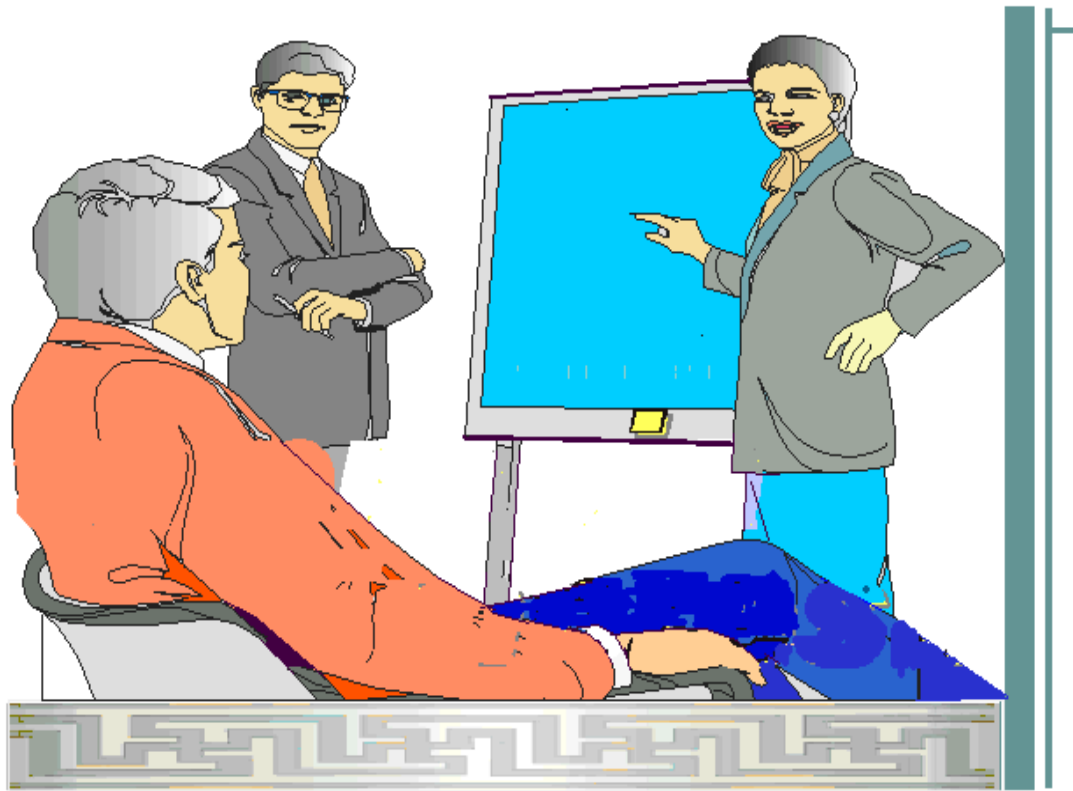




SÍNTESIS DE UN CASO PRÁCTICO COMERCIAL



Bajo el planteamiento de:

Qué
Cómo
Dónde
Cuánto

Qué, Selección de la idea de negocio.

Después de reunirse en varias ocasiones, Antonio, Ismael y Genaro, tres buenos amigos, formaron un equipo de trabajo. Cada uno cuenta con experiencias diferentes: uno de ellos, Antonio es estudiante de la carrera de Administración de Empresas, Ismael estudia Sistemas de Computación Administrativa y el tercero de ellos, Genaro el más entusiasta, con experiencia en pequeños negocios de tipo casero, incluso trabajó en un restaurante algunos años.

Ocuparon varias horas en repetidas sesiones, al cabo de las cuales los futuros accionistas de la naciente empresa, tomaron la decisión más importante de sus vidas: decidir a qué se dedicaría la Compañía.

