



misfinanzas



En Perú, más del 50% de las pequeñas empresas que se constituyen formalmente duran menos de tres años.

Si va iniciar un negocio...



No investigar

Una de las principales causas del fracaso es la falta de investigación de mercados y la ausencia de un plan de negocios bien estructurado.



No tener presentes los aspectos legales

Conozca no solo los más mínimos detalles en aspectos operacionales del negocio, sino también su estructura legal. Además, proteja su propiedad intelectual.



Pensar que hacer empresa es una actividad de medio tiempo

Crear que es posible hacer empresa mientras se tienen otras ocupaciones es una mala estrategia. Es mejor aplicar la frase "el que tiene tienda, que la atiende".



Pensar que no hay competencia

Los emprendedores muchas veces, se emocionan con sus ideas y piensan que no tienen competencia y, en esos casos, es difícil argumentar ventajas competitivas.

Empezar un negocio y convertirse en un emprendedor exitoso no es cosa de juego. Existe un alto riesgo de fracasar. A continuación, le presentamos algunas pautas para que evite los errores típicos de un principiante.

El director de Maestría en Finanzas de la Universidad ESAN, Miguel Ángel Martín, indica que el primer resbalón que tienen los emprendedores es la falta de cultura financiera pues, usualmente, toman decisiones que, a la larga, los perjudican.

"No elaborar un plan financiero es el primer error que lleva al fracaso a un emprendedor. Se puede terminar gastando más de lo que se requería", sostiene el analista.



Incapacidad para afrontar el cambio

A medida que las compañías evolucionan, las estrategias se deben ir acoplando a los nuevos requerimientos. Pocos empresarios comprenden que los planes de contingencia son claves para crecer.



No formar buenos equipos

Pensar que se puede sacar adelante un negocio solo puede llevarlo al fracaso. Tampoco busque unirse con un grupo por afinidad. Elija sobre la base de la experiencia y la preparación.

Habrà que tener un presupuesto en el cual se evalúen los gastos y los costos que se necesitarán para la formación de un negocio. Sugirió reflexionar sobre la frase 'más vale prevenir que lamentar' y tener, además, un plan de contingencia.

Pensar positivamente puede ayudarlo a afrontar problemas, pero tenga en cuenta que llevar su optimismo al extremo podría generar fracasos. "Se está con toda la emoción de tener el negocio propio y se comete error tras error", comenta Martín.

Recomienda que se trabaje en la captación de clientes. "Es una equivocación muy grave pensar que los clientes van a venir solos", puntualiza.



Falta de conocimiento de sí mismo

Todo emprendedor antes de montar empresa, debe contestarse unas preguntas básicas: ¿Tengo claridad en mis metas? ¿Estoy pensando en la estrategia correcta? ¿Puedo ejecutarla?



Exceso de optimismo

No sobrestime los ingresos ni subestime los costos. Es usual que los emprendedores cometan el error de empezar a gastar lo que aún no han ganado.



Desarrollarse más rápido de lo posible

Creer sin medida ocasiona más fracasos empresariales de los que se piensa. Por lo tanto, no olvide que las empresas se construyen poco a poco.



No ponerse en los zapatos de los inversionistas

Para conseguir capitales externos, un emprendedor debe estar dispuesto a ceder participación. Así, el desconocimiento de las relaciones entre emprendedores e inversionistas puede ser uno de los mayores errores cometidos.