

JORGE HORACIO ARGUETA OGALDEZ

UB18511BBU26346

CURSO NUMERO I COMPETITIVE, ADVANTAGE OR DISADVANTAGE O COMPETENCIA

¿VENTAJA O DESVENTAJA?

Primer curso asignado de la propuesta de plan de Estudios de AIU.

AMERICAN INTERNATIONAL UNIVERSITY

CURSO NUMERO I

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS

INDICE

INTRODUCCION.....	1
¿QUE ES COMPETENCIA? ¿QUE ES UNA VENTAJA?.....	2
¿QUE ES DESVENTAJA? CUANDO DEBEMOS DARNOS CUENTA QUE SI LA TOMA DE DECISIONES ES CORRECTA.....	3 Y 4
DESARROLLO DE ALTERNATIVAS Y ¿QUE LAS LIMITA?.....	5
EVALUANDO ALTERNATIVAS. ¿Cuándo evaluar alternativas? COMPETIR DE UNA MANERA INTELIGENTE. Una sana competencia.....	6 y 7
APROVECHEMOS TODO LO QUE NOS RODEA.....	8
FORMATO DE ENTREVISTAS.....	9 Y 10
ENTREVISTAS.....	11 Y 12, 13 Y 14, 15 Y 16
COMENTARIOS Y OBSERVACIONES DE LAS ENTREVISTAS.....	17 Y 18
EVALUACION DEL CURSO.....	19 A 22
RESPUESTAS.....	23
CONCLUSION.....	24
BIBLIOGRAFIA.....	25

INTRODUCCION

El Mercado de Negocios es una de las áreas más competitivas en el mundo, a mi me interesa un campo más pequeño en cuanto a las ventas , por eso este curso yo lo enfoco en personas que tienen sus micro empresas, increíblemente en el tiempo que tenemos de vivir aquí que son aproximadamente 7 años hemos visto como abren y cierran negocios de los que recuerdo en el lugar donde actualmente está el Negocio de Doña Gloria Orellana antes había una venta de lácteos, antes una de comida, antes otra de lácteos y otra antes de comidas. Esto me motivo platicando con mi esposa porque no hacer un curso relacionado con este tópico e investigar qué es lo que provoca el cambio constante de negocios, será acaso la competencia y como han manejado estas personas sus negocios de manera que han sido las que más tiempo tienen de permanecer en los mismos.

Este es un curso sencillo en donde pretendo dejar algo de beneficio para las personas propietarias un material que les ayude a tener unas nuevas técnicas de competencia limpia en donde puedan desarrollarse y aprovechar las oportunidades que a veces ni ellas mismas saben que tienen en su área de venta.

Espero cumplir con el objetivo de este nuevo proyecto y aportar un poquito más al desarrollo de mi comunidad.

¿QUE ES COMPETENCIA?

Según Carlos Guzmán Ramírez Passo, “Son repertorios de comportamientos que algunas personas dominan mejor que otras, los que las hace eficaces en una situación determinada. Son un conjunto de conductas tipo y procedimientos o razonamientos que se pueden poner en práctica sin nuevo aprendizaje.

Es una nueva palabra de moda que no se corresponde con un concepto nuevo o un enfoque original que se ha hecho por la evolución del trabajo, en este caso cuales son las relaciones de las competencias con los conocimientos, con las aptitudes y con la personalidad, es en los últimos diez años que se ha impuesto este concepto pues un número mayor de empresas labora según el sistema.”

Veámoslo de una manera más sencilla, competir es una forma de ganar los beneficios que representa el estar entre un grupo determinado o indeterminado de personas que persiguen un mismo objetivo, ganar. No hablare de forma abierta porque son muchos los campos de competencia que existen en el mundo es mas creo que en todas las áreas de nuestras vidas siempre estamos compitiendo, por ser mejores padres, mejores hijos, mejores esposos o esposas, mejores estudiantes, etc. etc. la competencia es parte de nuestra naturaleza humana. Incluso desde el momento de la concepción vemos a millones de espermatozoides compitiendo por alcanzar el ovulo.

¿QUE ES UNA VENTAJA?

“Según el diccionario de español en línea: dice que Ventaja es característica o situación que hace que una persona o una cosa sea mejor en comparación con otra.

