

Link: <http://www.diarioestrategia.cl/texto-diario/mostrar/3429341/iniciar-negocio>

"Iniciar un negocio Sr.

Director, Es posible considerar los primeros meses del año como el momento propicio para iniciar la aventura de emprender, sin embargo, no hay que dejar de lado aspectos importantes que se deben tener en cuenta para que la decisión de dejar todo por iniciar un emprendimiento sea más dulce que agraz. Antes que todo, se deben hacer cálculos importantes.

El primero, es realizar una proyección de las cantidades que se pretende vender, siempre con total realismo, recordando que todo negocio, cuando parte, es totalmente desconocido en el mercado, por lo tanto, se iniciará vendiendo pocas unidades y creciendo paulatinamente, además se deben evaluar las estrategias comerciales que se apliquen. El segundo cálculo, se orienta a proyectar los ingresos del negocio, que son la cantidad de ventas definidas en el punto primero multiplicado por el precio de venta.

También, se debe considerar que los ingresos que genera el negocio no son los del Chief Executive Officer (CEO) ni de su familia, por lo que se deben restar a todo lo recibido el total de costos, que son el precio de fabricación o compra del producto, arriendo, gastos básicos, impuestos y todo lo que se desembolsa para mantener el negocio funcionando, quedando como utilidad todo lo que sobra de esta resta, que sigue siendo no toda del dueño. Tercero, garantizar el financiamiento para el crecimiento de la empresa. Para ello se reservan parte de las ganancias acumuladas, lo que permitirá este desarrollo. Cuarto, el remanente de todo lo anterior "ahora sí" son los ingresos del CEO. Finalmente, se debe comprobar si los ingresos potenciales de ventas son suficientes para generar la utilidad que tu negocio y el CEO requieren. Si no es posible lograrlo, queda repensar cómo poner mejores atributos al producto para lograr mayores ingresos (innovación), y si aún así no se logra, analizar un mejor negocio que cumpla con los puntos señalados. Óscar Gutiérrez, Académico Escuela de Negocios

Universidad de Las Américas Sede Concepción

Iniciar un negocio

Viernes, 04 de febrero de 2022, Fuente: Diario Estrategia



"Iniciar un negocio Sr. Director. Es posible considerar los primeros meses del año como el momento propicio para iniciar la aventura de emprender, sin embargo, no hay que dejar de lado aspectos importantes que se deben tener en cuenta para que la decisión de dejar todo por iniciar un emprendimiento sea más dulce que agraz. Antes que todo, se deben hacer cálculos importantes. El primero, es realizar una proyección de las cantidades que se pretende vender, siempre con total realismo, recordando que todo negocio, cuando parte, es totalmente desconocido en el mercado, por lo tanto, se iniciará vendiendo pocas unidades y creciendo paulatinamente, además se deben evaluar las estrategias comerciales que se apliquen. El segundo cálculo, se orienta a proyectar los ingresos del negocio, que son la cantidad de ventas definidas en el punto primero multiplicada por el precio de venta. También, se debe considerar que los ingresos que genera el negocio no son los del Chief Executive Officer (CEO) ni de su familia, por lo que se deben restar a todo lo recibido el total de costos, que son el precio de fabricación o compra del producto, arriendo, gastos básicos, impuestos y todo lo que se desembolsa para mantener el negocio funcionando, quedando como utilidad todo lo que sobra de esta resta, que sigue siendo no toda del dueño. Tercero, garantizar el financiamiento para el crecimiento de la empresa. Para ello se reservan parte de las ganancias acumuladas, lo que permitirá este desarrollo. Cuarto, el remanente de todo lo anterior "ahora sí" son los ingresos del CEO. Finalmente, se debe comprobar si los ingresos potenciales de ventas son suficientes para generar la utilidad que tu negocio y el CEO requieren. Si no es posible lograrlo, queda repensar cómo poner mejores atributos al producto para lograr mayores ingresos (innovación), y si aún así no se logra, analizar un mejor negocio que cumpla con los puntos señalados. Óscar Gutiérrez, Académico Escuela de Negocios Universidad de Las Américas Sede Concepción