiesto una **evolución positiva adicional en los resultados obtenidos en 2025 respecto a 2024**, particularmente en la aplicación de los conocimientos en aspectos clave como precios, presupuesto y tesorería. Esta mejora, observada pese a tratarse de colectivos diferentes, sugiere la capacidad del programa para **incorporar aprendizajes y reforzar progresivamente su impacto a través de la mejora continua**.

En definitiva, los resultados confirman, desde la perspectiva de las propias personas emprendedoras, la idoneidad y el acierto del programa, así como su contribución efectiva a la mejora de sus capacidades y al fortalecimiento de sus proyectos en el ámbito económico-financiero, a través del acompañamiento prestado por el personal técnico de las entidades colaboradoras de YBS.



Con el apoyo de:

2.2.4 Casos de emprendimiento



Giovanna Ficarazzi
Animel - Comunidad de Madrid

¿Qué te animó a emprender?

Siempre me han gustado los animales y tenía la ilusión de crear un proyecto propio relacionado con su cuidado. Así nació la idea de Animel, una guardería canina con servicios de rehabilitación.

¿Qué aspectos de la cultura financiera te parecieron más difíciles y qué herramientas te ayudaron a entenderlos mejor?

Al principio lo más difícil fue entender bien cómo calcular los costes del proyecto y cómo trasladarlos al precio de los servicios para que el negocio fuese sostenible. La formación en cultura financiera de YBS me ayudó muchísimo a comprender mejor conceptos como los costes, los plazos o el punto de equilibrio.

¿Cómo te ha apoyado la Fundación Tomillo y cómo ha cambiado tu forma de tomar decisiones financieras?

La Fundación Tomillo me ha acompañado durante el proceso de emprendimiento con formación y orientación muy práctica. Gracias a la guía de los técnicos y al programa Mejorando el éxito emprendedor, ahora tomo decisiones más basadas en los números: reviso los costes, planifico los ingresos y analizo mejor la viabilidad del proyecto antes de dar cada paso.

¿Qué le dirías a otras personas jóvenes que están dudando en emprender o en formarse en cultura financiera?

Les diría que no tengan miedo a la parte financiera. Al principio puede parecer complicada, pero con las herramientas adecuadas y el acompañamiento correcto se vuelve mucho más clara. Entender estos aspectos te da seguridad y te ayuda a tomar mejores decisiones para tu proyecto.



Cristina Téllez

Cristina Téllez Nutrición - Andalucía

¿Qué te animó a emprender?

Mi motivación para emprender nace de mi interés por ayudar a las personas a mejorar su bienestar a través de la nutrición y de hábitos de vida más saludables.

¿Qué aspectos de la cultura financiera te parecieron más difíciles y qué herramientas te ayudaron a entenderlos mejor?

Uno de los mayores retos fue entender la parte financiera del proyecto. A veces tienes muy clara la idea, pero no tanto cómo organizar los números para que sea viable. El programa de cultura financiera de YBS me ayudó a comprender mejor estos aspectos y a estructurar el proyecto de forma más realista.

¿Cómo te ha apoyado la Asociación Arrabal-AID y cómo ha cambiado tu forma de tomar decisiones financieras?

He encontrado un acompañamiento muy cercano durante todo el proceso. Gracias al apoyo de profesionales como Mari Carmen y al programa Mejorando el éxito emprendedor, he podido trabajar la parte financiera de mi proyecto y sentirme más segura a la hora de tomar decisiones.

¿Qué fue lo más desafiante del proceso de emprender y cómo lo superaste?

El mayor desafío fue dar el paso de convertir una idea en un proyecto real. Emprender implica organizar muchos aspectos, desde la propuesta de valor hasta la planificación económica. Contar con formación y acompañamiento me ayudó a ordenar todo ese proceso y a avanzar con más claridad.

¿Qué le dirías a otras personas jóvenes que están dudando en emprender o en formarse en cultura financiera?

Les diría que no tengan miedo a formarse en la parte financiera. Es un aprendizaje muy valioso porque te da herramientas para gestionar mejor tu proyecto y tomar decisiones con mayor seguridad.



Antonio Macias Moreno

Mercadillo ambulante - Comunidad de Madrid

¿Qué te animó a emprender?

