

Empresas (F)

nuevovivir@granasa.com.ec



Emprendimiento

En el 2013, uno de cada tres adultos que viven en Ecuador había realizado gestiones para montar un negocio.

10 IDEAS DE BAJO CAPITAL, PERO RENTABLES

EN CONTEXTO

LISBETH ZUMBA R. zumba@granasa.com.ec | GUAYAQUIL

La falta de financiamiento puede significar para algunos emprendedores el 'aborto' de un negocio o el fin de algo que no inició. No obstante, para algunos expertos, eso también forma parte de la lista de mitos en el mundo empresarial. Existen ideas que pueden requerir poco capital y llegar a ser muy rentables.

Internet, el mercado de oferta de productos ecológicos, de asesoría o el turismo pueden ser algunos de los escenarios poco explotados (ver gráfico principal). Si su idea se acopla a uno de estos y sueña con hacerla realidad, el inicio de un nuevo año puede ser una buena excusa para empezar.



"Si es posible iniciar un negocio con pocos dólares. Su éxito dependerá mucho de la idea y del proceso que se siga".
EDGAR IZQUIERDO
EXPERTO

Para Edgar Izquierdo, doctor en Economía Aplicada al Emprendimiento, graduado en la Universidad Gante de Bélgica, todas las ideas de negocios nacientes pueden llegar a ser buenas sin requerir de mucho financiamiento. Lo que se necesita, dice, es "probar desde un inicio si la oferta que damos como solución a los clientes realmente satisface. Si eso no es verdad, se parte de una premisa equivocada", explica.

Para ello se requiere experimentar, algo que comúnmente obvian los emprendedores que tienen prisa por iniciar. Sugiere que una red de amigos y conocidos no solo puede servir para conocer si la propuesta atrae o es viable, sino para ir armando una lista de potenciales clientes. "La validación de su idea puede requerir de un tiempo tan corto o tan largo como usted lo quiera", dice.

Los expertos advierten que si esas ideas son fáciles de copiar, la competencia futura que deberá enfrentar será fuerte. De ahí que también es necesario pensar en la innovación y en el valor agregado que le puede dar a su oferta.



"Hay que preguntarse: ¿por qué mi oferta es mejor? La respuesta no solo debe darse en función del precio".
GUIDO CAICEDO
ESPECIALISTA ESPAE

Año nuevo, propósitos nuevos. Retome sus metas pendientes también en el plano económico

Enero es un buen inicio para arrancar con el negocio que anhela. Para lograrlo no siempre requerirá de un buen capital

En este artículo se exponen 10 ejemplos que más que financiamiento requieren de innovación

No experimentar o vender su producto a precios muy bajos son dos de los errores más comunes. Evítelos

Negocio de asesoría
Use su talento, habilidad y experiencia para ayudar a otros en sus carreras, negocios u objetivos educativos.

A la hora de arrancar hay errores que comúnmente se cometen. Guido Caicedo, profesor de Emprendimiento de la Escuela de Negocios de la Espol (Espae), señala que una de las equivocaciones más frecuentes es iniciar con altos costos fijos, de esos que se deben facturar cada mes (como un alquiler) y que vuelven insostenible un pequeño negocio.

Otra falla, explica, es creer que los precios bajos de su producto o servicio lo llevarán a ser más competitivo. Al inicio puede resultar, pero si su negocio crece y surgen otras necesidades, su ganancia no compensará todos los gastos que hará. "De pronto voy a necesitar a alguien que me ayude en el negocio, y a esa persona sí voy a tener que pagarle", sostiene.

Son errores que traban la puesta en marcha de emprendimientos en el país. Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2013, Ecuador lidera la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) en Latinoamérica (con 36%), seguido por Chile (24,3%). No obstante, en el mercado ecuatoriano son pocas las ideas que terminan desarrollándose a largo plazo. El 34% que abandona un negocio lo hace por miedo al fracaso.

Izquierdo recuerda que equivocarse no significa fracasar, sino aprender de esas experiencias. Corregir lo que está mal y seguir.

Actividad Emprendedora Temprana (TEA) en Ecuador



Emprendedores, según el sexo (%)

	TEA Hombres	TEA Mujeres
Argentina	19,20	12,90
Brasil	17,19	17,42
Chile	29,97	18,96
Colombia	30,49	17,33
Ecuador	39,48	32,62
Guatemala	14,36	10,52
México	16,84	12,98
Panamá	23,84	17,41
Perú	27,29	19,60
Uruguay	19,70	9,02

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor

PERFIL / JOHANNA SAMANIEGO

"Vestimenta, maquillaje y peinado en un solo lugar"

Trabajar para una empresa o ganar sus propios recursos disponiendo de su propio tiempo para cuidar de su hijo. Ese fue el dilema que alguna vez debió resolver Johanna Samaniego, de 30 años, hoy propietaria de la tienda Su Elegancia, un prominente negocio de alquiler de vestidos de damas, ubicado en el norte de Guayaquil.



