

Hacer que ocurran cosas

Por: Luis José Vinante
e-mail: lvinante@ideasynegocios.com.ar



No deje que la vida se le escurra entre los dedos por vivir en el pasado. Esta en la línea de salida. El reloj no se pondrá en marcha cuando usted decida hacer algo. Ya funciona, ya esta corriendo.

¿Tiene una buena idea? ¿Quiere poner en marcha su propia empresa? Sepa usted que el "viaje" del nuevo emprendedor/a es



cuesta arriba, teniendo que subir una serie de escalones, paso a paso, con empeño. Conocerlos es una forma de prepararse para el desafío de enfrentarse con el mercado real.

Antes de emprender una actividad independiente usted tiene que hacer un análisis despiadado de sí mismo, de sus defectos y virtudes. Tiene que convertirse en una persona dispuesta a desempeñar cualquier papel en su propia empresa: telefonista, contable, cadete de recados, vendedor.

Tenga claro que si decide hacer una empresa y no es hijo ni pariente de un sultán, tiene que trabajar duro y muchas horas. Hoy Internet permite trabajar desde su casa pero eso no elimina el hecho que, al igual que en el mundo tradicional, para crear una empresa sólida y progresar hay que trabajar duro.

Si actualmente esta trabajando para otros, es el momento de pensar que puede ser dueño de su propio negocio, y lo más importante, puede comenzar su proyecto sin dejar su actividad actual.

No permita que le asuste la idea. Usted no necesita una oficina, una secretaria ni un equipo costoso. El verdadero progreso se logra avanzando. Solo queda una pregunta ¿tiene la valentía

necesaria?

Usted tiene que partir con una clara imagen de su objetivo en mente

Todo comienza con un pensamiento, por lo tanto comience a pensar creativamente. Cada pensamiento es una semilla plantada en suelo fértil. Y usted cosechara en la misma proporción que haya cuidado a la planta que brota de esa semilla. Puede cultivarla y cuidarla o puede descuidarla y dejarla marchitar y morir. El éxito de su proyecto debe ganarlo por usted mismo. Nadie puede hacerlo por usted. No deje que las cosas sucedan porque si, haga que sucedan. Se trata de hacer que ocurran cosas que, de otro modo, no habrían ocurrido.

El tiempo es siempre un elemento que debe tenerse en consideración para la satisfacción de los deseos.

Las cosas no suceden de un día para el otro. Lleva tiempo prepararse y hacer realidad los resultados que usted espera. El consejo es: no use imprudentemente el tiempo o las palabras.

No es inteligente, por supuesto, tratar de lograr algo antes de saber lo que se quiere lograr. Piense en algo, algo por lo que valga la pena trabajar. Lo que la meta sea no es tan importante en este momento como el hecho de que creara un pensamiento que le permitirá realizar esa meta. Mas tarde, puede establecer una meta más elevada.

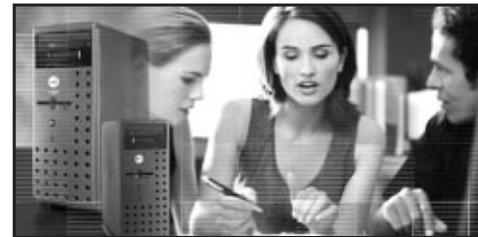
Pronto se dará cuenta que una vez haya podido planear y alcanzar una cierta meta, es mucho mas fácil planear y alcanzar la próxima. Con la satisfacción de haber logrado una meta, la confianza individual aumenta y se hace mas fácil establecer metas cada vez mas difíciles en el futuro. A medida que la confianza en usted mismo aumenta, también aumenta su progreso.

Póngase en marcha, la costumbre de postergar las cosas simplemente desvía del camino, donde uno se oxida por la inactividad. La indecisión es una forma segura de fracasar.

Hacia una estrategia de marketing exitosa

Atrapadas en viejas prácticas, las empresas asignan al marketing presupuestos crecientes, pero obtienen pobres resultados. En esta nota Philip Kotler repasa los desafíos de marketing que enfrentan las compañías, describe lo que es una estrategia sólida, y explica cómo encontrar, conquistar y retener clientes.

Está claro que para ganar mercado no hay un solo camino. En lugar de confiar en una diferenciación o una penetración importantes, una compañía necesita forjar su propia estructura de cualidades y actividades de marketing. De esta manera no es



una gran habilidad en el marketing directo y de bases de datos, y pudo convencer a los clientes de su valor y servicio superiores. Después, Dell creó una estrategia revolucionaria al agregar Internet como un canal de ventas. Hoy vende computadoras por más de US\$ 3 millones diarios a través de Internet.

Otras compañías han diseñado estrategias originales. Ikea concibió una nueva manera de fabricar y vender muebles, en absoluto contraste con el estilo característico de las mueblerías minoristas tradicionales. La división Saturn de General Motors vende autos de una manera totalmente diferente a la de los fabricantes tradicionales de automóviles. Estas estrategias exitosas son rápidamente imitadas.



suficiente hacer las cosas un poco mejor que los competidores.

Michael Porter argumenta que una compañía no tiene realmente una estrategia si lleva a cabo las mismas actividades que sus competidoras, pero un poco mejor. Simplemente, es más eficaz desde el punto de vista operativo. Ser operativamente excelente no es lo mismo que tener una estrategia sólida. La excelencia operativa podría ayudar a ganar a una empresa durante un tiempo, pero, pronto, otra compañía la igualará o superará. Porter considera que una empresa tiene una estrategia sólida cuando se diferencia ventajosamente de las estrategias de las competidoras.

Por eso, Dell Computer desarrolló una sólida estrategia al elegir vender las computadoras por teléfono, en lugar de hacerlo a través de minoristas. Desarrolló

Sin embargo, una cosa es copiar ciertos aspectos de una nueva estrategia, y otra muy diferente es, para un imitador, copiar todos los aspectos de la arquitectura estratégica. Las grandes estrategias constituyen una configuración original de muchas actividades complementarias, razón por la cual no admiten la imitación fácil. El imitador tiene que incurrir en gastos sustanciales para tratar de copiar todas las actividades del líder y, en el mejor de los casos, logra sólo una pálida imitación, con rendimientos promedio.



COTIZACIÓN DEL DÓLAR AL CIERRE DE EDICIÓN

Argentina	3.63 Pesos	Guatemala	7.76 Quetzales
Bolivia	7.33 Bolivianos	Honduras	16.65 Lempiras
Brasil	3.44 Reales	México	10.24 Pesos
Chile	741.30 Pesos	Nicaragua	14.43 Córdoba
Colombia	2,824.90 Pesos	Paraguay	6,200.00 Guaraní
Costa Rica	367.78 Colones	Perú	3.63 Soles
Ecuador	1.00 Dólar	Rep. Dominicana	17.50 Pesos
El Salvador	8.75 Colones	Venezuela	1,465.01 Bolívares