

entrevista

Alto. Si piensa en un nuevo negocio, no pase esta nota

Jhony Ostos, docente de la Universidad ESAN, habla sobre algunas de las acciones que debe tener en cuenta todo emprendedor para hacer de su aventura una exitosa incursión empresarial.

¿Es suficiente tener una buena idea para empezar un negocio?

No es suficiente, porque es necesario saber si a los clientes les interesa el producto o servicio a brindar. La idea del negocio puede ser llamativa, pero si los costos son altos o tenemos limitaciones de proveedores, es probable que no se alcancen los resultados esperados. Sería mejor empezar con alguna idea que esté asociada a una experiencia en el mercado.

¿Cómo escoger el negocio más conveniente?

La decisión de elegir un negocio tiene varios factores. El monto de la inversión es importante, pues debe adaptarse a nuestra real capacidad de financiamiento. Otro factor es la expectativa de ganancia, para lo cual debemos ser realistas en las proyecciones de ingresos y egresos. En teoría, es más recomendable el negocio que proyecte mayor ganancia con menor inversión. Otro

factor importante es el riesgo del negocio, ya que tendrá mayor riesgo empezar sin conocer los procesos.

¿Qué otros factores se deben considerar?

El conocimiento o experiencia del emprendedor es fundamental.

¿Cómo saber cuándo es el momento indicado para iniciar un negocio?

No hay una receta exacta, pero si es necesario conocer los aspectos externos del negocio, como la situación económica del país, si los clientes potenciales requieren de nuestros productos o servicios, si hay una fuerte competencia y si hay proveedores adecuados. En el lado interno, necesitamos ver si el financiamiento está asegurado, y, sobre todo, si tengo actitud emprendedora.

¿Cuál es el perfil de un emprendedor exitoso?

Es difícil proponer un perfil único, pero muchos estudios concuerdan en algunos factores, como la persistencia, la tolerancia a la frustración, la autonomía e independencia, la propensión a buscar soluciones sencillas y la creatividad e innovación.

¿Qué negocios se pueden iniciar con poca inversión?

Lo más rápido es brindar productos o servicios que el emprendedor conozca.

¿Cuáles son los errores más frecuentes al iniciar un negocio?

El error más frecuente es el exceso de optimismo. Es-



Jhony Ostos sugiere que para entrar al mercado se debe lanzar un producto que por sí mismo genere una utilidad adecuada al cliente.

Para tener ventas exitosas, no basta tener un producto bueno. Es necesario aplicar algunas prácticas simples de promoción y publicidad.

to hace que se sobrestimen los ingresos, se subestimen los gastos y se proyecten gastos inapropiados. Otro error es empezar con una proporción grande de deuda. Tampoco se debe empezar sin conocer los procesos internos, lo que puede afectar la calidad del producto o servicio.

Identikit

Nombre: Jhony Ostos.

Cargo: Profesor Universidad ESAN.

Estudios: PhD. en Management Science, Esade; MBA, Universidad del Pacífico; Postgrado en Administración, University of California.



¿Cómo saber si conviene pedir un préstamo?

Conviene pedirlo solo si estimamos que la ganancia por el dinero prestado excede el costo de ese crédito. Por eso es mejor empezar sin deuda, y si hubiera necesidad de capital es mejor buscar socios que asuman los riesgos.

¿Cómo encontrar proveedores calificados?

En el Gobierno existe un registro nacional de proveedores que podría ser una buena referencia. También las instituciones privadas poseen registros de proveedores. La calificación de un proveedor la otorgará el emprendedor en la práctica, porque un

proveedor puede tener buena reputación para una empresa, y no necesariamente es así para otra.

¿Conviene tener a familiares como empleados del negocio?

Ser recomienda profesionalizar los puestos de trabajo. Si se va a cubrir un puesto clave con algún familiar, este debe cumplir los requisitos como si fuera un postulante externo; de lo contrario, se corre el riesgo de perjudicar la empresa y perder las buenas relaciones familiares.

¿Cuánto tiempo se debe esperar para saber si el negocio es rentable?

Primero hay que tener claro cuánto es la ganancia que puede satisfacer al emprendedor. Definida esta expectativa, es importante analizar el comportamiento de los primeros meses, periodo caracterizado por la inestabilidad de las ganancias y por la necesidad de fortalecer el negocio. Llegar al sexto mes puede ser definitivo para tomar la decisión de si conviene continuar con visión de largo plazo o simplemente recuperar el capital invertido.

¿Cómo saber si conviene continuar o cerrar el negocio?

Conviene continuar cuando el negocio es rentable y tiene liquidez; de no ser así y luego de varios intentos de reflote, debemos pensar en cerrarlo. Cuanto más rápidos demos cuenta de que el negocio no es viable será mejor.