

¿Cómo evitar los grandes errores?

Escrito por Amairany - 28/06/2018 20:45

Cada mes, nuevas empresas se forman dentro del mercado, todas, indudablemente con el afán de convertirse en una empresa o proyecto de éxito y ser de lo mejor del mercado; sin embargo, de acuerdo a datos estadísticos, en el país tan solo la mitad de los nuevos negocios que se emprenden, logran sobrevivir los primeros 5 años, que ha decir verdad, es la parte más difícil del negocio, sabía entonces que uno de los motivos de quiebre de los negocios son los conflictos mercantiles.

La gestión financiera es parte fundamental de la administración tanto de pequeñas como grandes empresas, como emprendedores y administradores de nuestro negocio debemos de saber, que no está en juego sólo el capital de la empresa, sino que estamos trabajando por ideales, por sueños, si preferimos llamarle de esa manera. Por ello, es importante saber cuáles son los errores más comunes en un nuevo negocio y de esta forma tratar de evitarlos, vamos a ver de qué se trata:

- Malas prácticas financieras. El principal problema y que ocasiona conflictos mercantiles, es las prácticas desleales o fraudulentas; por ello es importante poner especial cuidado en este rubro.
- Contraer una deuda importante para empezar el negocio. Vale, probablemente no tenga todo el capital necesario para invertir y emprender, sin embargo, hay que poner especial cuidado en no caer en un círculo vicioso de deudas; muchas empresas, van tomando préstamos que esperan ir pagando con las ganancias; puede ser el inicio de declive cuando ya no pueda pagar.
- Esperando utilidades demasiado pronto. Un gravísimo error de las empresas, es sobreestimar las ganancias que se obtendrán durante los primeros meses de operaciones; regularmente, estos meses deben ser bastante austeros, dado que no existen muchos clientes y llegados a este punto, las empresas pueden tardar más de un año en percibir beneficios reales.
- Ampliarse demasiado rápido. Los tiempos también son también importantes, y el crecimiento también debe medirse en un tiempo razonable, antes de pensar en expandirse.
- Actuar con determinación y motivación. No está mal apasionarnos con nuestro negocio; sin embargo, vamos a necesitar algo más, la determinación suficiente para hacer un buen plan de negocio razonable y llevarlo a cabo.
- Elegir el negocio adecuado. cada empresa es distinta y ofrece algo totalmente diferente, el problema de muchas nuevas empresas es que no tienen el enfoque correcto para el negocio o no están trabajando de acuerdo a este, lo que puede traer conflictos mercantiles y demás problemas.

http://foros.tucapital.es/images/fbfiles/images/phpwBQLah_1489096448.jpg

=====