

Recomponen tasas
La tasa de desempleo en Lima Metropolitana de los hombres subió en 0,6%, mientras que la de las mujeres bajó en 1,4%. Esto tuvo un efecto positivo.

Desempleo en Lima Metropolitana
(En tasa porcentual)

	2008	2009
	Ago.-Oct.	Ago.-Oct.
Hombres	5,8%	6,4%
Mujeres	10,5%	9,1%
TOTAL	7,9%	7,6%

Fuente: INEI EL COMERCIO

SONDEOWEB

¿Ha realizado usted alguna actividad de emprendimiento?

Sí	45,0% (755 votos)
No	49,6% (833 votos)
No sabe/ No opina	5,4% (90 votos)

www.elcomercio.pe

MOTIVACIÓN Y ACTITUD SON DETERMINANTES

Claves para iniciar su negocio

■ Por falta de empleo uno de cada cuatro peruanos se vuelve empresario

■ Servicios y producción artesanal son rubros más demandados

ARMANDO CUETO LUNA

En nuestro país uno de cada cuatro peruanos adultos, independientemente de su condición social, sexo o educación, están realizando una actividad emprendedora. Esta proporción proviene del reporte "Global Entrepreneurship Monitor" (estudio y monitoreo global sobre la actividad emprendedora) coloca al Perú como el segundo país más emprendedor del mundo después de Tailandia. El informe también refiere que aproximadamente seis millones trescientas mil personas, entre los 18 y 34 años, poseen un nivel de ingresos personales bajo y cree que se quedará sin empleo dentro de seis meses. Es de esperarse, entonces, que gran parte de este segmento de la población se abocará a detectar una oportunidad para crear su negocio propio.

DECÁLOGO DEL NEGOCIO

Para Alejandro Indacochea, presidente de Indacochea Asociados, un emprendedor debe ser, ante todo, un líder y debe tener en mente un decálogo de diez premisas esenciales (ver infografía).

En particular, pone énfasis en señalar que hacer un negocio no debe estar motivado simplemente por el afán de ganar dinero. De pronto tiene que haber una motivación mayor y ello debe manifestarse, por ejemplo, cuando se va a elegir un socio, pues allí no debe primar la conveniencia económica o vínculo social sino la misma visión sobre el negocio y que se compartan los mismos valores, evitando en lo posible la elección de socios entre familiares o amigos.

Otro aspecto crucial para el consultor es que una vez definida la visión del negocio y su ventaja competitiva de manera clara, el futuro emprendedor debe tener en claro que no trabajará menos sino

3 fases para establecer un negocio

- Exploración de la idea**
En esta fase, uno comienza a analizar seriamente cómo podría realizarse ese sueño. Uno empieza a considerar qué opción tiene sentido o es realista, y se la presenta a personas de confianza o familiares para ver qué piensan ellos.
- Posibilidades de éxito**
Esta fase nos lleva a cuestionarnos si en realidad estamos preparados para seguir adelante. Las siguientes preguntas son importantes para saber si estamos preparados para seguir:

Tenga en cuenta esto antes de iniciar un negocio

Conocimiento técnico

Son los conocimientos del emprendedor que le permiten crear, administrar y hacer crecer su negocio o empresa. En caso de no poseerlos, puede contratar personal capacitado o iniciar una capacitación.

Oportunidad

Se necesita hallar primero una buena oportunidad. Para ello, es necesario tener visión de negocios y capacidad de análisis, a fin de diferenciar las posibilidades de negocios de las verdaderas oportunidades.

Preguntas claves

- ¿Dónde puedo localizar el negocio?
¿Cuál será el costo si se localiza aquí o allá?
- ¿Existen otros negocios similares en esta área?
- ¿De qué forma puedo competir de manera exitosa?
¿Qué equipo y materiales necesito? ¿Cuál es su costo?
- ¿Qué equipo establecer un negocio en mi hogar, necesito alguna licencia?
- ¿Si deseo establecer un negocio en la comunidad en alguna licencia?
- ¿Qué restricciones pueden haber en la operación del negocio en mi hogar?
- ¿Necesito tomar dinero prestado?
¿Quién me puede dar financiamiento?
- ¿Quién me puede dar financiamiento?
¿Qué cantidad tengo que pagar en intereses?

Contactos personales

Permiten tener mayor facilidad para introducir los productos en el mercado, así como acceder a recursos financieros, etc. En todo caso, ver la posibilidad de que nuestros contactos nos presenten proveedores, clientes, dueños de otros negocios, etc. que faciliten nuestro crecimiento.

Cientes con pedidos

La razón de ser de un negocio o empresa es satisfacer necesidades de los consumidores. Y sin clientes con necesidades, nuestros productos o servicios no podrían tener éxito.

Recursos

Nos permitirán producir o comercializar con eficiencia nuestros productos. La obtención de buenos recursos (financieros, tecnológicos, humanos, etc.) es clave para el éxito.

10 tips para iniciar un negocio

- Haga lo que a usted le agrada, le apasione, lo entusiasme.
- Elija adecuadamente a sus socios.
- Piense que va a trabajar más y que va a tener varios jefes.
- Defina cuál es su visión del negocio y su ventaja competitiva.
- Cualquier edad es buena para ser empresario, ya que usted nunca se va a jubilar.
- No existen fracasos; hay lecciones aprendidas.
- Usted es el único responsable. No culpe a los demás.
- Tenga paciencia y tolerancia.
- Usted no es jefe, los verdaderos emprendedores son líderes.
- Organícese desde el inicio.

que tendrá que dedicarse a tiempo completo a la atención de cada uno de sus clientes, a los cuales deberá considerar como jefes.

