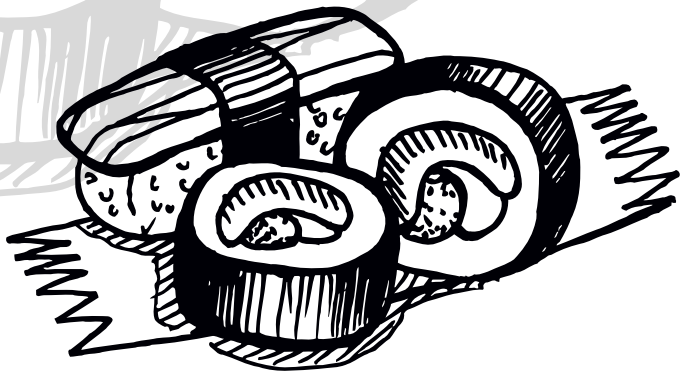
Caso 40

Administración



Sushi Natura

Invertir para ganar, una difícil decisión

Ubicado en la caja de su local de sushi en la comuna de San Miguel se encuentra Bastián Acevedo. Mira el atardecer y se prepara, ya que cuando la gente comienza a volver a sus hogares empieza para él el trabajo más intenso del día. Pero también mira hacia la vereda de enfrente, donde desde mediados de 2012 se encuentra su competencia, la que un año más tarde ha abierto con éxito un segundo comedor. Poco a poco comienzan a entrar sus clientes, que se sientan felices esperando por su comida. Bastián está decidido a invertir para ampliar su local, sin embargo, se halla ante un problema urgente: no sabe cómo diferenciarse de la competencia pues sus clientes, en su mayoría jóvenes, no distinguen un local del otro.

"Bastián hizo una buena lectura del sector, ya que San Miguel en ese momento (2010) se encontraba entre las comunas con más permisos de construcción aceptados de la Región Metropolitana, por lo cual la cantidad de personas que circularía por el área aumentaría con el tiempo".

Un joven emprendedor

Bastián Acevedo es un joven de 25 años. Cuando salió del colegio entró a estudiar Ingeniería Comercial, pero al segundo año congeló la carrera para comenzar su propio negocio. Utilizó los ahorros que tenía desde muy pequeño y a finales de 2011 decidió arrendar un local ubicado en una pequeña área comercial bajo un edificio, a pasos del metro Ciudad del Niño, en plena Gran Avenida, la principal arteria de la comuna de San Miguel.

Instalar un negocio propio: el vital apoyo familiar

Su idea fue instalar el local de Sushi Natura, donde la gente puede comprar y hacer pedidos, pero sin espacio para sentarse a comer, es decir, funcionaría como un delivery. Esto no era una tarea simple, por lo cual solicitó ayuda a su familia, específicamente a su madre (dueña de casa) y su hermana (estudiante universitaria), a quienes les pidió hacerse cargo de la caja y la cocina, respectivamente.

Al principio parecía una locura, pero gracias al apoyo de su familia y sus amigos Bastián logró hacer conocido el local, utilizando la red de contactos que le proporcionaban sus amigos y los amigos de sus amigos. Con el tiempo pudo atraer clientes del edificio donde estaba instalado el local y también de edificios cercanos, obteniendo buenos resultados económicos en un corto plazo (él hacía las entregas de los pedidos en persona, ya sea en auto o en bicicleta).

Estudio de mercado

Bastián hizo una buena lectura del sector, ya que San Miguel en ese momento (2010) se encontraba entre las comunas con más permisos de construcción aceptados de la Región Metropolitana, por lo cual la cantidad de personas que circularía por el área aumentaría con el tiempo. Como era de esperarse otros también vieron esta tendencia, consecuencia de ello es el local de sushi frente al suyo. Esta competencia no sólo era igual al local de Bastián, sino que contaba con mesas para comer en el mismo lugar, además de una atractiva ambientación. Con el tiempo este nuevo competidor comenzó a atraer a muchos clientes, los cuales viven o trabajan al otro lado de la Gran Avenida, donde también existe un barrio residencial, un poco más clásico que el de la vereda del local de Sushi Natura.

Tiempo de decisiones

Hoy Bastián sabe que debe contrarrestar esta arremetida y está decidiendo ampliar su local para ofrecer el servicio de restaurante, además del delivery. Es una apuesta valiente, por lo que necesita estar completamente seguro de que funcionará. Uno de los principales inconvenientes que ha tenido a lo largo del tiempo a cargo del local, es que gran parte de sus clientes, estudiantes y profesionales jóvenes (18 a 35 años) no identifican Sushi Natura, confundiéndolo con la competencia. Ante esto, Bastián continúa preguntándose qué puede hacer para diferenciarse.