

Volatilidad y rebalanceo de oportunidades

La incertidumbre, la falta de información, los cambios, la confusión y la inestabilidad traen consigo la revisión de nuevas estrategias de inversión. Los gerentes y emprendedores no pueden modificar el entorno, pero sí buscar nuevos instrumentos para saber cómo actuar



DANIEL VELÁSQUEZ, DE LA EMPRESA PI CONSULTORES

➔ YELEIZA CAYAMA

Para Daniel Velásquez, especialista en temas gerenciales de la empresa PI Consultores, en situaciones de crisis los gerentes y emprendedores pueden decidir ser optimistas y actuar proactivamente desarrollando estrategias para afrontar las adversidades o pueden escoger ser pesimistas y actuar reactivamente culpando a factores externos por su situación.

Velásquez, en su ponencia "Innovación para Emprendedores" dictada en la XII Expo EquipHotel 2012, señaló que muchas variables de incertidumbre en Venezuela están fuera del círculo de influencia de la empresa, tales como devaluación, inseguridad jurídica,

El sector de franquicias ha mostrado en el país una facturación de 8 millardos de bolívares, con 260 franquiciantes, 1.300 establecimientos, de los cuales 65% se encuentran en Caracas.

política monetaria, sumado a un entorno volátil e incierto en lo económico, político y social, y a la ausencia de mecanismos que estabilicen la economía.

Bajo esta referencia el criterio para la toma de decisiones es el instinto. El emprendedor puede generar grandes

aprendizajes y ser creativo para reconocer los retos y superarlos con éxito. Ante este panorama pareciera que las franquicias vuelven a ser el foco de los medianos y pequeños inversionistas. La franquicia es un tipo de negocio atractivo por su relativa baja inversión y retorno a corto plazo, pero todo depende de cómo se enfoque. El sector de franquicias ha mostrado en el país una facturación de 8 millardos de bolívares, con 260 franquiciantes, 1.300 establecimientos, de los cuales 65% se encuentran en Caracas.

¿La clave? Tener la asesoría adecuada para escoger el negocio productivo. En tal sentido, el especialista reveló a los presentes que la clave de la gerencia exitosa en tiempos de crisis pasa por la necesidad de segmentar el mercado, entendido como un grupo de clientes que tienen necesidades y características similares y se diferencian del resto del mercado.

En opinión de Velásquez, segmentar tiene cuatro grandes ventajas: reconocer oportunidades, porque pone el foco en el segmento con necesidades insatisfechas o posibilidades de mejoras; optimiza los recursos escasos y evita la dispersión de los esfuerzos de la empresa; permite especializarse, identifica el mercado meta y su potencial e impide competir fuertemente y confrontar en relaciones perder-perder con competidores.

No hay mejor manera de ver una franquicia que como un producto para mercadear. Ese es el ángulo de acción que debe tener la gerencia para que este tipo de negocio funcione. Saber llegar al consumidor, mantener la uniformidad de la presentación de los locales y el servicio para lograr la identidad de la marca, mejorar continuamente la calidad de la atención, según los estándares, y no perder de vista la innovación, que debe ser el concepto a manejar

Como mensaje final a su audiencia, el asesor dijo, "Todas las empresas exitosas tienen algo en común que siempre menciono y nunca dejaré de repetir: escuchen a sus clientes y entiendan sus necesidades para desarrollar una oferta basada en los requerimientos de los mismos. Los emprendedores deben estar atentos a esta particularidad universal, y hacer énfasis en la recomendación de segmentar para alcanzar el éxito en los negocios", puntualizó.