No hay edad para convertirse en empresario, lo más importante es cómo se encuentra física y mentalmente.

CÓMO EMPEZAR

En el mismo sentido respondió Aldo Fuertes, gerente del Fondo Emprendedores TCHN, cuando se le solicitó recomendaciones para una persona de nivel socioeconómico A y B con educación superior y ahorros

entre US\$10.000 y US\$30.000 que quiere convertirse en empresario:

Lo primero es tener en cuenta que hay que dedicarle mucho tiempo pensante y actuante a la realización de su propio negocio. Se equivoca y va por mal camino

quien piensa que un pequeño negocio puede dirigirse a control remoto.

Lo segundo es pensar en la idea del producto o servicios que se piensa brindar y a quién va dirigido; por ello, un emprendedor debe tomarse todo el tiempo que

el consultorio económico

ENVÍENOS SUS CONSULTAS Y COMENTARIOS A: tudinero@comercio.com.pe

► Las ventas de los últimos meses me han generado un excedente de efectivo y estoy pensando en canalizar una parte de esos fondos a la inversión, a través de la compra de acciones en la bolsa. ¿Cuánto es el monto mínimo que puedo invertir?
Willy Saito

RESPUESTA.

La ley dice que no hay monto mínimo, pero los costos para operar hacen que cantidades pequeñas no sean recomendables. Toda operación involucra el pago de comisiones, siendo la principal la que cobran las sociedades agentes de bolsa (SAB), que usted está obligado a contratar. Las comisiones de estos intermediarios son variables y a veces dependen del monto de la inversión. Por ejemplo, una SAB muy conocida cobra a sus clientes una comisión de 10% si la operación es por un monto de

LA DESTACADA

► Traté de abrir un restaurante y me preguntaron si tenía el sistema HACCP.

Vonne Fernández

RESPUESTA.

Es el sistema de inspección de alimentos más difundido en el contexto mundial; sus siglas en español se refieren al análisis de peligros y puntos críticos de control. Es más útil en los negocios ligados al sector gastronómico.

hasta S/.500 y de 1% si la operación es por más de S/.5.000. Así que primero seleccione la SAB más barata de acuerdo con sus tarifarios y pregúntese si su inversión en la bolsa le rendirá más dinero de lo que le cobrarán de comisión. Tenga en cuenta

que hay otros costos fijos como los de la bolsa, Cavali y el Fondo de Garantía.

► Tengo un producto prediseñado en base a mi experiencia de 25 años de trabajo, pero debo reconocer que mi punto más débil es no saber cómo vender. ¿Debo seguir adelante con mi proyecto de negocio?
Carmen Rosales

RESPUESTA.

Al parecer tiene un buen producto y eso ya es bastante, el 50% de su éxito ya está asegurado, ahora tan solo hay que certificar su calidad. Luego será mucho más fácil enfrentar el reto de tener que plantear una estrategia de mercadeo. En todo caso siempre encontrará personas con mucha habilidad para realizar ventas y sobre las cuales deberá depositar su confianza.

novedades

PRODUCTOS, SERVICIOS Y ANUNCIOS QUE LE PODRÍAN (O DEBERÍAN) INTERESAR

VERSIÓN 2009

Invertir convoca a emprendedores

Con la selección de cien participantes de todo el país comenzó el programa que premia a los alumnos más destacados de universidades nacionales y particulares con un programa de entrenamiento y estímulo económico para que realicen un negocio dentro de su ámbito regional.

BUENAS GANANCIAS

UCP Backus y Johnston entregará dividendos

El directorio de la fabricante de Cristal y Pilsen decidió efectuar un pago a cuenta de las utilidades del presente ejercicio ascendente a S/.200 millones, correspondiéndole S/1.626 a cada acción preferente, S/1.479 a cada acción común y S/0,147 por título de inversión. Los beneficios se entregarán el miércoles 30 de diciembre.



Motorola lanza en Lima Moto ZN300

El aparato es un teléfono móvil muy liviano de última generación con tecnología Crystal Talk que brinda las mejores experiencias de imagen, video, Internet y redes sociales.

LA CIFRA DEL DÍA

2% crecieron las exportaciones durante octubre, al alcanzar los US\$2.341 millones. Fue la primera alza del año.

portafolio

Mostramos las alternativas más comunes de inversión, lo que no implica una recomendación.

Si hubiera tenido S/.1.000 para invertir hace un mes, hoy tendría:

S/.1.058,67 en Volcan B y ADR Buenaventura

S/.854,71 en FMRV: BCP Acciones

S/.962,11 en FMRM S/.: Multifondo Agresivo

S/.933,47 en FMRM S/: Promoinvest FS

S/.1.003,47 en FMRF S/.: ING Renta Soles

S/.1.005,82 en AFP Prima Fondo 2

S/.1.004,67 en Dpts. 30 días Bco. Azteca Perú
De cada categoría se tomaron los mejores retornos a 30 días. Acciones: del grupo de las más alejadas y que están por debajo de su precio objetivo.