

## indicadores.

**232** La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú), a través de su campaña de promoción de viaje ¿Y tú, qué planes?, ha gestionado 232 ofertas para viajar hacia las diferentes regiones del país, informó el Ministerio de Turismo.

# Tips para emprender un negocio e innovar para alcanzar el éxito

Economista nos alcanza algunas recomendaciones a considerar al momento de iniciar un negocio. Sepa que no es tarea fácil, pero en el camino se aprende.

**FRANCISCO HUERTA BENITES**  
Instituto de Economía y  
Empresa  
www.iee.edu.pe

● La economía peruana en los últimos tres años está creciendo a la mitad de lo que crecía en década previa, ello afecta a las oportunidades de empleo y generación de negocios. Ahora más a menudo me encuentro con personas que tienen el sueño de hacer un negocio propio, tener algo suyo, ser el jefe y tratar de transformarlo en algo importante. Las preguntas que usualmente me hacen es ¿En qué negocio invertir? ¿Con cuánto se podría comenzar? Al respecto, usualmente les menciono lo que a continuación reseño.

### 1. Solucionar problemas

Una mirada atenta a las personas que les va bien en negocios en nuestro país, es que son de personas que han solucionado los problemas que han observado en su vida.

Paul Graham, cofundador de Y Combinator, la aceleradora de startups más exitosa del mundo, lo dice: la mejor manera de encontrar ideas para negocios es tratar de no pensar en ideas para negocios. Lo mejor es identificar problemas, e idealmente problemas que tienes tú mismo (N. Lustig, E&N, julio 2016). Podemos decir que nuestras mejores compañías están resolviendo problemas reales que tuvieron los socios fundadores o alguien de su red.

Si estás pensando en hacer un negocio, pero todavía no sabes qué hacer, lo mejor que puedes hacer es salir a la calle, hablar con amigos, hablar con contactos y ver sus pro-



blemas y después empezar a resolverlos. Con eso vas a estar en el camino correcto, con una alta posibilidad de que tus futuros clientes van a querer pagarte. Y no tratando de hacer negocios en donde no hay mercado.

### 2. Cultura emprendedora

La cultura emprendedora busca un problema a resolver y no lo suelta, hasta que lo logra. Y para ello, observa y estudia, idea, diseña, prueba (fabrica e implementa) y aprende, para luego comenzar un nuevo ciclo, y todo en estrecho contacto y testeo con los (potenciales) clientes. Esto es lo que está detrás de conceptos 'rapid prototyping' o 'failfast, failoften and failcheap', que convierte el proceso de prototipaje rápido y económico de un nuevo producto o servicio, y el fracaso en un aprendizaje beneficioso para la compañía.

Cómo incorporar estos elementos de cultura en organizaciones enchapadas a la

antigua, llenas de jerarquías y proclives al status quo, no es tarea fácil (Conrad von Igel, DCE-UC).

### 3. Innovación empresarial

El objetivo de la innovación es crear valor, y que la propuesta sea sostenible desde varios puntos de vista (humano, financiero, tecnológico, medioambiental, etc.). Como resultado, una innovación se puede definir de muchas maneras, pero una manera simple es entenderla como una oferta de valor nueva para la empresa y para el mercado.

Perú al ser un país pequeño tenemos el problema de que nuestra escala no siempre sirve para lograr nuestros objetivos. Sin embargo, también tiene sus ventajas, una de ellas es la cercanía entre personas y empresas. Por eso, a medida que más y nuevas empresas sean exitosas en innovación, el efecto combinado puede ser mayor (C. Osorio, MIT Sloan School of Management).

## ALGO MÁS

### Todos podemos si nos proponemos

● En el momento actual se necesita un cambio que vuelva a privilegiar el crecimiento y para eso el mejor instrumento, por su integridad, es el emprendimiento. Para lograrlo se requiere un liderazgo fuerte, que predique con hechos claramente a su favor y estimule las instituciones que lo incentiven. Cualquier empresa, de cualquier industria puede transformarse en una empresa intensivamente innovadora y lograr crecimientos exponenciales a través de nuevos modelos de negocio y la aplicación de tecnologías emergentes. El primer paso: creer que es posible y entender que es el único camino para seguir siendo relevantes.

La innovación pasó a ser un imprescindible para el crecimiento y sustentabilidad de sus negocios. El contexto actual en el que todo se vuelve digital y global, ha permitido la aparición de un nuevo tipo de organización, que se caracterizan por ser más ágiles en crear nuevas y mejores ofertas de valor para sus respectivos mercados.

Finalmente, en el mundo de las empresas tradicionales la tónica es la competencia descarnada por mercados existentes. Pero sinceramente todos sabemos que a nadie le gusta competir. Una forma de no hacerlo es crear un "monopolio creativo", la otra es coludirse (acto repudiable e ilegal).

## a México.

### oportunidad. Frejoles peruanos tienen gran potencial para la exportación

Entre junio y diciembre son los meses de mayor demanda de este cereal. Consumo per cápita es de 10 kilos anual, según reportes.



**REDACCIÓN CASH**  
cash@laindustria.pe

● Los frejoles tienen una oportunidad en México, especialmente entre junio y diciembre cuando los cultivos en ese país se reducen, manifestó Eroito Reátegui, presidente ejecutivo de Sisa Importa, durante su participación en el seminario internacional de la asociatividad 'Frijoles y otros cultivos en el Perú: Nuevas oportunidades de negocio', organizado por el programa Sierra Exportadora.

Señaló que el maíz (usado en las tortillas) y el frejol son base de la alimentación mexicana y que el material genético de esa menestra es del Perú, por lo que solo se trata de llevarlo y aprovechar la demanda. "En México se consume frejol blanco (canario) y otras variedades más; también lo exporta, principalmente a EE.UU. (70 % del total) debido a la existencia de la comunidad latina", dijo.

Apuntó también que el gobierno mexicano destina sumas importantes a la investigación, lo que ha permitido un mayor desarrollo de su

oferta agraria. Asimismo, indicó que el riego tecnificado se masificó, lo que le permite a esa nación centroamericana tener una oferta agraria de gran calidad.

A su turno, Manuel de Jesús García, director general de la Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa, México, refirió que el consumo per cápita de frejoles en su país es de 10 kilos, volumen que no se ha incrementando en los últimos años porque la mujeres, sus principales difusoras, se sumaron a la fuerza laboral. "Cocinar los frejoles demora alrededor de una hora, por lo que la tendencia actual es sustituirlos por frejoles en lata o empacados al vacío", dijo.

## EN CIFRAS

# 10

kilos al año es el consumo per cápita de frejol en México, según datos de la Confederación de Asociaciones Agrícola del Estado de Sinaloa.