

PROHIBIDA SU REPRODUCCION Y/O DIFUSION



NORBERTO HOSAKA: "EL PERUANO ES RECURRERO, NO SE QUEDA EN SU CASA LAMENTÁNDOSE"

Por: David Gavilán 24.04.2022

Nuevo director de Emprende UP, es fundador y CEO de Hanzo, Wasabi y Tom Davis, entre otros. Tiene más de 15 años emprendiendo. Con dicha experiencia, hablamos sobre liderazgo y la tolerancia al fracaso.



En marzo, Norberto Hosaka fue designado como nuevo director del Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Pacífico - Emprende UP. Además, tiene más de 15 años como emprendedor. Incurrió en el rubro gastronómico: es fundador y CEO de Hanzo, Wasabi y Tom Davis, entre otros. Además, cuenta con más de 20 años de experiencia a cargo de Students Travel, una empresa de intercambio estudiantil con EE. UU. Con dicha experiencia, y en el mes del emprendedor, hablamos sobre liderazgo y un tema del que se conversa poco: la tolerancia al fracaso.

A lo largo de su trayectoria y teniendo en cuenta lo difícil que es emprender. ¿Qué tipo de liderazgo se requiere para hacerlo con éxito?

Emprender en el país es un camino difícil. Por eso, uno de los elementos del éxito de una organización es tener un liderazgo positivo. Como líder, uno debe tener muchas características, pero la principal es la credibilidad como persona. Uno que es líder tiene que ser íntegro. Tener valores personales en los que tus seguidores depositen su confianza. La integridad, como valor importante, es ser siempre honesto y claro con la gente que diriges, que te respeten por las cosas que dices y haces.

¿Cómo lograr ese respeto?

Con tus acciones del día a día. A veces ves malos empresarios son prepotentes, no respetan a sus trabajadores, son malas personas y la persona que trabaja en su empresa lo percibe. Entonces, este mal líder no puede dar un discurso de valores si tu no lo vives y no lo demuestras.

Otra cosa importante es que el líder la tenga clara. Tienes que decirle a la gente a dónde vas, porque quieres ir allí y cuáles son las metas y los beneficios que la organización tendrá si llegamos a la meta que plantea el líder.

¿La innovación requiere tener grandes conceptos o tener grandes ideas como crear un Facebook o un TikTok? ¿O también se puede coger experiencias ya existentes y se pueden hacer pequeños ajustes que nos den resultados atractivos en beneficio de los clientes?

La innovación está en el día a día. Uno siempre debe preguntarse ¿cómo puedo hacer las cosas mejor? Yo vengo dictando 22 años el mismo curso de contabilidad en la universidad y todos los semestres cambio todo. Me rehuso a usar el mismo PPT, los mismos ejercicios. Trato de cambiar las cosas y hacerlas mejor. Siempre me pregunto cómo puedo hacerlo mejor. Y pasa lo mismo si los llevas a los negocios. Por ejemplo, preguntantes: ¿Cómo podría atender mejor a mi cliente? ¿Cómo puedo ser más eficiente? ¿Cómo puedo ahorrar costos? De ahí nacen las ideas donde puedes innovar en lo que vienes haciendo.

Estamos en tiempo de crisis económica, política y social. Además, los insumos que usan los emprendedores se han encarecido. ¿Qué decirle a la persona que quiere hacer empresa en este contexto?

El peruano, si tú me preguntas por una habilidad, es recursero. No se queda sentado en su casa lamentándose porque perdió el empleo. Hay muchos peruanos que son creativos, que tienen ganas de hacer las cosas con poco y hacen negocio.

En época de crisis siempre hay algo que hacer. Lo que se tiene que hacer, siempre, es buscar la necesidad del consumidor. Cuando hablamos de emprender siempre se dice que se requiere mucho dinero y eso desanima. Y eso no necesariamente siempre es verdad. A veces con poco puedes hacer cosas y hay muchos casos como esos. Yo empecé con poco Students Travel. Iniciamos en la sala de mi casa, no tenía recursos para tener una oficina o para tener una secretaria. Mis padres nos dieron un espacio en la sala. Comenzamos así, aprovechando las oportunidades que se nos presentaron. Fuimos creciendo.

La pandemia volvió a los emprendedores más recurseros...

Lo que falta ahora que está pasando la pandemia, y muchos vuelven a su vida normal, es no dejar ese impulso emprendedor que tuvieron durante la pandemia. Y si les falta apoyo para consolidar la empresa, formalizarla o darle asesoría existen incubadoras como Emprende UP, donde cogen estos pequeños emprendimientos y comienzan a consolidarlos. Tienes asesores comerciales, abogados, contadores, mentores, que aterrizarán tu idea, que aconsejan a los emprendedores para que les vaya mejor.

