

EL JUEGO DEL NEGOCIO: A MEJORES PERSPECTIVAS, MAYORES RIESGOS

Toda actividad empresarial implica un riesgo. Los negocios son un riesgo, pero igual que en la vida cotidiana, uno tiene que saber evaluar y anticipar los riesgos para evitar caer en ellos.

Un negocio nos implica primero un conocimiento de lo que queremos hacer, luego, ver si es compatible con la necesidad del mercado, inmediatamente después analizar los recursos que disponemos para tal fin y al final veremos la posibilidad de llevar adelante este proyecto del negocio. Pese a tener calculadas todas las necesidades, tenemos que entender que el mercado, al estar conformado por personas, es variado en cuanto a gustos, sabores, preferencias, modas, etc. Debemos también entender que personas con mayores capacidades o posibilidades pueden entrar en el mismo juego, pero aún así el mundo está lleno de ganadores.

LA LABOR GERENCIAL

Regresando a la actividad de los negocios, no solamente cuenta el tener el producto o servicio ideal, ni el dinero para llevar adelante el proyecto, existen una serie de factores tan importantes o quizás más importantes como es el manejo del personal, el manejo del mercado, el manejo de los clientes, el manejo de los proveedores, a quiénes se debe involucrar, siempre con el objetivo principal del negocio, conseguir el éxito.

En otras palabras, el juego del negocio depende de muchos hilos, basta que uno de ellos se rompa para que termine el juego.

QUÉ HACER

Siempre se debe buscar algo que realmente nos interese porque caso contrario, al primer tropiezo podríamos

pensar en abandonar la actividad.

CÓMO HACERLO

Debemos analizar si podemos contar con los conocimientos, con la infraestructura y con los medios necesarios para realizar dicha actividad.

QUÉ NECESITA EL MERCADO

Realizar un análisis del mercado para saber si realmente nuestro producto o servicio es necesario, o si podemos crear la necesidad de nuestro objetivo en el mercado.

QUÉ ANALIZAR

Debemos analizar si la calidad, cantidad, presentación y precio de nuestro producto se adecuan a nuestro mercado, teniendo siempre en cuenta la demanda y la competencia.

DESARROLLO

Llevar a cabo el proyecto de acuerdo a las pautas establecidas, las mismas que deben ser estrictamente comprobadas teniendo en cuenta las alzas y las bajas del momento.

CONTROL DE RESULTADO

Debemos verificar que los resultados se estén cumpliendo de acuerdo a lo programado, tanto en conjunto como individualmente.

Lic. Dante Arboccó Quesada
Autor del libro "El Capital Humano"