Circunstancias o situaciones a favor, algo que da superioridad en cualquier cosa, o la distancia que existe entre una persona u otra que ofrecen los mismos beneficios pero de diferente manera.”

Ventaja es ir un poco delante de los demás, tener ideas que otros no tienen y que podemos aplicar para obtener beneficios, es como tener una carta bajo la manga y sacarla justo en el momento en que más nos conviene para llevarnos el premio mayor.

Muchos tienen esa ventaja y muchos no saben que la tienen por lo tanto no la aplican, cualquiera puede ser capaz de obtener ventajas sobre otros es cuestión de analizar todo a su alrededor y explotar el potencial.

¿QUE ES DESVENTAJA?

Según el diccionario de español en línea dice que: “Desventaja es la característica que hace que una persona, cosa o situación sean peor que otra con la que se compara.

Situación de inferioridad con respecto a otro”

Una desventaja es algo que está en contra nuestra como por ejemplo tenemos un negocio de flores pero el sol es tan fuerte que las marchita y no poseemos de un invernadero con brisa para mantenerlas frescas. O que en el sector donde se nos ocurrió poner nuestro negocio de comida las personas son de escasos recursos y no comprarían comida preparada. Este tipo de desventajas son las que se pueden evitar si se hiciera un estudio de mercado antes de establecerlos. Y el ejemplo anterior es algo que no podemos evitar porque no manejamos el clima pero si podemos proveer.

¿CUANDO DEBEMOS DARNOS CUENTA SI LA TOMA DE DECISIONES ES CORRECTA?

La importancia y las limitaciones de la toma de decisiones.

Tomando como referencia el libro de administración, referido en la Bibliografía, Tomar decisiones se considera como parte importante de la planeación, podría ser considerado como:

- 1.-Hacer premisas.
- 2.-Identificar alternativas.
- 3.-Evaluar alternativas en torno a la meta que busca.
- 4.-Elegir una alternativa, es decir, tomar una decisión.

Supuestamente tomar una decisión efectiva debe ser racional, Pero, ¿Pero que es la racionalidad? ¿Cuándo esta una persona pensando o decidiendo racionalmente? Las personas raramente logran racionalidad completa, especialmente en la administración.

Como entonces podemos saber ¿cuándo competir es bueno o no? Veamos algunos ejemplos.

Don Juan se gano la lotería y decidió poner un negocio de telefonía celular, alquilo un local compro una franquicia y surtió su tienda con los productos que el proveedor le sugirió, contrato una secretaria, tres vendedores, un contador, un técnico y una señora para mantenimiento. Su negocio fue un éxito en el sector era el único proveedor de este tipo de servicios, meses más tarde Don José un Capitalista heredero de una considerable fortuna opta por poner el mismo tipo de negocio en ese sector, Don José no necesita rentar ya que sus posibilidades le permiten

comprar una vivienda y adecuarla a su negocio lo que le permite tener precios un poco más bajos que don Juan, quien tiene que sacar entre sus costos un alto alquiler del local. Don Juan al ver que su negocio decae, decide no solamente vender x marca de telefonía e introduce una nueva marca, pero hacerlo hace un préstamo bancario, Por lo contrario don José al darse cuenta que Don Juan ahora ofrece un nuevo servicio decide quedarse con su mismo negocio. Don Juan se siente preocupado pues ahora aparte de pagar un local tiene que pagar la cuota mensual del préstamo que incluye intereses. Pasan los meses y debido al stress de los compromisos de pago Don Juan se siente decaído y piensa ¿Que fue lo que hice mal?

Analicemos el caso.

Cuando Don Juan decidió emprender su negocio no planifico sus egresos y contrato demasiado personal, cuando se vio amenazado por la competencia su orgullo le hizo tomar decisiones sin antes analizarlas ver si valía o no la pena tomar el riesgo de un préstamo tomando en cuenta la renta, el pago de empleados y sobre todo los precios más bajos que ofrecía don José.

¿Tiene don Juan Oportunidad de salvar su negocio?

Podemos sugerirle algo.