Mi familia se ha dedicado toda la vida al mercadillo, aunque de una forma muy tradicional. Hace unos años decidí dar un paso más y profesionalizar el negocio, aportando una visión más moderna y estratégica.

¿Qué aspectos de la cultura financiera te parecieron más difíciles y qué herramientas te ayudaron a entenderlos mejor?

Uno de los aspectos más importantes ha sido aprender a llevar un mejor control de los ingresos y los gastos del negocio. La formación recibida me ha ayudado a incorporar herramientas que me permiten gestionar mejor el mercadillo.

¿Cómo te ha apoyado la Fundación Secretariado Gitano y cómo ha cambiado tu forma de tomar decisiones financieras?

Ha sido un apoyo fundamental. Gracias a su acompañamiento pudimos profesionalizar el negocio.

¿Qué fue lo más desafiante del proceso de emprender y cómo lo superaste?

Uno de los principales obstáculos es que algunos ayuntamientos exigen mucha experiencia previa para otorgar puestos en los mercadillos. Esto dificulta el acceso a las personas jóvenes que quieren empezar en el sector y limita el relevo generacional. Aun así, con formación, apoyo y perseverancia he podido seguir avanzando y consolidando el proyecto.

¿Qué le dirías a otras personas jóvenes que están dudando en emprender o en formarse en cultura financiera?

La financiación es importante, pero en mi experiencia la formación ha sido aún más valiosa. Aprender a gestionar un negocio te da herramientas que te sirven para toda la vida y te permite tomar decisiones con más seguridad y profesionalidad.



Elisa Fernández Ferreiro

Elisa Fernández Ferreiro - Galicia

¿Qué te animó a emprender?

Mi motivación siempre fue luchar por mis sueños y ser dueña de mi tiempo.

¿Qué aspectos de la cultura financiera te parecen más difíciles?

Los aspectos más difíciles de la cultura financiera para mí fueron dominar la planificación a largo plazo y la previsión de jubilación, especialmente viniendo de un rol administrativo donde todo era más reactivo y menos estratégico.

¿Cómo te ha apoyado la Fundación Ronsel en tu camino emprendedor?

Ronsel ha sido clave en mi camino emprendedor. Su apoyo no solo me dio herramientas técnicas, sino que me ayudó a validar mi idea de ofrecer consultoría financiera desde el rural, ganando confianza para asesorar a pymes y particulares en San Xoán de Río y otros lugares de Galicia.

¿Cómo ha cambiado tu forma de tomar decisiones financieras desde que la Fundación Ronsel te ha apoyado?

Desde que Ronsel me respaldó, mi toma de decisiones financieras ha cambiado radicalmente: ahora priorizo la sostenibilidad y el equilibrio, evaluando riesgos con datos en lugar de intuición, lo que me permite crecer sin agotarme.

¿Hay alguna herramienta o concepto que hayas aprendido y que ahora apliques en tu día a día?

El concepto de flujo de caja y el punto de equilibrio son los que aplico diariamente en mi consultoría. Me ayudan a guiar a mis clientes en la gestión de sus negocios rurales, anticipando ingresos y optimizando recursos con tecnología.

¿Qué consejo darías a jóvenes que están pensando en emprender?

Si estás dudando, es normal. Emprender impone, pero también merece la pena. Rodéate de apoyo, fórmate en finanzas y da el paso poco a poco



Marina Ferro

Pintó Sandwichito - Comunidad de Madrid

¿Qué te animó a emprender?

Fue mi sueño de toda la vida y vengo de generaciones de emprendedores.

¿Qué aspectos de la cultura financiera te parecen más difíciles?

La carga fiscal y regulatoria, especialmente para emprendedores. Creo que deberían haber ayudas impositivas desde el gobierno.

¿Cómo te ha apoyado la Fundación Nantik Lum en tu camino emprendedor?

El principal apoyo fue para generar el plan de empresa.

¿Cómo ha cambiado tu forma de tomar decisiones financieras desde que la Fundación Nantik Lum te ha apoyado?

Entiendo más el flujo de caja, términos financieros y proyecciones.

