

Entrevista a Darek Macpherson Méndez, el analista de riesgos y proyectos de inversión

“Reinventarse en una necesidad que todos la pueden realizar, tanto los éxitos como los fracasos son parte de la clave del éxito”

Por PROXA – Los Ángeles- Noviembre 2020

En entrevista con el **analista de riesgos, score y proyectos de inversión**, el señor **[Darek Macpherson Méndez](#)** CEO de la nueva empresa informática que se instalará en Diciembre del 2021, y con un amplio conocimiento del mundo Bancario, empresarial e inmobiliario entre su amplia experiencia laboral. Comparte en esta entrevista perspectivas de **herramientas claves para emprender desde el punto de vista externo e interno**, para quienes desean emprender en el difícil tiempo de la economía en pandemia.

Macpherson señala:

“En tiempos de crisis, es el momento oportuno para indagar y hacer un trabajo interior, y descubrir oportunidades y fortalezas, y eso debe responder a como conseguiremos materializar esa idea, y debes dejar de lado el miedo”

El conferencista y ex-ejecutivo del **Banco de Hong Kong HSBC y Macpherson Groups** nos comenta:

“A lo largo de la vida se experimentan altos y bajos, se estar en la cima, pero también estar en el fango, pero con la certeza de que jamás habrá **Blackout**, pues la experiencia y preparación financiera de conocer los ciclos rotativos económicos, que son cada cinco años, como lo vive el mundo ahora. También me impacto enormemente la pandemia en la producción y relaciones laborales, y así se generó una cadena incontable de como afecto a otros de distinta manera, **con la pandemia nadie se salvó**, ni el más grande, ni el más pequeño, pues todo es proporcional”



La gran diferencia indica **Darek Macpherson** es hacer que sucedan las cosas, tirarse a la piscina, y no escuchar la voz crítica interna que frena, paraliza, juzga y por temor al fracaso no concretar nada. Macpherson es crítico y analítico, y nos menciona que "**siempre en cada fracaso encontraras conocimiento**, por lo mismo hay que partir mejorando la relación con uno mismo, y si resistes, sobrevives a todas batallas".

Macpherson nos entrega **11 herramientas claves** a tener en consideración:

1. Tener las emociones negativas bajo control, recordar siempre que el miedo paraliza.
2. Tener presente los recursos disponibles, no solo lo material, también las habilidades, porque aun sin nada se puede comenzar con tan solo una idea, **1 dólar debe transformarse en 2 dólares y luego en 10, reinvertir ganancias 3 meses es la clave.**
3. Realizar lluvias de ideas y un plan de negocios básico con alternativas A, B Y C.
4. En un principio se debe programar objetivos a corto plazo, luego secuenciar a más largo plazo
5. El optimismo juega un papel importante, se debe evitar el pesimismo de terceros, comprobado esta que el pesimismo se contagia.
6. Al trabajar en dupla o en equipo, debes dividir funciones, pero se debe conocer cada célula, conocer cada área en la practica
7. Mantener un pensamiento enfocado en objetivos, en control de existencias, y estricto control de gastos en el flujo de caja
8. **Crear Big Data**, es esencial con clientes potenciales, presentes y futuros.
9. Tratar de crear dos giros distintos en conjunto es una herramienta que jugara en tiempos de temporalidad, que provocara ingresos constantes, al disminuir uno, mantendrá el sustento el segundo.
10. Internet al ser la gran herramienta de promoción y ventas, bajo ningún punto se debe dejar de lado las herramientas de venta tradicionales como folletos, papelería, afiches etc., Eso retornara un **5%** ante una estrategia de marketing.
11. La personalidad cordial y la actitud de explicar una y otra vez el producto son claves para mantener a los clientes informados y con una buena comunicación.

LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS ES UN PROCESO ITERATIVO



Fuente Fotográfica: Clase Ejecutiva UC.

Macpherson menciona también que una regla de oro es la capacitación, y hace un llamado a **estudiar y capacitarse constantemente**, en cualquier área de interés, sea un curso, una carrera etc., todo sirve, incluso Macpherson actualmente cursa abogacía en Chile, que es la razón por la cual está radicado en ese país, y comenta como observa y admira el compromiso de algunos estudiantes de nuevas generaciones, que actualmente son sus compañeros. **Y señala lo siguiente:**

“Estamos trabajando actualmente en un **proyecto minero de la Universidad**, llamado **SANICOPPERACTION** junto a mis compañeros, **Patricio Araya**, Daniel y Ricardo. Son chicos de 23 años aproximadamente, y **me enorgullece poder traspasar mi conocimiento**, en algo que ellos ven como un trabajo con calificación, pero que en la práctica se podría concretar, además yo **también aprendo de ellos**, es una generación inteligente, informada, y es un conocimiento mutuo, y espero que en el futuro alguno de ellos vaya tanto por la abogacía como por el mundo de los negocios”