- 1.- Puede reducir su personal, por sus conocimientos contables él puede tomar el lugar del contador y a la vez ocupar el lugar de un vendedor.
- 2.- Realmente no necesita una secretaria él puede perfectamente hacer los pedidos.
- 3.- Ofrecer una tacita de café a sus clientes mientras esperan o charlar amablemente con ellos para que su espera sea placentera.
- 4.- Don Juan tendría que entender que para competir no necesariamente tendría que invertir dinero, podía haber aprovechado su buena ubicación, la amabilidad de sus vendedores, entregar los móviles en tiempo record cuando tenían que repararse.

Pero todo esto debió haberlo pensado antes, tener una estrategia para cuando llegara la competencia, muchos consumidores no buscan un negocio porque sea el más grande o porque tenga más producto muchos buscamos un buen servicio con valor agregado justo a tiempo.

En este caso la competencia se convirtió en una desventaja, porque así la vio el propietario, mas adelante veremos casos reales de personas entrevistadas y usted sacara sus propias conclusiones.

He aquí porque es tan importante la toma de decisiones al momento de competir.

DESARROLLO DE ALTERNATIVAS Y ¿QUE LAS LIMITA?

Porque es que cuando necesitamos desarrollar una alternativa que nos permita competir no las encontramos por ningún lado, será que nuestra pobre perspectiva de ver las cosas es lo que nos limita a encontrarlas.

Antes de poner un negocio tenemos que planificar y entre nuestro plan debemos analizar qué pasaría si alguien viene y pone un negocio como el mío o si no como el mío si vende mis mismos productos a precios más bajos etc.

¿Qué hare entonces? Desarrollare esas alternativas:

1.-Estrategias: Si yo soy amable con mis clientes, si me tomo el tiempo de aprenderme sus nombres y en su próxima visita les saludo nombrándolos, eso crea un impacto en el cliente, le hace sentir importante y crea un vinculo de fidelidad.

2.-Limitantes: La mayoría de productos tienen un complemento, si yo vendo pastas pero no vendo salsas, eso hace que mis clientes busquen un lugar donde vendan ambas cosas. (Esto solo es un ejemplo usted aplíquelo a su negocio) identificar los limitantes hace posible seleccionar nuestro mejor curso de acción.

3.- ¿Dónde pondré mi negocio? Este es uno de los puntos más importantes al momento de establecernos en el mundo de los negocios, primero hacer un estudio de mercado que preguntare. Solo escribiré unos ejemplos.

1.-Preguntar si ha habido antes un negocio como el que usted piensa instalar en ese sector.

2.-Cual es el lugar más cercano que distribuye estos productos.

3.- Si existiera un negocio así en esta área de que dependería que usted comprara aquí o siguiera comprando donde antes compraba.

Por lo menos tiene que encuestar a cien personas dependiendo del tamaño del sector.

Luego tabularlas para obtener los resultados, tome en cuenta que muchas personas a veces contestan lo que usted quiere escuchar por lo tanto debe de dejar un margen de duda a las respuestas que no son consistentes y tener un pequeño conocimiento de sicología le ayudaría mucho. Podemos buscar una alternativa a las limitaciones.

EVALUANDO ALTERNATIVAS.

¿Cuándo evaluar las alternativas?

Muchas veces el negocio de nuestros sueños no es precisamente el que nos va a dar esos beneficios que andamos buscando, debemos tener un amplio panorama de lo que se necesita hay un dicho que dice que “la necesidad potencializa nuestras ideas”.

Debemos de escoger la mejor alternativa que contribuya a nuestra meta. Esto significa que debemos tener bien establecidas nuestras metas.

Cuando hacemos de un negocio una aventura y trabajamos en base a emociones las cosas no resultaran como esperamos, debemos tomar en cuenta al momento de emprender un negocio que estamos trabajando con nuestro futuro que muchas personas dependen de nosotros si pensamos que estamos estableciendo algo para el mantenimiento de nuestra familia o si estamos desarrollando una sociedad comercial. Cualquiera que sea la forma siempre debemos ser responsables y pedir el asesoramiento necesario sino contamos con el capital para pagar un asesor profesional debemos solicitar ayuda a algún amigo empresario o preguntar a personas que tengan negocios y experiencia y que puedan ayudarnos con un consejo.

Debemos evaluar todo esto antes recuérdelo bien, luego puede ser demasiado tarde.

COMPETIR DE UNA MANERA INTELIGENTE.