¿Hay alguna herramienta o concepto que hayas aprendido y que ahora apliques en tu día a día?

El plan de empresa.

¿Qué fue lo más desafiante del proceso de emprender y cómo lo superaste?

La necesidad de financiamiento termina siendo mucho mayor que lo proyectado inicialmente. Por suerte, tengo una red personal que me puede apoyar financieramente, pero creo que estaría bueno un programa de mayor acompañamiento diseñado post lanzamiento.

¿Qué le dirías a otras personas jóvenes que están dudando en participar en emprender y en formarse en cultura financiera?

Que si tienen la oportunidad de hacerlo, lo hagan, sabiendo que hay más sacrificios que momentos de disfrute, pero que si es lo que realmente sueñan, lo piensen bien y se lancen.



Ayoze Méndez García

Multitienda Pa' La Piñata - Canarias

¿Qué te animó a emprender?

Siempre había tenido la inquietud de montar algo propio, pero sobre todo me motivó la idea de crear una tienda cercana, útil y alegre para el barrio.

¿Qué aspectos de la cultura financiera te parecen más difíciles?

Lo más complicado para mí han sido los impuestos y todo lo relacionado con obligaciones fiscales. Eran conceptos que no entendía bien y al principio me generaban bastante inseguridad.

¿Cómo te ha apoyado la Asociación Afedes

La verdad es que estaba bastante perdido. Sentía que no sabía por dónde empezar ni cómo ordenar todo lo que necesitaba. La entidad me ayudó muchísimo, guiándome paso a paso y dándome claridad para tomar decisiones sin tanto miedo.

¿Cómo ha cambiado tu forma de tomar decisiones financieras desde que la Asociación Afedes te ha apoyado?

Ahora me siento más seguro y estructurado. Antes actuaba un poco "a ciegas", pero con el acompañamiento aprendí a analizar mejor cada gasto, a planificar y a pensar en el impacto a largo plazo. Me ha dado tranquilidad.

¿Hay alguna herramienta o concepto que hayas aprendido y que ahora apliques en tu día a día?

Realmente todas las herramientas me han servido: desde cómo organizar los ingresos y gastos, hasta cómo anticipar pagos y gestionar mejor las compras. He incorporado esos hábitos a la rutina del negocio.

¿Qué le dirías a otras personas jóvenes que están dudando en participar en emprender y en formarse en cultura financiera?

Que no tengan miedo, que pedir ayuda es clave y que formarse en finanzas es fundamental para poder avanzar con seguridad.



Meritxell Julià Fornells

La metamorfosi - Barcelona

¿Qué te animó a emprender?

Empecé por pasión por la costura, creando mi propia ropa. Aunque al principio quería trabajar para otra empresa, el interés de la gente en mis piezas me hizo plantearme venderlas. Hoy no me imagino sin este proyecto.

¿Qué aspectos de la cultura financiera te parecen más difíciles?

Sobre todo fijar precios justos: que sean rentables sin infravalorar mi trabajo, y poder competir con grandes marcas de precios muy bajos.

¿Cómo te ha apoyado Autoocupació en tu camino emprendedor?

Me han ayudado a valorar mejor mi producto, ajustar precios y organizar mis finanzas. También me guiaron con un análisis de mi marca y un estudio de mercado que me permitió entender mejor a mi cliente.

¿Cómo ha cambiado tu forma de tomar decisiones financieras desde que Autoocupació te ha apoyado?

Ahora valoro más mi trabajo y me atrevo a poner precios más adecuados. También tomo decisiones con más confianza y tranquilidad gracias al acompañamiento.

¿Hay alguna herramienta o concepto que hayas aprendido y que ahora apliques en tu día a día?

El estudio de mercado me ayudó mucho a entender cómo piensan mis clientes. Además, ahora calculo mejor mis costes y comunico mi proyecto con más claridad.

¿Qué le dirías a otras personas jóvenes que están dudando en emprender y formarse en cultura financiera?

Que reflexionen bien sobre su motivación. Emprender requiere mucho esfuerzo y al principio las recompensas son más personales que económicas, así que es clave que realmente les apasione.



Con el apoyo de:



POR SOLIDARIDAD
OTROS FINES DE INTERÉS SOCIAL