También comenta con extrema sencillez lo complejo que fue para él y parte de su familia enfrentar una disminución significativa en todos los campos laborales desde el 2019, el tener que renunciar a un directorio y radicarse en un país tan lejos como Chile hace unos años, renunciar a integrarse en una importante oferta en **Inglatera**. La justificación señala Macpherson fue motivos personales, estudios, su esposo y seguir sus propios sueños y reinventarse con negocios propios. En carpeta tiene también el tema con los caballos, el vino y su nueva irrupción en el mundo de la informática en asociación con una empresa española.

Darek Macpherson, un hombre trabajador, cualificado, de potente impronta y carácter, con una potente historia de vida que plasma en sus visitas como conferencista, inteligente, sencillo, espiritual y gran conocedor del mundo de los negocios **desde la cuna familiar** y también del mundo artístico, cuya familia sembró los cimientos para él y sus hermanos, con una presencia significativa e influyente. Su padre fue un gran empresario, al igual que su madre en el rubro textil, como el resto de su familia también inserta en el comercio y repartida por el mundo, razones que **llevan a concluir que el ADN está inserto** bajo la marca **MACPHERSON**.

El señor Macpherson nos brinda esta entrevista cargada de optimismo y **hace un llamado a potenciar la capacidad de cada cual y a mantener la fuerza necesaria para avanzar** en estos momentos en donde el camino es más duro para todos.

www.darekmacpherson.com

Twitter: @darekmacpherson

Macpherson emite este plan de negocios básico para quienes deseen analizar factibilidad de negocios

10 pasos para evaluar tu plan de negocios¹

1. La presentación

¿Utiliza un lenguaje y una redacción simple, que cualquiera pueda entender? Los inversionistas no son expertos en tu negocio, así que lo más probable es que no entiendan tecnicismos. ¿Existe una descripción clara y completa de la idea de negocio? ¿Está suficientemente actualizada la información que utilizas? Sé preciso en las fuentes, te pueden dar un buen apoyo.

2. Estudio de mercado

¿Has analizado a profundidad tu mercado, especialmente en cuanto a tamaño, estructura y tendencias? Transmite a tu interlocutor esta información de forma clara y simple. Apóyate en cifras y estadísticas que muestren una tendencia. Y, lo más importante, busca la forma de mostrarlo como un mercado atractivo para invertir en él.

3. Descripción comercial

¿En tu presentación se describen cuáles son las **ventajas competitivas** con las que cuentas para penetrar en el nicho de mercado que pretendes captar? ¿Existen proyecciones de ventas justificadas para el periodo que considera el proyecto?

4. Descripción técnica

¿Cuentas con datos suficientes para evaluar la viabilidad del proyecto? ¿Estableces costes realistas?

5. Plan de compras

¿Defines con precisión qué materias primas se necesitan para llevar a cabo tu actividad? ¿Existe un listado de proveedores detallado? ¿Se presentan en el proyecto condiciones referentes a la relación con los proveedores tales como descuentos, periodos de pago o plazo de entregas? ¿Son coherentes con las prácticas habituales del sector?

¹ Fuente: Entrepreneur 2020

6. Estructura organizativa

¿Detallas los requerimientos de recursos humanos necesarios para su puesta en marcha? ¿El perfil y número del personal que se pretende contratar es el adecuado para llevar a cabo la actividad empresarial? ¿Se ajusta el coste salarial del proyecto con la realidad del mercado laboral?

7. Marco legal

Los detalles legales suelen ser engorrosos, pero son necesarios. ¿Detallas la forma jurídica en que va a operar tu empresa? ¿Registraste tu marca y tu documento?

8. Estudio económico

¿Resultan realistas las hipótesis que estableces de las proyecciones financieras? ¿Aparecen datos convincentes que permitan aventurar la rentabilidad del proyecto?

9. Evaluación del riesgo

¿Determinas de forma realista al riesgo o estás obviando una potencial amenaza para tu proyecto? ¿Mencionas en el proyecto acciones alternativas y soluciones por tomar si alguno de los riesgos se convierte realidad?

10. Conclusiones

¿Cuál es tu primera impresión después de leer todo el plan de negocios? ¿Qué visión de te da del proyecto y sus objetivos? ¿Es realista, lógico y convincente? Y finalmente, pero no menos importante ¿es un buen proyecto?

Y la pregunta del millón, la que podría definirlo todo... Si tú fueras el inversionista,
¿invertirías en él?