¿Cuáles son las características que un emprendedor debe tener en estos tiempos?

Todo emprendedor tiene actitud. Yo lo pongo como si fuese un tema matemático. Actitud multiplica, pero ¿qué cosa multiplica? El conocimiento y la habilidad. Para emprender hay que tener conocimiento. Porque la competencia es dura y mientras más aprendas tendrás más herramientas para triunfar. Conocimientos que los aprendes en universidades, institutos, YouTube o leer. Uno tiene que saber de modelos de negocio, estudio de mercado, conocer de contabilidad, tributación y conocer un montón.

Y sumarle habilidad, porque tienes que tener competencias blandas. Tener valores, integridad. Un tema importante es el tema de la inteligencia emocional. El líder tiene que tener bastante inteligencia emocional. Leer bien lo que pasa con tu equipo, leer caras, ser empáticos. Muchos emprendedores fallan en inteligencia emocional.

¿Cuánta tolerancia al fracaso debe tener el emprendedor?

Bastante. En las charlas de emprendimiento o libros motivacionales, siempre te dicen: tú tienes el poder, pero nunca te hablan de los fracasos. De repente de 10 proyectos que tú has tenido, en dos te va bien y en ocho te van mal. Y la clave está en sobreponerse a esos ocho que te fueron mal.

Una vez me pidieron dar una charla y en donde hablé de lo que me había ido bien: Hanzo, Wasabi, Students Travel. Les cambié el speech y les dije: les voy a hablar de todos los proyectos que hice que no funcionaron y el análisis que hice. La clave es, sino te va bien, tienes que sobreponerte y analizar el por qué no te fue bien. ¿Cuáles fueron las razones? Sino aprendes de los errores, los volverás a cometer. Poniéndolo en términos deportivos: para fallar un penal, hay que patearlo. Hay que tener el valor para patear el penal. Puedes fallar o hacerlo.

¿Y en cuánto al temor de perder dinero?

Si recomendaría que, si uno invierte en un emprendimiento, invierta un tope máximo en que la pérdida no afecte tu vida. Puedes perder, pero no empiebes tu casa, no te sobreendeudes, si vas a perder y pierdes tus ahorros, te dolerá. Harás un rato, pero te repones porque sigues adelante. Pero si a la loca y perder plata que no es tuya, que luego te van a presionar con los intereses, ahí es más arriesgado. Recomendaría que si van a emprender y van a hacer negocios y no están muy seguros, háganlos, pero con un dinero que sea soportable perderlo. Por ejemplo: Tengo un dinero y en vez de gastármelo en un viaje, lo voy a invertir. Una cosa así.

¿Cómo reponerse de un fracaso y seguir emprendiendo?

Primero, no te tomes muy en serio algunas cosas. O sea, no dramáticas más de lo debido. Cuando me ha pasado algo y no me ha funcionado, cierro el libro y pienso en el siguiente capítulo. Analizo en qué fallé, que hicimos mal y damos el siguiente paso. Y cambiamos de ruta y nos embarcamos en el siguiente proyecto. No te quedes mucho tiempo atrás lamentándote.

Además, debes tener muchas ganas y creer en uno mismo. Otra cosa importante es cuando uno analiza el por qué fallaste, no echarle la culpa a todo el mundo. No es un tema de echarle la culpa al otro. Al final uno tiene que analizar como líder y empresario en qué fallaste.

Tags:

Emprende Up , Hanzo , Norberto Hosaka , Wasabi

Más artículos del autor:



"NORBERTO HOSAKA: EL PERUANO ES RECURRERO, NO SE QUEDA EN SU CASA LAMENTÁNDOSE"

"DÍA DE LA TIERRA: 5 ACCIONES PARA REDUCIR EL CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA EN TU EMPRESA"

"SOLO 12% DE MUJERES PERUANAS SE ENCUENTRA PLENAMENTE INCLUIDA AL SISTEMA FINANCIERO FORMAL"

ANTERIOR: CONTRACARA



Global Media Group SAC Miembro del Consejo de la Prensa Peruana Prolongación Arenales N° 433 - San Isidro Sudaca - Todos los derechos reservados

Director Periodístico Juan Carlos Tafur Editor general Paolo Baroja Editor de Emprende David Gavilán Equipo periodístico sudaca - 2021 - Lima, Perú Términos y Condiciones Política de privacidad Preguntas Frecuentes Nosotros

Contacto: noticias@sudaca.pe Publicidad: ventas@sudaca.pe Respuesta a cartas Redes sociales Facebook Twitter LinkedIn Instagram RSS 1 RSS 2.0 ATOM