



Teléfono: 01 (33) 36 38 76 85

¿PORQUE FRACASAN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS?

Son muchos millones de nuevos negocios que nacen cada año. Los estudios indican que sólo la mitad alcanza a sobrevivir durante 18 meses. Uno de cada 5 nuevas empresas consigue llegar a los diez años.

Estas cifras se repiten incansablemente. La realidad es que el concepto de fracaso es muy elástico y no se puede definir. Muchos propietarios terminan sus negocios por gran cantidad de razones: pasan a ganar más dinero en otras actividades, se aburren, venden su negocio a terceros, quiebran o simplemente se retiran.

Cantidad de pequeñas empresas se ven en problemas de año en año. Esto es normal porque no es fácil levantar un negocio de la noche a la mañana. **Se requiere gran esfuerzo y enorme dedicación.** Como cada situación es totalmente diferente, el empresario que se inicia tiene que entender que sus primeros años de actividades son una forma de ganar experiencia. Todo y cada una de las nuevas situaciones debe ser aprendida. Inherente a toda actividad comercial o industrial es una buena cantidad de riesgo. No existe actividad que no tenga riesgo e incertidumbre.

Básicamente, los nuevos negocios que se inician fracasan por **IGNORANCIA EMPRESARIAL**, que se puede detallar en las siguientes razones:

1. **FALTA DE EXPERIENCIA.** Conocer a la perfección la actividad comercial que se pretende desarrollar es indispensable. Muchos emprendedores se entusiasman con alguna idea. Antes de invertir en ella deben empaparse de todos los aspectos de la misma. Una forma es trabajar por algún tiempo en una empresa que desarrolle la actividad comercial que quieren copiar. De este modo se gana experiencia sin invertir dinero.
2. **FALTA DE ESTRATEGIA DE MERCADEO.** Producir algo o tener un inventario para la venta es una parte del negocio. La más importante es tener una estrategia y tácticas muy claras de la forma de llegar al cliente. Es impresionante ver la cantidad de negocios que no se preocupan en absoluto del marketing o mercadeo. Esperan que los clientes lleguen, sin hacer el más mínimo esfuerzo o inversión.
3. **OPTIMISMO EXAGERADO.** Creer que porque a uno le gusta el producto ¡le gustará a todos!. Toda nueva empresa debe investigar el mercado al que pretenden ingresar, estudiar los competidores y hacer anticipadamente predicciones y objetivos de sus ventas.
4. **TIEMPO DE PREPARACIÓN.** Antes de comenzar a recibir el dinero de los clientes se requiere completar muchas actividades. Este periodo que antecede a la operación de una empresa debe estar

muy bien calculado. Cualquier atraso significa pérdidas y eventualmente desprestigio, antes de comenzar.

5. **FALTA DE CAPITAL DE TRABAJO.** Así se le dice al dinero necesario para poder empezar a trabajar, **incluye** dinero en efectivo para pagar la renta, luz y demás gastos que habrá antes de vender, las mercancías que se venderán y créditos de los proveedores. La cantidad de capital de trabajo debe calcularse con un presupuesto que no es difícil de hacer.
6. **COSTOS INICIALES ALTOS.** Los nuevos negocios deben ser sobrios y medidos. No gaste mucho ni demasiado pronto en instalaciones, accesorios y equipo. Los que han trabajado en grandes negocios a menudo esperan tener a la mano una máquina de escribir eléctrica, secretaria, una copiadora y sentarse desde el principio en una oficina estilo ejecutivo.
7. **CRECIMIENTO TEMPRANO.** Muchas personas piensan que sus problemas han terminado una vez que los clientes empiezan a llegar, pero quizá apenas han empezado. A medida que aumentan las ventas se suman de dinero cada vez más grandes para alimentar ese crecimiento. Es como sembrar un árbol, hay que regarlo y cuidarlo ANTES de que dé frutos. Si se vende en exceso se corre el peligro de crecer con mayor rapidez de lo que permiten los recursos de efectivo.
8. **CONFUNDIR EL EFECTIVO CON LAS UTILIDADES.** El efectivo que entra al negocio no ha sufrido ninguna de las deducciones automáticas que tuvo el cheque del sueldo de un empleado. Muchos nuevos empresarios ceden a la tentación de utilizar ese efectivo para mantener su estándar de vida, y cuando llegan las cuentas de los proveedores, de la Compañía de Seguros, el impuesto al valor agregado no pueden pagarlas. **No todo el dinero que entra es utilidad.**
9. **UNA MALA UBICACIÓN.** El lugar en donde se ubica su negocio y el alquiler que paga son un aspecto vital. No rente un local sólo porque el alquiler es bajo, tal vez ningún cliente pasará por allí. De la misma manera, no busque un local caro en una zona elegante si es que el movimiento total de su negocio no cubrirá los costos. Su investigación inicial del mercado debe ayudarlo a identificar una ubicación apropiada.
10. **SELECCIONAR Y DIRIGIR AL PERSONAL.** Las grandes compañías se pueden dar el lujo de cometer algún error cuando seleccionan su personal. Las pequeñas empresas no pueden equivocarse. Muchas pequeñas empresas inician con familiares, hijos y amigos pero NUNCA los capacitan por lo cual aumentan sus posibilidades de fracaso.
11. **NO LLEVAR CONTABILIDAD.** Muchos nuevos empresarios a menudo consideran que la contabilidad es un absurdo burocrático con el cual se cumple únicamente en beneficio de la Recaudadora de impuestos. No llevar contabilidad es como manejar un auto *¡Si volante, de seguro se chocará!*
12. **DESCONOCER OTRAS BARRERAS EMPRESARIALES.** Existen más barreras que provocan el fracaso empresarial, como por ejemplo la educación del empresario, la competencia globalizada, la tecnología utilizada, etc., ¿Deseas saber más sobre éstas **BARRERAS**, visítanos en <http://www.escuelanegocios.com.mx> y aprenderás como evitar el fracaso empresarial.

Reciba nuestros mejores deseos para Usted y su empresa.



La única empresa en capacitación que **GARANTIZA POR ESCRITO**
la efectividad de sus cursos.

Llámenos **HOY** mismo y mejore su negocio. Gracias.
Teléfono 01 (33) 36 38 76 85.