



OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO O DE TRANSACCIÓN

Muchas veces -sobre todo cuando somos emprendedores, durante los primeros años de nuestra empresa- creemos que todas las oportunidades de negocio son buenas para nosotros y vamos apostando poco a poco a muchas cosas al mismo tiempo, perdiendo el foco que debemos mantener en nuestra empresa, el Por Qué la creamos en primer lugar.

Para que una empresa alcance el éxito, lo primero que tiene que hacer (lo primero, no lo único) es tener siempre presente el “Por Qué” de su existencia, la respuesta más común es “para hacer dinero”, sin embargo, la verdadera respuesta la encontramos si hacemos preguntas similares al siguiente ejemplo:

¿Entonces por qué prestas servicios de mantenimiento de computadores en vez de vender cerveza en un local del estadio de fútbol?

Respondiendo a esta pregunta, si tendremos una respuesta sencilla, pero sobre todo real de por

qué existe la empresa; la empresa nació gracias a que el fundador identificó una necesidad en un mercado específico, sabía que contaba con las herramientas y conocimientos necesarios para dar respuesta a esa necesidad, pero sobre todo disfruta la actividad de prestar sus servicios de mantenimiento. Todo lo anterior unido a la necesidad de su sustento, dio origen a la empresa.

Acabamos de encontrar la razón de ser de la empresa, sin embargo, la vida y nuestra actividad, poco a poco nos van mostrando oportunidades muy diversas y prometedoras que en ocasiones nos alejan de nuestro Por Qué inicial... siguiendo el ejemplo anterior, algo así nos puede ocurrir:

- Nuestros técnicos nos comentan que los clientes siempre necesitan productos nuevos para sus computadores, así podemos ganar un poco más de dinero: ¿Podemos vendérselos? ¡ADELANTE! (nos hacemos a un inventario para responder a esta nueva necesidad).

- Todos nuestros clientes nos comentan que además de prestar servicio de mantenimiento a computadores, podríamos hacer montaje de redes de comunicación y sin hacer gran esfuerzo: ¿Podemos hacerlo? ¡ADELANTE! (contratamos técnicos para hacer montaje de redes).

- Todos nuestros clientes nos comentan que ya que vendemos tecnología también podemos ofrecerles equipos de sonido y televisores con tecnología de punta y ganamos un poco más de dinero: ¿Podemos vender barras de sonido, TV's inteligentes gigantes y consolas de videojuegos? ¡ADELANTE! (nos hacemos a un inventario para responder a esta nueva necesidad).

Ya que vendemos TV's ¿por qué no brindamos la posibilidad que nuestros clientes tengan acceso a otros electrodomésticos? ¿Podemos vender microondas, tostadoras, aires...?

El ejemplo anterior ilustra cómo poco a poco, fácilmente y sin darnos cuenta podemos perder nuestra razón de ser solamente por aprovechar todas las oportunidades que se nos presentan.

Pero si no aprovechamos todas las oportunidades ¿Cómo crece nuestra organización? Nuestra organización DEBE aprovechar las oportunidades que le permitan crecer de acuerdo con el POR QUÉ inicial de la misma, debe saber diferenciar entre Oportunidades de Transacción y Oportunidades de Crecimiento.

Las Oportunidades de Transacción son “la zanahoria que mantiene al burro en movimiento”, son una ilusión de prosperidad, una promesa de más recursos sin esfuerzo que al final se convierte en consumo de recursos y gasto de energía no solo en la nueva actividad, sino en el aprendizaje de la misma y la obtención de experiencia para

hacer de esta “oportunidad” algo viable.

Las Oportunidades de Crecimiento son una mejora al motor central de nuestra organización, nos permiten desarrollar nuestra actividad de mejor forma (tanto para la organización como para los clientes) y expandir nuestro espectro tanto de acción como de calidad siempre respondiendo a nuestro Por Qué inicial. Nos mantiene en nuestro camino, pero además nos fortalece y brinda claridad y sentido sobre lo que hacemos a todos y cada uno de los integrantes de la organización.

Para ilustrar mejor la diferencia entre las oportunidades les voy a contar una experiencia personal muy simpática:

“Aproximadamente 20 años atrás yo me dedicaba a manejar la producción mi empresa de vestidos de baño y prendas de vestir, actividad que demandaba todo mi tiempo durante el día, sin embargo, al estar organizado, contaba con los fines de semana libres. Nuestro sistema de producción nos llevó a entrar en contacto con un taller especializado en nuestro tipo de prendas, lo cual significaba una gran ventaja para nuestra empresa (calidad y experiencia por encima de la media del mercado), así como una gran ventaja para ellos (un cliente que solamente pide lo ellos producen), por lo cual decidimos hacer una alianza donde los dos ganábamos, ellos prometieron bajar los precios de producción y mantener una velocidad considerable (beneficio que me permitía tener siempre disponibilidad de producción a bajo costo) y nosotros prometimos mantener el taller con un mínimo de producción mensual (beneficio que les garantizaba a ellos siempre tener trabajo) **Oportunidad de Crecimiento.**

Todo marchaba viento en popa hasta que un gran día le pregunté al dueño del taller que por qué no hacía nada con ese cuarto gigante que tenía vacío en el frente del taller. Su respuesta fue, con alegría e interés -Montemos un negocio de comida ¿Qué te parece?, el espacio está y no hay que pagar arriendo, abrimos los fines de semana que el taller está cerrado y atendemos los dos. Es sencillo, sin esfuerzo y nos ganamos un dinero extra- **Oportunidad de Transacción.** El montaje no fue costoso, pero requirió inversión. El desarrollo de la actividad los fines de semana requería preparación y está siempre se cruzaba con nuestra actividad conjunta de producción textil y por último, el único día de reflexión y descanso era dedicado a trabajar en algo que no tenía nada que ver con mi actividad principal.

La inconformidad no demoró en ser evidente de ambas partes, lo que deterioró además la relación personal y por ende nuestra alianza en el taller textil. No demoramos mucho en disolver las dos alianzas.”

En mi experiencia podemos ver cómo hay oportunidades que nos permiten crecer de forma coherente y ordenada, así como hay oportunidades que nos hacen perder el foco, recursos y en algunos casos, oportunidades de crecer de las cuales ya estábamos beneficiándonos.

Amigo Empresario, Gerente y/o Emprendedor, lo primero: Mantente enfocado y aprovecha lo que le conviene a la organización, si no estás seguro de si una oportunidad conviene o no, dirígete al Por Qué la empresa existe, si la oportunidad en cuestión potencializa el crecimiento, la actividad y el bienestar de la empresa y su gente, tómala. Si la oportunidad, por poco que sea, desvía a la empresa de su Por Qué inicial, deséchala, la sed de crecimiento que tenga tu empresa no la va a calmar un espejismo de oportunidades.



**JUAN
MANUEL**

MENDOZA-PUCCINI

 **jmp2015**