

Tema II: Selección del Tipo de Negocio a Crear

En este tema, podrás analizar las habilidades y las actitudes que debe desarrollar un empresario.

Antes de comenzar un Negocio

Comenzar un negocio es como un juego en el cual se gana o se pierde; se sale lastimado, se es expulsado del juego por prácticas prohibidas, se sufre tensión por el esfuerzo y la competencia, se puede perder todo y hay que volver a comenzar. ¡Todo de nuevo!

Pero tanto el empresario como el jugador de cualquier deporte saben muy bien que antes de comenzar un juego hay que prepararse concienzudamente; se tiene que contar con un plan de juego.

La razón por la cual tantos negocios fracasan antes de cumplir un año de existencia radica principalmente en este aspecto: la incapacidad y la negligencia para asumir la tediosa e innecesaria labor de preparación.

Muchos empresarios de éxito hacen énfasis justamente en ello para desempeñar cualquier labor de planeación en la fase preparatoria de todo nuevo negocio. Las condiciones económicas del país han cambiado radicalmente en los últimos años, así también han cambiado los requisitos para aspirar a un éxito razonable al fundar un nuevo negocio. A todos los hombres de negocios “triunfadores” que desdeñan la preparación cuidadosa porque ellos no la necesitaron para hacer su fortuna, podríamos indicarles que si bien ellos alcanzaron sus propósitos, seguramente un alto porcentaje de las personas que comenzaron sus negocios en la misma forma y época en que ellos lo hicieron, fracasaron estrepitosamente.

Nadie puede aceptar que el hecho de que una persona haya triunfado en los negocios sin haberlo planeado detenidamente es garantía de éxito para cualquiera que lo haga así. Esto es tan arriesgado como suponer que porque una persona manejó su coche a más de 130 KPH después de una fiesta y no le pasó nada, cualquiera que lo lleve a cabo en idéntica forma saldrá igualmente ileso.

Está probado que lo que hizo rico al abuelo o el padre en sus tiempos, podría arruinar al hijo o al nieto si lo imitara o siguiera sus consejos. No se pretende con esto ignorar la amplia experiencia que en sus muchos años de hacer negocios adquirieron. Hay que utilizarla, pero sin descuidar el uso del propio criterio, sentido común y análisis cuidadoso del proyecto o de la operación.

Conocimiento de la actividad a escoger

Para ser empresario se necesita algo muy importante: un producto o servicio que satisfaga una necesidad y una razón social o sociedad mercantil para comercializarlo. Después de haber juzgado por ti mismo tu personalidad y tus cualidades personales encajan en lo que llamaríamos el perfil del empresario, es ahora importante determinar qué es lo que vas a comercializar, que debe además estar de acuerdo con tu personalidad, conocimientos, experiencias, preferencias, cualidades, expectativas comerciales y sobre todo que disfrutes mucho haciéndolo.

Antes de determinar el producto o servicio, sírvete contestar con toda calma a los aspectos que se te piden a continuación. Recuerda que partimos de la base de que has querido independizarte, formar tu propio negocio, pero que no estás seguro qué hacer ni cómo hacerlo. El siguiente cuestionario te ayudará a determinar ambas cosas.

Ejemplo:

Actividad: poner mi propia tienda de artículos para fiestas.

Requisitos: Aprender a usar calculadora, sacar porcentajes, calcular el IVA según el tipo de mercancías, saber hacer notas, saber escribir la mercancía, saber tratar y atender al cliente, conocer las características de todos los productos, conocer a todos los proveedores, saber cuanto y cuando aumentar los precios, saber que capital inicial se requeriría y cual será la mejor ubicación de la tienda.

Lugar de adquisición de conocimientos y/o experiencias: en una tienda grande ya establecida y que venda lo mismo, tiempo para adquirirlos: de 6 a 12 meses.

Con base en el ejemplo anterior, haz lo mismo con tus cinco anotaciones del punto IX.

Análisis de la actividades a escoger para basar en ellas la fundación de tu propio Negocio

1º- Analiza con mucho cuidado y paciencia cada una de las actividades que anotaste en los ocho primeros incisos anteriores (marcados con números romanos).

2º- Selecciona aquellas actividades a las que les veas posibilidades de convertirse en una ocupación económica y profesional, generadora de dinero para vivir, y susceptible de ser llevada a cabo por ti mismo en forma independiente. Anótalas en el cuadro "A" (siguiente ejercicio)

3º- En relación con las actividades que anotaste en el cuadro "A"; descríbelas ahora brevemente en el cuadro "B" y escribe las razones por las cuales la gente estaría dispuesta a comprar tu producto o a utilizar tu servicio. Analiza con detenimiento el ejemplo mostrado.

