

¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE PARTICIPAR O INVOLUCRARSE?

Está claro que existen personas que les guste trabajar en un negocio que ya está funcionando y otras que les gusta hacer sus propios negocios, ninguna es mejor que la otra y ambas tienen ventajas y desventajas.

En esta oportunidad hablaremos de las personas que eligen tener su propio negocio, que eligen tener su salón de belleza o peluquería y aquí también encontramos dos tipos de personas, unas que ya tienen experiencia en el rubro y solamente les falta capital para instalarse y ubicar su peluquería en el lugar que sabe que asistirán sus actuales clientes, porque les ofrecerán mejor infraestructura, más espacio, calidad de atención, etc. El otro tipo de emprendedores(as) son aquellos que se instalarán con un salón de belleza, pero no son ni estilistas ni peluqueros y el único acercamiento con el mercado de la belleza es cuando se van a cortar el pelo y/o hacer la manicure.

Una decisión acertada para ambos casos, es buscar un socio(a) estratégico que conozca el funcionamiento de un salón de belleza o peluquería y/o un socio capitalista que cuente con los recursos necesarios para el funcionamiento óptimo del negocio. Sin embargo, no todos los socios se involucran en el negocio.



La decisión de instalarse con un negocio requiere de mayor análisis o de estudios más profundos, porque en el caso del profesional se está jugando su prestigio y fuente laboral y el

capitalista, se está jugando sus ahorros, entonces, consideremos la posibilidad de que si los resultados no se dan, la decisión de abandonar el negocio no sea demasiado costosa.

Pensemos en un salón de belleza y decidamos si compraremos el local o lo arrendaremos, será en una ubicación nueva o de una peluquería que ya funcionaba, tendremos muebles nuevos o usados, compraremos mercadería para un año o lo suficiente para funcionar con los clientes estimados, contrataremos al personal con sueldo fijo o variable, cuántos profesionales tendremos, todas estas y muchas más opciones se deben definir y aunque parecen sencillas, requieren de una planificación, porque si después de 6 meses nos damos cuenta que el negocio no funcionó, habrá mayor o menor facilidad para deshacernos de este proyecto y minimizar las pérdidas.

Por el contrario, si el proyecto es exitoso debió considerar la repartición de utilidades de acuerdo al grado de involucramiento y de aportes que no solamente incluyen al dinero, sino que también al tiempo y el know how (conocimiento / saber cómo).

Roberto Burgos Flores
Ingeniero Comercial

www.bellezaygestion.cl