

Centro de Negocios y Desarrollo Económico

Colegio de Administración de Empresas RUM



LOS DIEZ ERRORES MÁS FRECUENTES AL ESTABLECER UN NEGOCIO

1. No autoevaluarse

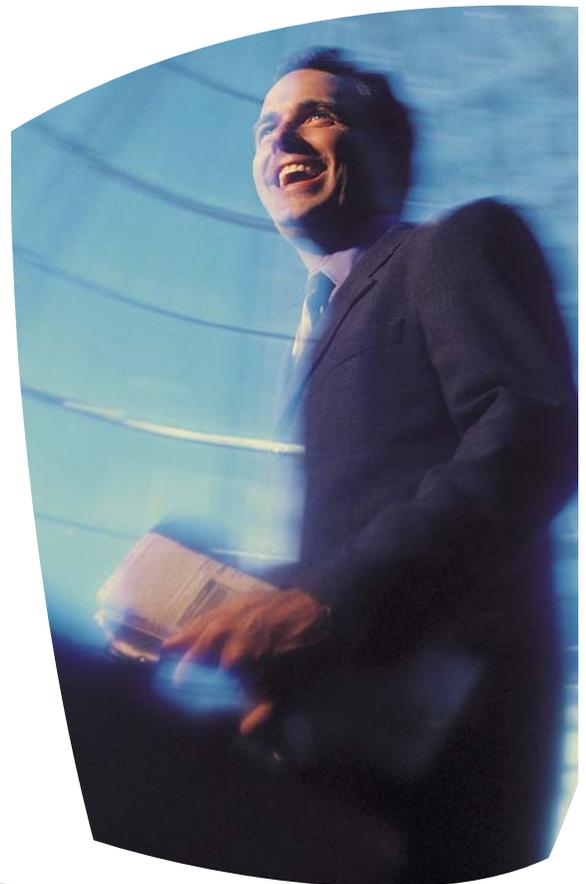
¿Sabía usted, que una de las principales causas de fracaso es tener poca o ninguna experiencia en el tipo de negocio? El conocimiento de los pormenores de la operación de un negocio, la habilidad para supervisar, de trabajar bajo presión, el tener buena salud o simplemente ser disciplinado, son algunas de las cualidades esenciales que debe poseer un dueño de negocio. La autoevaluación lo ayudará a identificar las habilidades que posee y las que le faltan por adquirir antes de emprender el negocio.

2. No contar con el respaldo de la familia inmediata

Cuando se comienza un negocio, son muchas las horas y los días que se tienen que dedicar, por lo tanto, si la familia cercana, no apoya la idea de establecerlo pueden crear problemas y obstáculos que lo desenfocarán del mismo.

3. Alquilar un local sin tener los permisos gubernamentales

Este error es muy frecuente, el futuro empresario identifica un local, paga el depósito y peor aún, firma contrato. En la etapa de planificación es importante conocer todos los permisos, licencias y endosos necesarios por ley para llevar a cabo las operaciones, según el tipo de negocio a establecer. Una vez conozca los permisos, incluyendo si la zonificación donde está ubicado el local permite establecerlo, entonces debe proceder a firmar el contrato. ¡Ojo! Es triste pagar renta sin poder abrir las puertas del negocio por falta de algún permiso.



4. No conocer los gustos y preferencias de los clientes potenciales

El futuro empresario debe conocer el producto y servicio que estará ofreciendo y cómo éste va a satisfacer las necesidades de nuestros clientes potenciales. Para esto es importante conocer quiénes son esos clientes, cuáles son sus necesidades, sus gustos, preferencias y los hábitos de compra, entre otros. Al fin de cuenta, lo que se busca es que los clientes queden satisfechos para que regresen.



5. No conocer la competencia ni tener una ventaja competitiva Cuando se está planificando el negocio, se debe estudiar muy de cerca la competencia, identificarlos, conocer la ubicación, conocer sus ventajas y desventajas, sus precios, etc. De esa manera, podrá identificar su ventaja competitiva, que no es otra cosa que lo que lo distinguirá a usted de su competencia. La ventaja competitiva puede variar desde el horario del negocio, hasta las garantías. La única manera de identificarla es conociendo muy bien a su competidor.

7. Proyecciones financieras poco objetivas Es frecuente encontrar unas proyecciones financieras que no reflejan la realidad. El dueño debe ser objetivo al proyectar las ventas del negocio, debe estudiar si sus ventas se afectan con las épocas del año, debe conocer las aportaciones patronales a los empleados, los seguros que le aplican según el tipo de negocio, el préstamo y sus intereses, entre otros. Estos gastos operacionales deben ser analizados juiciosamente para que sus proyecciones financieras sean realistas y no se lleve sorpresas cuando esté operando el negocio.

8. Mezclar las cuentas personales con las del negocio Es común escuchar “mi negocio vende, pero no sé ni cuánto me cuesta ni cuánto me genera”. Esto es un horror, digo error, sobre todo cuando son negocios que se administran desde el hogar. La mejor opción, es abrir una cuenta comercial en su banco de preferencia o si aún no está listo para dar el paso, solo tiene que abrir otra cuenta donde depositará todo lo relacionado con el negocio. De esa manera, separa ambas cuentas y el resultado será que sabrá lo que genera.

6. Dependere de un solo proveedor He sabido de muchos casos que las operaciones del negocio se han visto severamente afectadas por la dependencia de un único proveedor. Peor aún, cuando se encuentra ubicado en países lejanos. En muchas ocasiones se elige porque es más económico, pero ¿qué pasará cuando ese proveedor falle? Es por esto que se deben identificar varios proveedores y conviene tener un plan b,c..

9. Delegar el negocio a empleados al comienzo de las operaciones ¿Es un error craso! La persona que conoce hacia dónde quiere dirigir el negocio es solamente el dueño. Si se descuida, la operación del negocio sufrirá daños que en muchas ocasiones son irreversibles. Recuerde que los empleados hacen su labor, pero el que tiene la visión empresarial es el dueño.

10. No realizar un Plan de Negocios Las personas piensan que el plan de negocios sólo se requiere para solicitar un préstamo bancario. Aunque la mayoría de los bancos requieren el plan, el mismo también es una herramienta de planificación que le ayudará a definir qué hacer, en qué orden, cuándo y cómo. En otras palabras, podrá percatarse si el negocio es viable o no. ¿Quién está cualificado para hacer el plan de negocios? Existen varios consultores privados que se dedican a redactar planes, pero por mi experiencia, la persona mejor cualificada para trabajar en el plan es el propio empresario.

KIT EMPRESARIAL



Una herramienta que puede ayudarlo a evitar estos errores es el **Kit Empresarial** que comprende las publicaciones *Cómo Iniciar Desarrollar y Administrar un Negocio Pequeño en Puerto Rico* y *Su Plan de Negocios: Manual de Trabajo*.

¿Dónde puede adquirir el Kit Empresarial? Llame al Centro de Negocios y Desarrollo Económico de ADEM RUM 833-4465/832-4040 ext. 3613/5591 en varias librerías a través de la Isla o visitando la página de internet <http://cde.uprm.edu>

Glenny Rivera Vargas, MBA
Centro de Negocios y Desarrollo Económico ADEM – RUM
<http://cde.uprm.edu>