Samaniego es la propietaria de Su Elegancia (@su_elegancia). Inició su emprendimiento con un capital semilla de \$ 3.000.

Ella forma parte del grupo de emprendedores que decidió ingresar a un competitivo mercado, pero con el fin de marcar la diferencia. Ella es comunicadora social, pero su gusto por el maquillaje la llevó a profesionalizarse. "Tomé cursos, pero pensé que maquillar no sería suficiente y entonces pensé en brindar un servicio completo", explica. Fue así que hace cinco meses decidió invertir \$ 3.000 para adecuar el garaje de su casa y convertirlo en su primera tienda de alquiler de vestidos, zapatos, carteras y accesorios. Un servicio que complementa con maqui-

llajes y peinados para damas. ¿Valió la pena? "Fue rentable! Asegura que sí. Ella explica que un pilar de desarrollo fue el proceso de difusión. Su marca está en todas las redes sociales, que hoy le generan el 60% de la clientela que la visita.

Inició con 60 vestidos y en la actualidad ya tiene 120, los cuales compra localmente o importa. "Es un producto que no se daña y al que se le puede sacar provecho varias veces. Conigo vestidos en 120, 150 dólares. Algunos los alquilo en 70.

En la segunda alquilada ya se tiene una ganancia".

Afirma que el emprendedor que no arriesga, "nunca gana". Ella apostó por lo que quería y sigue planteándose metas. No descarta, en un futuro, crear una cadena de locales que funcionen en centros comerciales de la ciudad. Samaniego está convencida. Hace lo que le gusta y de su negocio no solo consigue lucrar. "Ver que la gente viene y sale transformada, que se miran al espejo y se ven más lindas... eso me satisface".

DE LA IDEA A LA EJECUCIÓN

¿CÓMO INICIAR LA PLANIFICACIÓN?

Para saber qué negocio poner podemos pensar en aquello que nos apasiona o nos gusta mucho realizar. Debemos pensar en lo que sepamos hacer o conocernos bien, o buscar aquello en lo que podamos tener ventajas o diferenciarnos del resto.

INVESTIGUE EL MERCADO AL QUE APUNTA

Para encontrar una idea de negocio también podemos optar por investigar el mercado en el que queremos estar y tratar de identificar necesidades, problemas y deseos, analizar los cambios y las tendencias, y hasta hablar con otras personas sobre negocios.

LOS PRIMEROS INGRESOS EN SU NEGOCIO

La base de este tipo de negocios es invertir poco, pero lo aconsejable es que gran parte de esa primera ganancia sea reinvertida. El resto del dinero comprenderá solo su ganancia "limpia y fresca" por cada venta.

BUSQUE LA EFICIENCIA

Internet permite que los negocios pequeños compitan con las grandes firmas, eliminando muchos de los gastos de una tienda física. Es una salida legal a los impuestos por ventas y facilita el alcance a clientes de todo el mundo.

NO DESENFQUE EL PROPÓSITO

Si surgen problemas al paso, la solución está en revisar la orientación con la que empezó su negocio. No obstante, en ese intento de corregir procesos, trate de no desenfocar sus objetivos. Uno de los errores comunes es ampliar la oferta sin poder cumplirla.

Nivel de educación

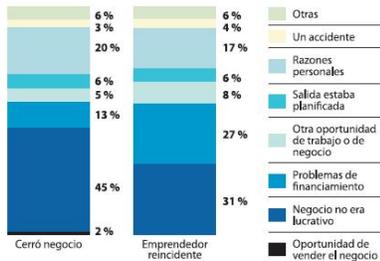
El año pasado, el 38,1 % de los emprendedores solo habían completado el colegio. El 13,6 % eran profesionales.

MAÑANA / SALUD

Metas saludables del año nuevo



Motivos para el cierre de negocios en Ecuador



INTERACTIVO

PREGUNTA: ¿QUÉ TIPO DE NEGOCIO, DE BAJO COSTO, DESEARÍA PONER EN MARCHA EN ESTE NUEVO AÑO?

EL COMERCIO ES LA PRIMERA OPCIÓN

El inicio de un nuevo año es la oportunidad que muchos buscan para retomar planes, incluso aquellos relacionados al emprendimiento. Así lo demuestran algunos lectores de este Diario que comentaron el tipo de negocio que desearían poner.