Una sana competencia.

Como mencione anteriormente competir es algo que hacemos consiente o inconscientemente, lo mejor es hacerlo consiente porque de esta manera veremos cuando estamos pasándonos del límite y afectando a otras personas.

Cuando le pregunte a Doña Gloria sobre este tema no se había cuestionado mucho sobre el mismo, le hable un poquito al respecto para que supiera de que se trataba.

Un día mi esposa escuchaba a la vecina de Doña Gloria que atiende una venta de helados ella le contaba que no había que hacer ya que le pagaban muy poco y necesitaba tener más ingresos,

mi esposa le comento de las ventajas que tenían esos negocios, lamentablemente ella no podía hacer mucho ya que no era la dueña, pero mi esposa le dio varias ideas , ella le dijo Doña Gloria por ser propietaria y por el tipo de negocio que tiene podría vender más cosas, verduras, frutas, incluso los fines de semana podría vender comida y no tendría que pagar más de local, debería de aprovechar al máximo el punto de venta y explotarlo al máximo.

Bueno no cabe duda que ellas conversaron al respecto porque desde hace dos semanas los sábados venden deliciosa comida típica y les va muy bien, una de ellas cocina en su casa y la otra vende en su local, para no afectar su empleo en el cual no puede vender cosas propias pero su amiga si puede.

Me dio mucho gusto cuando mi esposa me conto el resultado y me di cuenta que uno puede hacer mucho tan solo orientando, a veces pensamos en que competir tiene que ser alquilando otro local, o haciendo campaña negra en contra de los otros comerciantes, esto es desprestigiando a otros y no es así, podemos competir de una manera inteligente aprovechando todo y cuanto disponemos para obtener los mejores resultados.

Cuando la competencia deja de ser sana.

La competencia deja de ser sana cuando involucramos nuestros sentimientos de una manera egoísta, personal y animal.

Conocí a un medico que por muchos años trabajo en su pueblo natal, las perdonas lo querían y respetaban mucho por su amplia experiencia y por el tiempo de conocerle, de pronto llego al pueblo un joven médico procedente de la ciudad, la gente al principio era escéptica, no le consultaban era demasiado joven para saber, el joven fue paciente y poco a poco fue ganándose la confianza de algunas personas, el antiguo medico al saber esto se sintió amenazado la verdad es que sus pacientes seguían siéndole fiel, las personas que visitaba al nuevo medico eran jóvenes o recién llegados al pueblo.

El antiguo medico comenzó a regar rumores en contra del nuevo medico cuando la gente se dio cuenta de tal bajeza, decidieron dejar de acudir a él y buscaron al joven médico.

El tener ética al competir es muy importante porque puede ser contraproducente.

Competir no es tan sencillo como pensamos influyen muchas cosas y antes de seguir hablando de lo negativo, pasaremos a un tema mucho más interesantes que es el aprovechar los recursos y en base a eso determinar incluso el tipo de negocio.

APROVECHEMOS TODO LO QUE NOS RODEA.

Este curso pareciera demasiado sencillo pero la verdad es que lo enfoque a personas que tienen empresas pequeñas a las que difícilmente alguien vendrá a darles un curso de como competir o que simplemente pasan desapercibidas por cualquiera.

Mencionaremos ejemplos en base a circunstancias.

Si usted vive frente a un colegio, lo más apropiado es que ponga una librería, pero que pasara cuando la fuerte demanda de útiles escolares baje, que regularmente son en los meses de diciembre, enero y febrero y luego solo es mantenimiento. Bueno pues lo que usted debe hacer es tener un anexo donde pueda vender productos de temporada, en marzo y abril cosas frescas debido al calor, luego en mayo productos alusivos al día de la Madre, en junio al día del padre en agosto golosinas saludables en septiembre motivos patrios y en octubre regalitos de despedida del colegio, tome en cuenta que usted tendrá mucha competencia al respecto pero usted tiene una ventaja vive frente al colegio, por la tanto, exhiba sus productos haga promociones y preséntelas a los directivos del colegio, sea amable y forme amistad con maestros y alumnos eso crea un vinculo, procure tener artículos únicos cosas que usted mismo a misma prepare con sus manos, sea creativa y en tiempo de vacaciones investigue que empresas hay cerca de su casa las que puedan beneficiar sus servicios, si utiliza su ingenio su negocio tiene más probabilidades de sobrevivir y si no tiene mucha creatividad en internet encontrara paginas que le ayudaran mucho según su área de trabajo.