4º- ¿Qué hará que la gente compre tu producto o utilice tu servicio?. Anota en el cuadro "C" nuevamente tu idea.

A continuación desarrolla en forma más amplia tu concepto contestando las siguientes preguntas:

- * ¿Quién lo comprará?
- * ¿Por qué lo comprará?
- * ¿Dónde lo comprará?
- * ¿Qué comprará?
- * ¿Cuándo lo comprará?

* ¿A qué precio lo comprará?

* ¿Cómo sabrá el cliente dónde lo comprará?

5º- En el cuadro "D", anota con toda imparcialidad y con sentido realista todas las ventajas, inconveniencias y peligros que podrían hacer fracasar tu idea si no lo tomas en cuenta con anticipación y exactitud.

EJERCICIO 1 CONOCIMIENTO DE LA ACTIVIDAD A ESCOGER

I. Haz una lista de las cinco actividades que más disfrutas. Concéntrate únicamente en lo que te gusta mucho hacer, aunque parezca o no económico.

Ejemplo: andar los domingos en bicicleta.

1.
2.
3.
4.
5.

II. Haz una lista con las cinco actividades personales con posibilidades económicas que te gusta hacer por ti mismo y que tienes además facilidad de hacer (talento natural).

Ejemplo: hacer esculturas de madera.

1.
2.
3.
4.
5.

III. Haz una lista con las cinco actividades de negocios que más te gusta llevar a cabo.

Ejemplo: compra-venta de automóviles.

1.
2.
3.
4.
5.

IV. Haz una lista con cinco actividades sociales que más te gusta llevar a cabo.

Ejemplo: cantar en un grupo de rock.

1.
2.
3.
4.
5.

V. Haz una lista con las cinco actividades que más te gusta llevar a cabo por distracción o por diversión.

Ejemplo: jugar fútbol.

1.
2.
3.
4.
5.

VI. Anota con todo cuidado todas las experiencias y conocimientos que adquiriste en la realización de trabajos anteriores y los cuales consideras que conoces bien, y que los puedes llevar a cabo nuevamente sin ningún proceso largo de reaprendizaje.

Ejemplo: hacer la afinación de un coche.

1. -----
2. -----
3. -----
4. -----
5. -----

VII. ¿Cuáles son las actividades del punto anterior que disfrutarías haciendo como un medio para ganarte la vida?

Ejemplo: manejar un vehículo de reparto.

1. -----
2. -----
3. -----
4. -----
5. -----

VIII. Anota todas las actividades en las cuales te hayas distinguido y que disfrutarías mucho haciendo de nuevo y que no quedaron anotadas en los siete incisos anteriores. (Revisa todas tus anotaciones anteriores).

Ejemplo: hacer trámites en oficinas del gobierno.

1. -----
2. -----
3. -----
4. -----
5. -----

IX. Anota lo que te gustaría hacer en tu propio negocio al independizarte, pero para lo cual careces de los conocimientos, experiencias y/o habilidades.

Ejemplo: poner mi propia tienda de artículos de papelería.

1. -----
2. -----
3. -----
4. -----
5. -----

X. Anota lo que no te gustaría hacer, aunque sepas hacerlo bien y lo hayas hecho anteriormente.

Ejemplo: trabajar de almacenista en una fábrica.

1. -----
2. -----
3. -----
4. -----
5. -----

XI. Como corolario a este capítulo y con la intención de ayudarle a generar ideas extras de negocios, a continuación encontrarás una lista (sin ser exhaustiva) con posibilidades actuales de convertirse en éxitos comerciales.

1. Alimentación barata y sana.
2. Producción y alquiler de videos.
3. Intermediario financiero.
4. Servicios de seguridad para fiesta y reuniones.
5. Venta de información actualizada para toma de decisiones.
6. Capacitación industrial y comercial.
7. Ocupación del tiempo libre de las personas en sus hogares.
8. Vanidad: peso, imagen, salud, belleza, seguridad.
9. Venta por correo (tendencia a que ambos cónyuges trabajen).
10. Reparación de todo tipo de muebles.
11. Seguridad: hogar, viaje, calle, trabajo, etc.
12. Microelectrónica y sus usos.
13. Mantenimiento en áreas de tecnología media y alta, tales como:
 - a. Ingeniería genética.
 - b. Tecnología molecular de vegetales.

