

# De abogado a chef

Nacida en Brasil, Rosana Santos ejerció como abogada en su país natal y desde el año 2003 es propietaria de Big Chef, una empresa dedicada a la creación de hors d'oeuvres y canapés congelados.



Rosana Santos

**C**uando Santos adquirió la empresa ésta facturaba alrededor de \$150.000, y en menos de dos años y medio las ventas se han incrementado hasta los \$700.000 a pesar de sufrir los devastadores efectos del huracán Wilma en 2005, que forzó a cerrar y remodelar las instalaciones de Big Chef. Por sus éxitos como empresaria Santos fue galardonada recientemente con el National 2006 Make Mine a \$Million Business Program Awards. Este premio se entrega a 20 mujeres empre-

sarias de todos los Estados Unidos cuyas empresas facturan menos de \$1 millón de dólares para ayudarlas a llegar a ese hito.

**>> Nexos** - ¿A qué se dedicaba antes de empezar a trabajar en Big Chef y por qué decidió empezar su propio negocio?

**>> R.S.** - Cuando vivía en Brasil era abogada y en Florida ejercí como intermediaria entre clientes que desean vender sus negocios o empresas, y a aquellos que se interesan por comprarlos (*Business Broker*). En octubre del 2003 decidimos adquirir Big Chef porque creímos en el potencial del negocio, la experiencia de mi socio en el sector de la industria alimenticia y mis conocimientos en la gestión de empresas.

**>> Nexos** - ¿Cómo financió la puesta en marcha del negocio? ¿Encontró muchas dificultades para encontrar financiación?

**>> R.S.** - Utilizamos el valor de nuestras propiedades libre de cargos para financiar el negocio así como nuestra American Express, sobre todo cuando nos acechó el huracán Wilma. El ciclón nos forzó a cerrar temporalmente y perdimos mucho inventario y equipos, y la American Express nos fue útil mientras solicitábamos un préstamo y negociábamos con los seguros.

**>> Nexos** - ¿Tuvo que superar algún obstáculo en particular o personal para empezar su propio negocio?

**>> R.S.** - ¡Definitivamente! Tuvimos que aprender a organizar nuestro tiempo y a

continuamente mejorar nuestras capacidades de llevar a cabo múltiples tareas al mismo tiempo. Lo teníamos que hacer todo ya que no teníamos presupuesto para delegar ningún quehacer. Además no podía dejar de lado mis obligaciones como madre ni con mi familia.

**>> Nexos** - ¿Cuál ha sido el aspecto más importante para el éxito de su negocio?

**>> R.S.** - Nuestro esfuerzo. ¡Sí! Nuestro esfuerzo en complacer los paladares de nuestros clientes e invitados.

**>> Nexos** - ¿Si lo tuviera que hacer todo de nuevo, qué haría distinto para empezar su negocio?

**>> R.S.** - Implementaría la tecnología más eficiente desde el primer día.

**>> Nexos** - En su opinión, ¿qué hace de las mujeres buenas empresarias y qué las frena en sus negocios?

**>> R.S.** - El equilibrio hace de las mujeres buenas propietarias. Nosotras, las mujeres, tenemos un equilibrio racional y emocional casi instintivo. Podemos llevar a cabo varias tareas a la vez, tenemos determinación y somos benévolas. Por otro lado, la falta de autoestima e inseguridades puede frenarnos un poco... temporalmente y sólo hasta que nos damos cuenta de esa debilidad y decidimos cambiar.

**>> Nexos** - ¿Qué consejos daría a una mujer que empieza su negocio?

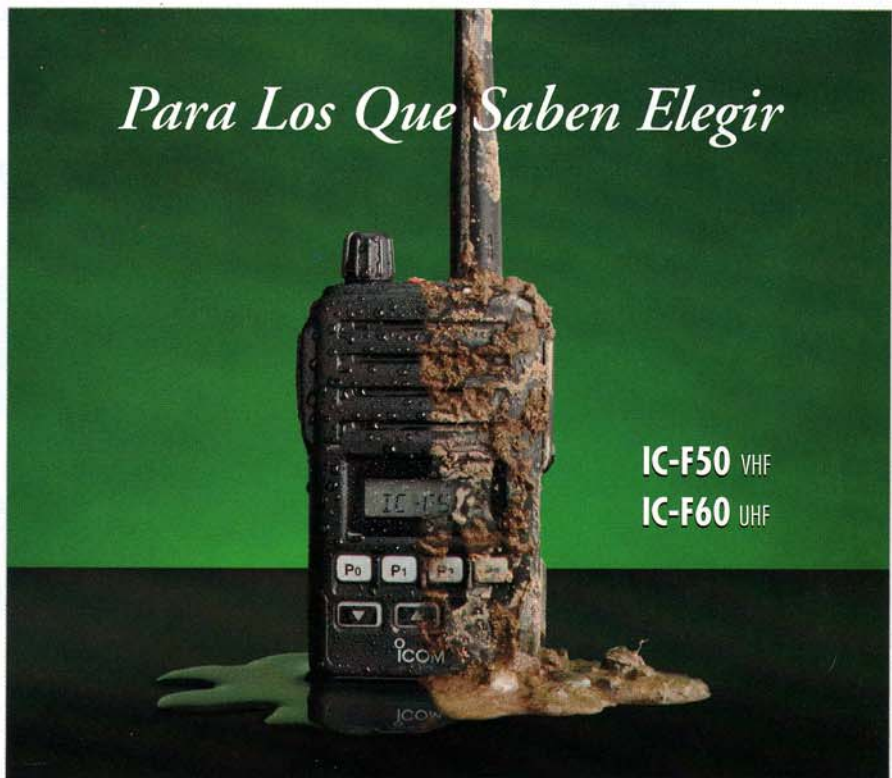
**>> R.S.** - Perseverancia. Si tienes la columna vertebral para empezar algo... tienes el poder de hacerlo. Sólo hay que creer en una misma y luchar. Al principio hay días malos y días peores, pero mañana todo mejora. Cuando la gente cree en lo que haces las puertas se abren y con ellas los senderos del éxito.

**>> Nexos** - ¿Cuáles son los objetivos a corto plazo y a largo plazo para su negocio?

**>> R.S.** - Nuestro objetivo final es convertirnos en líderes de esta industria. En estos momentos Big Chef pertenece al sector de la industria alimenticia y nuestro objetivo es penetrar el mercado de la venta al por menor en Estados Unidos y a la larga exportar nuestros productos. Con este objetivo de salir de Estados Unidos participamos en julio en nuestra primera feria internacional en Costa Rica.

Gregori Dolz es periodista residente en Miami. Está especializado en temas de economía.

## Para Los Que Saben Elegir



IC-F50 VHF  
IC-F60 UHF

### ICOM: MAXIMIZA SU INVERSION.

Nuevo radio portátil de Icom. **SUMERGIBLE**. Cumple con todas las especificaciones militares. Para ser usado bajo cualquier condición ambiental! Satisface sus necesidades de comunicación. Con Icom incrementará su productividad y ganancia. Llame a Icom hoy.



Icom ofrece más opciones, a un menor precio.

Para más información:

(w) [www.icomamerica.com](http://www.icomamerica.com)

(e) [icomlatam@icomamerica.com](mailto:icomlatam@icomamerica.com)

(p) 954-660-0467

(f) 954-660-0967

**ICOM**