La mayoría de las aspiraciones están en el sector comercial, relacionadas a la venta de ropa, comida o servicios.

La destreza que Ángela Sánchez tiene en la cocina la anima a montar un negocio de venta de dulces por pedido y venta a domicilio. No tiene idea de cuánto invertirá, pero cree que sus ahorros le permitirán "comprar el suficiente material que requiero e iniciar con poca cantidad".

María H. Otero (@MahoOtero) en cambio dijo que ella se animaría por montar "un carri-



to de comidas cero grasa y con jugos naturales".

Otros tuiters como Romna Moreira (@romnagoreira) no dejaron de preocuparse por el tema de requisitos que se deben cumplir para no caer en la informalidad. "Aquí todos queremos (montar un negocio), pero al final nos ponen muchos impuestos y esos emprendimientos terminan quebrando", opinó.

Optar por lo ecológico

La tendencia que existe por el cuidado del medio ambiente hace que estos productos estén entre los más demandados.

Un guía turístico

Basta con que usted y sus socios dominen idiomas extranjeros y que conozcan muy bien las zonas donde brindarían sus servicios.

Tienda virtual

Con una página web o blog podría alquilar espacios publicitarios o vender productos propios o de terceros.

Servicio de mandados

Se puede armar una estructura que permita hacer mandados: hacer compras en supermercados o de regalos, pagar facturas...

Venta de frutos naturales

Al igual que lo ecológico, consumir productos sanos es la tendencia. Vender frutos o legumbres no tradicionales es buena opción.

Oferta de manualidades

Es un negocio entretenido y de muy buenas ganancias. Se debe invertir solo en materiales, el resto es tiempo y creatividad.

Apuntar a los jóvenes

Este tipo de clientes tiene una demanda constante por estar a la moda. Es posible hallar prendas de calidad a un buen precio.

Venta por catálogo

Este tipo de negocio suele ser potente cuando tenemos una buena cantidad de contactos. La inversión inicial es reducida.

Comida al paso

Esto servirá sobre todo para personas que viven en sectores céntricos. Inicie con muestras e incluya la entrega a domicilio.

SABER +

ENCUÉNTRELO EN NUESTRAS VERSIONES IPAD Y ANDROID

INTERNET, HERRAMIENTA DE APOYO

¿Por qué Internet hace que sea más fácil que los pequeños negocios compitan con los grandes?



DEL NACIMIENTO A LA CONSOLIDACIÓN

Cuatro formas de probar si tu idea de negocio funciona. ¿Cómo desarrollarla?



NEGOCIO HACER DINERO CON IDEAS 'LOCAS'

¿Qué tal si hacemos gafas para perros y las vendemos por Internet? Esa fue la pregunta que Roni Di Lullo se hizo cuando un día sacó a pasear a su mascota Midnight y notó que entrecerraba mucho los ojos. Fue así como este californiano decidió dedicarse a la fabricación de lentes. Después de muchas pruebas logró crear los Monos Doggles para perros. A pesar de ser catalogado como uno de los inventos "más inútiles jamás creados", para 2004 ya se vendían en 4.500 tiendas en 16 países. Otra idea recordada es la de Jason Wall, quien vendió cuatro millones de pelotas sonrientes para adornar antenas para carros. Llegó a negociar con marcas como Wal Mart y Circle.

TENDENCIA CAMBIOS EN EL PLAN DE NEGOCIO

El tradicional plan de negocios se ha ido renovando poco a poco y ha abierto paso a nuevas metodologías y herramientas para la planeación y creación de empresas. Lean Startup, Business Model Generation y Customer Development son algunas de las nuevas estrategias para desarrollar negocios.

Estamos en una época en la que no tiene sentido pasarse meses y meses elaborando un plan de negocios para luego salir y enfrentar una realidad muy distinta a la plasmada en el documento. Los "business plan" siguen siendo útiles, pero su aplicación e implementación debe hacerse de forma totalmente diferente a como se realizaba hace algunos años.



RANKING INDIA ES EL PAÍS MÁS EMPRENDEDOR

El líder global en emprendimiento es India, seguida de Turquía, EE. UU., Brasil, China e Islandia. Japón está en el puesto 33 según un ranking elaborado por la Comisión Europea y en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM). A nivel europeo, el país con el mayor puntaje es Irlanda, que ocupa el séptimo lugar. Otras grandes economías europeas se encuentran alejadas del puesto 20, como es el caso de España (24), Portugal (25), Dinamarca (26), Francia (27), Reino Unido (28), Italia (30) y Alemania (31). En Latinoamérica, Ecuador lidera la Actividad Emprendedora Temprana (TEA).