

Fecha: 08/08/2018
Fuente: La Estrella de Valparaíso
Pag: 15
Art: 2
Título: Consejos para “no salir para atrás” en su primer emprendimiento

Tamaño: 31,9x31,1
Cm2: 989,9

Tiraje: 22.500
Lectoría: 67.500
Favorabilidad: No Definida

[FINANZAS PERSONALES]

Consejos para “no salir para atrás” en su primer emprendimiento

Especialistas recomiendan tener claro quiénes serán sus potenciales clientes, cuál será su competencia y a quién comprará sus insumos. También es fundamental ordenar sus platas para no quedarse sin dinero a medio camino.

Camila Espinoza Lopez

Francisco Saavedra está conduciendo actualmente el programa “Ellos la hicieron”, formato que muestra la historia de personas que han logrado el éxito económico gracias a un emprendimiento. El programa muestra, a través de diferentes casos, que no es un proceso fácil.

Tal como en ese programa, son muchas las personas que en todo Chile se preguntan qué hacer para emprender.

Especialistas consultados por La Estrella entregan sus recomendaciones para partir en el mundo empresarial.

QUÉ Y PARA QUIÉN

Marcela Palacios, docente de la escuela de ingeniería comercial y negocios de la Universidad de Las Américas (Udla), afirma que es clave contar con una planificación, que pasa por determinar el público al que se quiere ofrecer un determinado producto o servicio.

“Una vez que defino a quién voy a atender, puedo pensar en el producto y de ahí armar mi plan de negocios”, dice Palacios.

Este concepto puede resultar atemorizador para

los emprendedores, pero resulta clave: “Si mi negocio no es complejo, mi plan tampoco es complejo. Hay que mirar el entorno, el mercado, que lo componen los clientes, los actuales competidores, que son quienes hacen lo mismo que yo; considerar qué producto podrían sustituir al mío y determinar a mis proveedores: a quién le voy a comprar, porque eso me va a permitir saber si tengo un costo adicional”.

Cristián Lecaros, director ejecutivo de Inversión Fácil, conculda en que “siempre es importante tener un plan de negocios que defina principalmente qué es lo que se va a vender, a quién, a qué precio y en qué lugar, pero dado que los emprendimientos hoy día, por la tecnología, son tan variables, es importante tener esta hoja de ruta y revisarla cada dos o tres meses, porque al principio los emprendimientos son muy cambiantes”.

Palacios también recomienda realizar una tabla F.O.D.A., que permite analizar las fortalezas (F), oportunidades (O), debilidades (D) y amenazas (A) del futuro negocio: “Es simplemente un listado. Decir estas son cosas que puedo hacer y no tengo problema, o esto no lo sé y tengo que aprender: investigar lo que rodea la actividad que estoy haciendo”.

A partir de ese FODA se determinarán estrategias a seguir para concretar su emprendimiento.

Palacios también recomienda realizar una tabla F.O.D.A., que permite analizar las fortalezas (F), oportunidades (O), debilidades (D) y amenazas (A) del futuro negocio: “Es simplemente un listado. Decir estas son cosas que puedo hacer y no tengo problema, o esto no lo sé y tengo que aprender: investigar lo que rodea la actividad que estoy haciendo”.

A partir de ese FODA se determinarán estrategias a seguir para concretar su emprendimiento.

EL FINANCIAMIENTO

Otro ítem a considerar dentro del plan de negocios es el finan-

ciamiento. “El mejor financiamiento es el que ofrece el proveedor, que da la posibilidad de comprar a 15 o 30 días. Recomendando a las personas partir con sus propios recursos”, dice Palacios.

La especialista recalca que es fundamental ordenarse con los gastos y no consumir el capital inicial que permitirá implementar el negocio.

“El capital de trabajo, que es lo que finalmente me permite comprar, pagar la luz, las cuentas del negocio, es lo que no puedo gastar y lo tengo que ir separando. No confundirlo con mis utilidades, las que se sacan al final”, explica la docente.

Lecaros enfatiza que el emprendimiento no siempre dará buenos resultados desde el primer momento, y hay que estar preparado para eso. “La primera recomendación para las personas que vayan a emprender es que tengan hecho un presupuesto personal y familiar, y que ese presupuesto les permita tener al menos 10 o 12 meses

de costo de vida resuelto para poder dedicarse tranquilamente a emprender; esto, para poder esperar mientras el emprendimiento empieza a tener los primeros clientes”.

EMPEZAR DE A POCO

Otra recomendación es partir poco a poco. “Siempre se debe partir con algo pequeño y, en base a eso, poder ir probando, lo que se llama un mínimo producto viable, y acá la idea es ver cómo resultan el producto y los precios que se definen, si es que finalmente se venden o no, más que comenzar en grande”, dice Lecaros.

Por eso sugiere “partir en alguna pequeña oficina o desde su casa, y de ahí según como resulte comenzar a crecer”.



El capital de trabajo, que es lo que finalmente me permite comprar, pagar la luz, las cuentas del negocio, es lo que no puedo gastar y lo tengo que ir separando”

Marcela Palacios, docente de la Udla



Fecha: 08/08/2018

Fuente: La Estrella de Valparaíso

Pag: 15

Art: 3

Título: Consejos para "no salir para atrás" en su primer emprendimiento

Tamaño: 30,9x7,2

Cm2: 221,9

Tiraje: 22.500

Lectoría: 67.500

Favorabilidad: No Definida

TRES ERRORES QUE DEBE EVITAR AL PARTIR CON UN NEGOCIO

1 Hacer un mal estudio de mercado

Cristián Lecaros, director ejecutivo de Inversión fácil, dice que entre los principales errores de los emprendedores se encuentra "sacar productos que el mercado no necesita" y eso tiene que ver con "un mal estudio de mercado". Por otra parte, Marcela Palacios, docente de de la Udiá, recalca la importancia de que las personas crean en su idea y que "ojalá no sea una copia de lo que crea que otro hace bien. No hacer lo mismo que hace mi vecino".

2 No administrar bien el capital

Palacios sostiene que un punto importante es recuperar el capital invertido: "Algo que no se nos puede olvidar es la cobranza. No nos podemos entusiasmar sólo en vender y vender a clientes que no nos pagan, porque ahí queda ese capital inmovilizado". La especialista sostiene que hay que tener mucho cuidado al definir a quién voy a vender a crédito, porque no recibir el pago por los productos podría terminar por hundir un negocio que comienza.

3 Elegir malos socios

Otro error frecuente, de acuerdo a Lecaros, es elegir malos socios para comenzar el emprendimiento. "Uno debe elegir personas íntegras y que aporten valor al negocio, no solamente dinero, sino que también tiempo y conocimientos", sostiene el ingeniero comercial. El experto recalca que también se pueden generar problemas si se cuenta con malas asesorías legales, como malos contratos de prestaciones y cobros a los clientes. Otro punto clave es tener claro los permisos que necesita para partir su negocio y cómo pagar sus impuestos.