Si usted no vive frente a ningún lugar que pueda ser punto de partida para decidir que negocio emprender, lo que debe hacer es evaluar el área, quizá un salón de belleza, un spa, un restaurante, una venta de refacciones o un Café internet. Analice todas sus probabilidades eso le ayudar mucho se puede tener ventaja en la competencia aprovechando los recurso externos.

Una persona se entero que en este sector por la cantidad de tráfico vehicular hay que salir muy de mañana y la mayoría no desayuna, así que en el sector donde más congestionamiento hay pidió un permiso municipal y vendía a los pasajeros desayunos nutritivos para llevar fáciles y cómodos.

A continuación incluiré el formato de la entrevista que hice a mis vecinas comerciantes.

FORMATO DE ENTREVISTA PARA EL CURSO DE COMPETENCIA VENTAJA O DESVENTAJA DE AIU.

NOMBRE: _____

NUMERO DE CEDULA O DPI(OPCIONAL) _____

NOMBRE DEL NEGOCIO: _____

FECHA _____

1.-Cuando tomo la decisión de abrir su negocio. En que pensó? _____

2.-Pidio asesoramiento profesional o consulto con alguien? _____

3.-Tenia experiencia previa sobre este tipo de negocio? _____

4.-Que opina sobre la competencia: _____

5.-Según su opinión cree que hay competencia buena y mala? _____

6.-Según su opinión cree que el creciente comercio en este sector es una desventaja o una ventaja para su negocio: _____

7.-Como afronta usted los cambios en el mercado con relación a las ventas: _____

8.- Que piensa usted que AIU se interese por ustedes que son pequeños comerciantes? _____

9.-Aceptaría usted según su disponibilidad de tiempo recibir un curso relacionado a este tema? _____

10.-Comentario personal _____

ENTREVISTA PARA EL CURSO COMPETENCIA VENTAJA O DESVENTAJA DE LA CARRERA DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS.

JORGE HORACIO ARGUETA OGALDEZ. ID.18511BBU26346

ENTREVISTA PARA EL CURSO COMPETENCIA VENTAJA O DESVENTAJA DE LA CARRERA DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS.
JORGE HORACIO ARGUETA OGALDEZ. ID.18511BBU26346

FORMATO DE ENTREVISTA PARA EL CURSO DE COMPETENCIA VENTAJA O DESVENTAJA DE AIU.

NOMBRE: Carmen Palma Rodriguez

NUMERO DE CEDULA O DPI(OPCIONAL) _____

NOMBRE DEL NEGOCIO: Creaciones y venta de accesorios P.

FECHA 25/04/12

1.-Cuando tomo la decisión de abrir su negocio que pensó? no lo pense, solo fue el riesgo

2.-Pidio asesoramiento profesional o consulto con alguien? Con mi papá

3.-Tenia experiencia previa sobre este tipo de negocio? no

4.-Que opina sobre la competencia: no me interesa

ENTREVISTA PARA EL CURSO COMPETENCIA VENTAJA O DESVENTAJA DE LA CARRERA DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS.
JORGE HORACIO ARGUETA OGALDEZ. ID.18511BBU26346

5.-Según su opinión hay competencia buena y mala? NO SE

6.-Según su opinión cree que el creciente comercio en este sector es una desventaja o una ventaja para su negocio: desventaja

7.-Como afronta usted los cambios en el mercado con relación a las ventas: me encuan mercancía del interior a un buen precio.

8.- Que piensa usted que AIU se interese por ustedes que son pequeños comerciantes? NO se quejas son.

9.-Aceptaría usted según su disponibilidad de tiempo recibir un curso relacionado a este tema? NO

10.-Comentario personal NO tengo ningun comentario.

FORMATO DE ENTREVISTA PARA EL CURSO DE COMPETENCIA VENTAJA O
DESVENTAJA DE AIU.

NOMBRE: GIORJA MARINA OREJANA DE NOVA

NUMERO DE CEDULA O DPI(OPCIONAL) _____

NOMBRE DEL NEGOCIO: CREMERIA GIORJA

FECHA 25/04/12

7. Como afronta usted los cambios en el mercado con relación a los

1.-Cuando tomo la decisión de abrir su negocio que pensó?

