



SPANISH black belt™: enseñando español en EEUU

Durante nuestra visita a la capital norteamericana, entrevistamos a Nicolás Canales, gerente general de [SPANISH black belt™](#), un innovador negocio de enseñanza de español. Teniendo como valuartes el ingenio y dedicación, SPANISH black belt™ es un ejemplo de éxito empresarial alcanzado por un peruano en los Estados Unidos

*Por Alvaro Valencia
desde Washington D.C., EEUU*

Los hispanos en los Estados Unidos son una fuerza en constante expansión. Con el arribo de nuevos inmigrantes provenientes de todos los rincones de América Latina y el avance progresivo de los hispanos ya establecidos en los EEUU, no hay señales de que el mercado latino vaya a disminuir su ritmo de crecimiento. Todo lo contrario: según las proyecciones demográficas para el año 2050, se calcula que uno de cada cinco norteamericanos será de origen hispano. Estas son excelentes noticias para los empresarios que se dedican a proveer servicios relacionados al mundo hispano parlante.

Y tal vez no podría haber un mejor momento para iniciar un negocio como [SPANISH black belt™](#), un método único que tiene como propósito desarrollar las destrezas de comunicación en español de una manera más rápida y eficiente que otras alternativas en el mercado. Su fundador y gerente general, Nicolás Canales, conversó con [InfoChamba](#) acerca de los inicios de su negocio—desde la idea original hasta la ejecución del plan—y los retos que seguramente vendrán en el futuro cercano. Nicolás también nos ofreció sus impresiones acerca del rol de ser empresario en los EEUU y recomendaciones para los peruanos que desean formar su propio negocio.

InfoChamba: *¿Nicolás, qué es SPANISH black belt™?*

Nicolás Canales: “SPANISH black belt™ es una empresa de tutoría privada que ofrece programas individualizados para alcanzar un dominio acelerado del idioma español. Nos especializamos en programas de tutoría de máxima potencia que rápidamente desarrollan las destrezas de lenguaje y de aculturamiento para el éxito en el mundo de los negocios, académico, turístico y de entretenimiento”.

InfoChamba: *¿Cómo se te ocurrió la idea de comenzar esta clase de negocio?*

Nicolás Canales: “Fue buscando una idea de negocio que me permitiera ser el mejor en un pequeño nicho de mercado y, a la vez, que mi colección de experiencias me proveyera de ventajas competitivas sostenibles en el tiempo y me permitiera diferenciarme del resto”.



InfoChamba: *¿Qué se requiere para iniciar un negocio en los EEUU?*

Nicolás Canales: “Se requiere de varios elementos importantes, entre ellos:

- **Buenas ideas**
- **Capital para poder subsistir en la etapa inicial** o para financiar las necesidades iniciales de capital de trabajo de la empresa
- **Una buena contadora** que te provea de asesoría tributaria, contable y legal
- **La constitución de una empresa** tan pronto la idea pruebe ser factible (es decir, que sepas que puedes generar ganancias). Al comienzo puedes empezar como una ‘sole proprietorship’, aunque ello significa que arriesgas tus bienes inicialmente
- **Mucha investigación** y análisis del mercado
- **Empezar muy pequeño**, probar, equivocarse, pedir ayuda, corregir, probar...
- **Mucha resistencia inicial**, el derribamiento de muchas paredes (dificultades), buen ánimo y buenos amigos que te apoyen con ideas o emocionalmente”

InfoChamba: *¿Qué dificultades encuentras como empresario en los EEUU?*

Nicolás Canales: “Las personas aquí en los EEUU son muy especializadas y eso puede significar algunos problemas para el empresario latinoamericano que esta acostumbrado a encargar muy diferentes proyectos a una persona. En Latinoamérica, la sociedad todavía premia el generalismo y la creatividad; en los EEUU, es más bien la especialización. Esto puede significar mayores costos para el empresario latinoamericano en este país”.



InfoChamba: *¿Cómo vislumbras tu negocio en el futuro?*

Nicolás Canales: “El futuro es prometedor aunque es difícil pronosticar exactamente dónde estará [SPANISH black belt™](#) dentro de unos años. El medio norteamericano ofrece muchas oportunidades, como el acceso a las empresas a un mercado gigantesco para vender sus productos. Pero la competencia también es fiera y las compañías tienen la capacidad de reinventarse muy rápido en caso sea necesario”.

InfoChamba: *¿Qué consejo darías a los peruanos que desean ser empresarios?*

Nicolás Canales: “Que estudien lo más que puedan el mercado norteamericano, las necesidades y gustos de su mercado objetivo y sus propias fortalezas y debilidades y las de sus competidores. Les recomiendo también que hagan mucha investigación acerca de cómo hacer negocios en EEUU, de las leyes que deben ser respetadas y de las diferentes formas en que deben de coberturarse de los diferentes riesgos de su negocio respectivo. Les recomiendo que tomen la mayor ventaja de instituciones como [InfoChamba](#) que ya existen en los EEUU que se especializan en apoyar a pequeños empresarios y a empresas de propiedad de minorías”.

Si requieres discutir acerca de ideas innovadoras y formación de negocios en el Perú o el extranjero, te ofrecemos nuestras [asesorías](#) personalizadas y confidenciales. Contáctate de una vez con nuestro equipo de expertos asesores a consulta@infochamba.com.

Alvaro Valencia es fundador y especialista de empleos de InfoChamba. Actualmente, trabaja como consejero profesional y desarrollador de empleos para [CNY Works](#), una agencia pública que brinda información sobre oportunidades de empleo y capacitación para personas residiendo en la parte central del estado de Nueva York, EEUU.

Para cualquier consulta acerca de oportunidades de trabajo, estudios o negocios en el Perú y el extranjero, escríbenos a consulta@infochamba.com