Hubo lluvia de ideas, donde saltaron a sus mentes tanto proyectos sofisticados, como sencillos. Finalmente se decidieron por siete posibilidades, a las cuales realizaron un análisis de factibilidad en cuanto a conocimientos de mercado, conocimientos de los productos, demanda, precios de venta, competencia y disponibilidad de recursos. Los resultados saltaron a la vista después de calificarlos en una tabla

Los conceptos a calificar que usaron fueron:

COLUMNA	CONCEPTO	CALIFICACIONES
A	COMPETENCIA	1. Mucha competencia 2. Poca competencia 3. No tiene competencia
B	DEMANDA DEL SERVICIO	1. Poca demanda 2. Regular demanda 3. Mucha demanda
C	PRECIOS	1. Servicio muy caro 2. Servicio un poco caro 3. Muy económico
D	RELACIÓN CON PROVEEDORES	1. No hay relaciones 2. Algunas relaciones 3. Muchas relaciones
E	INVERSIÓN	1. Requiere mucho capital 2. No requiere mucho capital 3. Requiere muy poco capital
F	CONOCIMIENTO DEL SERVICIO	1. No conozco en absoluto este tipo de negocios 2. No los conozco bien 3. Conozco muy bien este tipo de negocios

Caso Práctico Comercial

1ª Parte

*Orientación
Profesional*



G	CONOCIMIENTO DEL SEGMENTO DE MERCADO	Al segmento que pretendo entrar: 1. No conozco este segmento 2. Conozco poco este segmento 3. Conozco muy bien este segmento
H	REQUERIMIENTOS DE TECNOLOGÍA	1. Requiere mucha tecnología 2. Requiere algo de tecnología 3. No requiere tecnología
I	ORIGEN DE LOS MATERIALES	1. Todos serán de importación 2. Parte será de importación 3. 100% de materiales nacionales
J	DIFICULTADES EN LOS MATERIALES	1. Mucha dificultad para conseguirlo 2. Alguna dificultad para conseguirlo 3. Materiales de fácil adquisición

Las calificaciones 1 indican que el negocio tiene pocas posibilidades y muchas desventajas. El número 2 significa que a pesar de tener inconvenientes, el negocio es algo factible de realizarse. El número 3 es para los negocios con mayores ventajas y posibilidades de éxito.

Los resultados que dieron a cada idea se anotaron en la matriz de evaluación, apuntando la calificación correspondiente según la tabla de códigos anterior para cada columna: **La puntuación:**

1 Punto: pocas posibilidades, 2 Puntos: algo factible, 3 Puntos: Muchas posibilidades

IDEAS	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	TOTAL
Fábrica de gelatinas	1	3	3	2	2	3	3	1	3	3	24
Armado de televisores	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	18
Armado de computadoras	1	3	2	3	2	3	3	2	2	3	24
Fabrica de bolígrafos	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	23
Restaurante	1	3	2	2	2	3	3	3	3	3	25
Fábrica de cuadernos	1	3	3	2	1	2	2	2	3	3	22
Agencia funeraria	1	2	2	1	1	1	1	3	3	3	18

Caso Práctico Comercial

1ª Parte



De este análisis, observan que las calificadas arriba de 20 son:

1. Restaurante (Restorán) 25 puntos
2. Fábrica de gelatinas 24 puntos
3. Armado de computadoras 24 puntos
4. Fabrica de bolígrafos 23 puntos
5. Fabrica de cuadernos 22 puntos
6. Agencia Funeraria 18 puntos.

Eliminando las más bajas, aunque uno de los futuros socios se inclinaba a una de ellas, quedan finalmente **LAS TRES POSIBLES**, de las cuales se deciden por la más alta. Su razón más que por la calificación, fue que al discutir sobre cuál de las tres les agradaría más trabajar y que a su juicio cuál tendría mayores posibilidades de crecimiento, optaron por el Restorán, y fue de común acuerdo.

PRODUCTO	CALIFICACIÓN	PRODUCTO FINALMENTE SELECCIONADO:
Restorán	25	El Restorán o Restaurante
Armado de computadoras	24	
Fábrica de gelatinas	24	

Concluyeron poner un Restorán por ser la idea mejor calificada, un servicio con alta demanda, conocer el mercado y ser de actualidad, con desarrollo casi asegurado y al alcance de una gran parte de la población en nuestro país.