Primero: En cumplir una meta de ser propietaria de un negocio. Segundo: En atenderme de más fondos para suplir los compromisos, y Tercero: dar lo mejor de mi y al cliente como atención y productos de calidad

2.-Pidio asesoramiento profesional o consulto con alguien?

Por supuesto cuando no se sabe el take y maneje de un negocio hay que acudir a las personas que ya están en la ciudad del negocio para no fracasar por falta de conocimiento

3.-Tenia experiencia previa sobre este tipo de

negocio? En si no tanto en la relación con el producto, pero si en el trato con el cliente. y sus demandas como lo son el buen servicio, la amabilidad y la cortesía

4.-Que opina sobre la

competencia: Es Buena, porque hace que los precios se mantengan al alcance del cliente. porque si no hay competencia sería un monopolio y eso al cliente no le beneficia porque no hay donde elegir

5.-Según su opinión hay competencia buena y

mala? Claro, cuando se instala otro negocio con precios tan bajos que miden al costo saldría el capital. Esta sería competencia mala. La buena competencia es aquella que trabaja con precios superiores.

6.-Según su opinión cree que el creciente comercio en este sector es una desventaja o una ventaja para su

negocio: Es una Buena Ventaja porque cuanto más hay mejor para el cliente. Si no hay crecimiento de comercio, entonces estaríamos estancados y eso no le conviene a un negocio. Entre más hay mejor.

7.-Como afronta usted los cambios en el mercado con relación a las

ventas: Haciendo cambios en productos más vendibles, haciendo uso de ofertas y la manera de salir ante estos cambios es siempre buscando formas de atraer al cliente, para que el negocio no padezca.

8.- Que piensa usted que AUI se interese por ustedes que son pequeños

comerciantes? Excelente siempre se premia en la macro economía y muy poco en la micro economía, pero aminorado es lo que produce más empleo que las grandes empresas. Se trabaja con el sistema ORMISA.

9.-Aceptaría usted según su disponibilidad de tiempo recibir un curso relacionado a este

tema? Claro. Entendamos Subamos más capacidades estamos, para afrontar las situaciones de los negocios que estamos haciendo o estamos a punto de hacer. Todo conocimiento en beneficio de la personas es bueno.

10.-Comentario

personal. Es bueno hacer estas sondeos para todo tipo de negocios según adelante. Que la idea es cada estudiante salga bien preparado para servir a esta Nación.

ENTREVISTA PARA EL CURSO COMPETENCIA VENTAJA O DESVENTAJA DE LA CARRERA DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS.
JORGE HORACIO ARGUETA OGALDEZ. ID.18511BBU26346

FORMATO DE ENTREVISTA PARA EL CURSO DE COMPETENCIA VENTAJA O DESVENTAJA DE AIU.

NOMBRE: LORENA DE VILLATORO

NUMERO DE CEDULA O DPI(OPCIONAL) _____

NOMBRE DEL NEGOCIO: DETALLES Y MAS.

FECHA 25/04/12

1.-Cuando tomo la decisión de abrir su negocio que pensó? SER PRODUCTIVA, PARA CUBRIR UN NECESIDAD.

2.-Pidio asesoramiento profesional o consulto con alguien? NO

3.-Tenia experiencia previa sobre este tipo de negocio? NO

4.-Que opina sobre la competencia: ESTO BIEN, PERO SUPERAR RETOS, Y MEJORAR.

ENTREVISTA PARA EL CURSO COMPETENCIA VENTAJA O DESVENTAJA DE LA CARRERA DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS.
JORGE HORACIO ARGUETA OGALDEZ. ID.18511BBU26346

5.-Según su opinión hay competencia buena y mala? SI

6.-Según su opinión cree que el creciente comercio en este sector es una desventaja o una ventaja para su negocio: DEPENDE QUE TIPO DE NEGOCIO SEA.

7.-Como afronta usted los cambios en el mercado con relación a las ventas:

MEJORANDO EL SERVICIO, PRESENTACION. ETC.

8.- Que piensa usted que AIU se interese por ustedes que son pequeños comerciantes?

