

CASO 1: LA EXPERIENCIA DE BEATRIZ RAMOS

Beatriz Ramos deseaba iniciarse en los negocios para aumentar los ingresos de la familia. Su hermano tenía una ferretería exitosa y le ofreció ser su socia capitalista, aportando fondos, compartiendo utilidades y con la responsabilidad de manejar su negocio. Sin embargo, a Beatriz le gustaba mucho elaborar canastas y colgantes de pared que eran admirados por sus amistades, por lo que al principio ella pensó abrir una tienda de adornos para el hogar. Después de conversar con otros/as dueños/as de negocios locales, ella pensó que había muy pocos posibles clientes que podrían comprarle sus adornos en la vecindad, por lo que su negocio no sería rentable.

“Estas canastas son hermosas, pero no hay mucha gente aquí que pueda gastar en comprar adornos tan finos”.

Después, Beatriz pensó entrar en el negocio de confecciones, pero averiguó que había muchas personas dedicadas a la confección en su área. El dueño de la funeraria local le informó a Beatriz que había una gran demanda de flores para los funerales. Aunque ella tenía un pequeño jardín, nunca había cultivado flores, y decidió obtener más información. Al mismo tiempo que buscaba una buena idea para su negocio, Beatriz trataba de encontrar un lugar para su hijo Andrés en una guardería local. Ella sabía que, cuando iniciara su negocio, no tendría tiempo para atender a Andrés y que era recomendable iniciar temprano su educación. Sin embargo, en las guarderías cercanas no había vacantes y la mayoría tenían listas de espera. Varias de las familias conocidas por ella se quejaban de que no había suficientes guarderías infantiles en el área.

“No hay lugar para nuestros niños y niñas en las guarderías locales. ¿Qué podemos hacer?”

Beatriz se dio cuenta de que había necesidad de una guardería infantil y decidió abrir una ella misma (1997). Hoy día, su guardería Arco Iris es un negocio rentable. Beatriz no tenía experiencia operando una guardería, pero ella pudo identificar un vacío en el mercado, que representaba a la vez una buena oportunidad de negocios. Ella visitó algunas guarderías y conversó con las personas que las dirigían. Ella habló con amistades y familias vecinas que tienen niños y niñas pequeños/as para averiguar lo que ellos/as deseaban de una guardería. Luego, con el apoyo financiero de una amiga, alquiló un local y contrató una profesora titulada como directora. Aunque ella misma no tenía ningún entrenamiento, Beatriz utilizó sus fortalezas y activos. Ella usó sus contactos con varias familias para investigar la naturaleza y tamaño de la demanda por una guardería. El apoyo de su amiga también le permitió obtener financiamiento y finalmente empleó su propia experiencia como cliente. Beatriz empezó solo con una clase (15 niños/as), ella y una profesora. El siguiente año ya tenía dos clases (30 niños/as), dos profesoras y una administradora/secretaria. Ahora Beatriz tiene cinco clases (75 niños/as), seis profesoras, una administradora/secretaria y una enfermera.

Se pide: 5 conclusiones importantes y la ficha de análisis de ideas de negocio que se muestra a continuación.

FICHA DE ANÁLISIS DE IDEAS DE NEGOCIOS

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Nombre del Negocio:2. Productos o Servicios vendidos:3. Principales Clientes:4. Cuándo y por qué el/la propietario/a decidió iniciar este negocio:5. ¿Por qué el/la propietario/a piensa que fue una buena idea iniciar esa clase de negocio?:6. ¿Cómo averiguó el/la propietario/a lo que la gente de la localidad deseaba?:7. ¿Qué fortalezas o activos usó el/la propietario/a para iniciar este negocio? (Ejemplo: experiencia previa, entrenamiento, contactos personales, aficiones):8. ¿Qué problemas tuvo que enfrentar el/la propietario/a al iniciar el negocio?:9. ¿Han cambiado el producto o servicio del negocio, en el transcurso del tiempo?: |
|---|