- c. Receptores celulares para hormonas y neurotransmisores.
- d. Psicobiología.
- e. Ciencia de las superficies.
- f. Turbulencia de fluidos.
- g. Láceres.
- h. Robótica.

Con el fin de ayudarle en el conocimiento de actividades que pueden ser desempeñadas desde su propia casa y en sus “tiempos libres”, a continuación se enumeran algunas de ellas:

- | | |
|--|--|
| 1. Dibujo arquitectónico. | 16. Asesoría mercantil. |
| 2. Enseñanza de la guitarra (o algún otro instrumento musical) | 17. Asesoría civil. |
| 3. Sanitización de tinacos y cisternas (lavados integrales periódicos) | 18. Asesoría familiar, sucesiones, etc. |
| 4. Limpieza de oficinas y despachos. | 19. Asesoría en patentes y marcas. |
| 5. Limpieza de alfombras a domicilio. | 20. Asesoría tecnológica. |
| 6. Corrección de estilo (escritos) | 21. Asesoría contable. |
| 7. Traducciones. | 22. Asesoría fiscal. |
| 8. Servicios de mecanografía. | 23. Asesoría financiera. |
| 9. Encuestas telefónicas. | 24. Asesoría laboral. |
| 10. Ventas por teléfono. | 25. Servicio de cobranzas. |
| 11. Locutor. | 26. Constitución o terminación de sociedades. |
| 12. Animador en reuniones de negocios. | 27. Aplicación de herbicidas en jardines. |
| 13. Vendedor profesional de seguros. | 28. Enfermeras para el cuidado nocturno de enfermos. |
| 14. Asesoría bursátil. | 29. Maestros de idiomas o asignaturas. |
| 15. Asesoría Legal | |

XII. Escribe para cada uno de los aspectos del punto IX, los estudios que tendrías que llevar a cabo, y dónde sería conveniente realizarlos; que experiencias tendrías que adquirir y dónde; que destrezas tendrías que desarrollar y en que lugar para poder desempeñar por ti mismo con éxito tales actividades en tu propio negocio. Además escribe el tiempo aproximado en que completarías tales estudios y/o experiencias.

Con el fin de obtener más ideas, ayuda mucho leer las siguientes publicaciones:

- Anuncios clasificados en los periódicos.
- Directorio telefónico (sección amarilla)

- Directorios industriales.
- Directorios turísticos.
- Directorios comerciales.
- Directorios profesionales.

Cuadro "A"

Actividades que me gustan, que conozco, que tienen posibilidades económicas para poder vivir de ellas y que la gente las necesita actualmente (o próximamente).

Ejemplo: hacer la afinación profesional de un coche los fines de semana.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

CUADRO B

FORMA DE ANÁLISIS COMO DETERMINAR TU PROXIMA ACTIVIDAD INDEPENDIENTE

Área de oportunidad (describir brevemente)	Necesidades del mercado por satisfacer
Ejemplo: hacer afinaciones y trabajos de calidad de carburación y sistemas eléctricos de vehículos particulares.	Debido a los problemas de transporte de esta ciudad, la gente buscará la manera de tener su propio coche. El coche necesitará periódicamente afinación. Como la gente usa su coche para trabajar las reparaciones las llevaría a cabo los fines de semana y días feriados.
1.-	
2.-	
3.-	
4.-	

5.-	
6.-	
7.-	
8.-	
9.-	
10.-	
11.-	
12.-	

Cuadro "C"
DESARROLLO DE LAS IDEAS PARA SU COMERCIALIZACIÓN

Área de oportunidad	Desarrollo completo del concepto
1.-	
2.-	
3.-	
4.-	
5.-	

CUADRO D

Desarrollar por escrito todos los aspectos negativos o inconveniencias que presenten las áreas de oportunidad que has escogido como posibles actividades para tu futura profesión.

1. Área de oportunidad:

Inconveniencias o peligros

2. Área de oportunidad:

Inconveniencias o peligros:

3. Área de oportunidad:

Inconveniencias o peligros:

—

—

—

4. Área de oportunidad:

—

—

—

Inconveniencias o peligros:

—

—

—

5. Área de oportunidad:

—

—

—

Inconveniencias o peligros:

—

—

—

6. Área de oportunidad:

—

—

—

Inconveniencias o peligros:

-
-
-
-
-
-