NOS INCENTIVA A SEGUIR ADELANTE, YA QUE TENEMOS SU RESPALDO.

9.-Aceptaría usted según su disponibilidad de tiempo recibir un curso relacionado a este tema?

SI, CERCANS.

10.-Comentario

personal MOTIVADO A QUE USTEDES COMO UNIVERSIDAD SE PREOCUPEN Y SE INTERESEN POR LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES.

OBSERVACIONES DE LAS ENTREVISTAS

Como se habrán dado cuenta tres opiniones completamente diferentes y el escepticismo es palpable, las personas no querían dar la entrevista no creen que una universidad y sobre todo Americana se interesara por saber sus opiniones, Doña Lorena contesto con muy poco conocimiento del tema, y sus respuestas fueron concretas, no opino mas allá de lo que ella considero necesario, sin embargo está abierta a la oportunidad de que se le brinde un asesoramiento adicional por medio del curso.

Doña Carmen, fue aun mas escéptica no quiso ahondar en ninguna de sus respuestas pensaba que era para hacerle algo malo o algo así, no quiso colaborar mucho y tampoco tiene disposición para recibir el curso.

Y por ultimo doña Gloria ella fue mucho más expresiva y sus respuestas son interesantes, aunque le sorprende que nos preocupemos por los pequeños comerciantes a la vez agradece este gesto y está en toda la disposición de recibir la ayuda necesaria para mejorar su negocio. Y agradece que nos preocupemos por ella.

Pienso que tiene mucho que ver la zozobra que los guatemaltecos, bueno y no quiero pensar que solo los guatemaltecos, creo que la violencia y la inseguridad es mundial y por lo mismo muchas personas ahora no están dispuestas a conceder entrevistas, y eso que son personas que tenemos siete años o un poco mas de conocerlas.

Otra cosa que notaran es que ninguna puso su número de identificación y es por lo mismo 'por el miedo que representa que la información sea usada para otros fines.

Pero fue una buena experiencia, esperaba todo lo contrario, esperaba mas aceptación y no es así, mas aun de doña Carmen, que se me olvidaba mencionar que no es la primer Carmen que les mencione, es otra que yo pensé que sería más atenta y brindaría más apoyo.

Ahora es cuestión que nos pongamos de acuerdo, según me comentaban es casi imposible hacer una reunión conjunta, creo será algo personal o cambiare el sistema de manera de no comprometer su tiempo, porque son personas muy ocupadas.

De cualquier manera agradezco su aportación.

Ahora puedo entender muchas cosas en cuanto a porque en este sector y creo que en muchos, muchas personas ponen sus negocios y luego los cierran, no tardan ni siquiera tres meses.

Tiene mucho que ver, muchos de ellos no piden el asesoramiento que necesitan, ni hacen estudios de mercado, bueno prácticamente no hacen nada. Solo se lanzan a la aventura de poner un negocio y no miden las consecuencias.

Me siento bien luego de esta experiencia ya que veo que el curso si tendrá buenos resultados y que si es algo de prioridad, y que de una manera sencilla podemos ayudar a estas personas, siempre y cuando estén dispuestas a recibir esta ayuda.

Mi esposa pasaba hace unos días platicando con una de ellas y le manifestaba lo motivada que estaba por el estudio y está deseosa de saber más, sobre cómo mejorar como micro empresaria.

Este ha sido un tema que me ha dejado mucho yo ignoraba muchas cosas de los pequeños empresarios que hoy ya se, y me motiva a hacer algo por ellos.

EVALUACION DEL CURSO COMPETENCIA ¿VENTAJAS Y DESVENTAJAS?

Instrucciones.

Lee detenidamente las siguientes preguntas y luego subraya la que consideres correcta, en la selección múltiple.

1.-Son repertorios de conocimiento que algunas personas manejan mejor que otras.

Mercadeo.

Competencia.

Comercio.

2.-Cual de estas tres premisas es importante para la toma de decisiones.

Identificar alternativas.

Conocer amigos en el área.

Un gran negocio.

3.-Que limita el desarrollo de alternativas.

Una pobre perspectiva.

Una pobre economía.

4.-Si soy amable con mis clientes estoy desarrollando..

Una campaña.

Una estrategia.

Una estadística.

5.-Que evaluamos antes de iniciar un negocio.

EL comercio

Las amistades.

Las alternativas.

6.-Que es aconsejable hacer cuando nuestras ventas bajan.

Aprovechar lo que nos rodea.

Explotar al empleado.

Pelear con la competencia.

7.-En que debemos basarnos para elegir un negocio.

En emociones.

En asesoramiento.

EN presentimientos.

8.-Cual es la mejor manera de competir.

Atacando al enemigo.

Inteligentemente.

Contrabandeando.

9.-Competir es una ventaja o una.

Desventaja.

Oportunidad.

Especialidad.

10.-La competencia debe ser.

Una oportunidad.

Una distracción.

Una esperanza.

11.-Quien dijo que la competencia son comportamientos que unas personas dominan mejor que otras.

Miguel González

Ramírez Passo.

Antonio Juárez.

12.-Según el diccionario de español en línea, dice que la ventaja es una.

Ilusión.

Característica.

Comportamiento.

13.-Competir es una forma de.

Ganar beneficios.

Eliminar al competidor.

Ganar clientes.

14.-Según el tema ¿Cuál fue el error de don Juan?

Dejarse llevar por el orgullo.

No analizar sus desventajas.

Actuar impulsivamente.

15.- Cuando. El fin justifica los medios.

Siempre

Nunca

A veces.

16.-ES una forma de ganar los beneficios, que representa estar entre un grupo determinado.

Ganancias.

Ventas.

Competir.

17.-Característica o situación que hace que una persona sea mejor en comparación a otra.

Ventaja.

Estrategia.

Comparación.

18.-Es una característica que hace que una persona sea peor en comparación con otra.

Conocimiento.

Cualidad.

Desventaja.

19.- Competir debe ser una estrategia que.

Nos enseñe.

Nos beneficie.

Las dos anteriores.

20.-Cuántas encuestas como mínimo debemos hacer para antes de iniciar un negocio.

10

1,000

100

RESPUESTAS.

1.-COMPETENCIA.

2.-IDENTIFICAR ALTERNATIVAS.

3.-UNA POBRE PERSPECTIVA.

4.-UNA ESTRATEGIA.

5.-ALTERNATIVAS.

6.-APROVECHAR LO QUE NOS RODEA.

7.-ASESORAMIENTO.

8.-INTELIGENTEMENTE.

9.-OPORTUNIDAD.

10.-UNA OPORTUNIDAD.

11.-RAMIREZ PASSO.

12.-CARACTERISTICA.

13. GANAR BENEFICIOS.

14.- NO ANALIZAR SUS DESVENTAJAS.

15.-NUNCA.

16.-COMPETIR

17.- VENTAJA

18.-DESVENTAJA

19.-LAS DOS ANTERIORES.

20. 100

CONCLUSION.

Mi conclusión será breve.

Hay mucha necesidad y muy poca fuente, todos damos por sentado que todos tienen acceso a internet o que todos tienen acceso a recibir asesoramiento. Es como cuando creemos que todos tienen cubiertas sus necesidades básicas y no es así.

Pero esto lo podremos saber si nos involucramos, si investigamos y de esta manera tendremos la oportunidad de aportar algo que ayude a los pequeños empresarios.

Si todos los pequeños empresarios recibieran asesoramiento antes de plasmar sus objetivos en un negocio serían más rentables y con objetivos a corto, mediano y largo plazo, más exactos y claros, con un ahorro bien invertido, mucha productividad y crecimiento además mejor margen de ganancia. Podrían aprender a manejar de una manera más objetiva sus costos y gastos directos o indirectos. Dejarían al poco tiempo de ser microempresarios y pasarían a ser parte de las medianas empresas. Se podrían enfocar en temas bien desarrollados como Servicios Básicos, Servicio de Valor Agregado, un servicio pos-venta de calidad total, etc.

BIBLIOGRAFIA

Ventajas competitivas de Michael Portes ISBN CECSA.

Libro de Administracion de Weihrich.

Entrevistas a las personas antes mencionadas.

www.profesores.ucv.cl

Entrevistas a vecinas comerciantes.

Doña Gloria Orellana.

Doña Lorena Olivares.

Doña Carmen Rodríguez

Comentarios de mi esposa.