

Los **7** errores de las PyMEs

No adelantes el fracaso de tu negocio



Todos hemos escuchado hablar de las PyMEs ¿Pero sabes qué son y cómo funcionan? El término se refiere a todas las Pequeñas y Medianas Empresas, y una de sus características es que cuentan con un número no muy grande de trabajadores (las Pequeñas entre 11 y 30 trabajadores; las Medianas con más de 30 y hasta 100 trabajadores¹).

Otra característica es que son de facturación moderada, sin embargo, son consideradas como el principal motor de la economía, ya que son las empresas que más empleo ofrecen.

Desafortunadamente no todas logran mantenerse en el mercado o consiguen la consolidación anhelada.

Las empresas están conformadas por personas y el trabajo que desarrollan día con día muestra qué tan productivas son. Pero también evidencian situaciones que se deben cambiar para su buen funcionamiento. En esta ocasión te presentamos los siete errores más comunes de las PyMEs.

1 **¿Tienes plan de negocio?** Es fundamental contar con uno al momento de abrir un negocio, ya que este nos ayuda a definir metas; establecer presupuestos y procesos para la correcta operación de la empresa; así como también disponer de los medios de promoción.

Muchas empresas que no cuentan con este último, difícilmente pueden salir adelante, pues al no tener claros los puntos mencionados les es complicado abrirse espacio en el mercado.

2 **¿Vendes?** Algunos negocios cierran sus puertas porque no logran alcanzar sus metas en cuanto a ventas; esto no significa que no puedan comercializar sus productos, sino que no hacen lo suficiente para ello, es decir, se puede hablar de los beneficios de un producto, pero si no es lo que específicamente requiere el cliente, entonces no lo van a vender. En este punto, también es importante la publicidad que se le dé al negocio y los medios en donde se promocióne, esto para poder atraer un número mayor de clientes.

3 **¿Te pones en el lugar de tu cliente?** En este punto el principal error es que no se tiene empatía con el comprador; es decir, no se entiende al cliente y esto no permite identificar en realidad lo que necesita; de ahí que el negocio no prospere. Es importante hacer énfasis en el trato hacia el cliente ya que es el principal proveedor de los recursos. Si el cliente se siente a gusto, lo más probable es que recomiende el negocio y como es de esperarse, la empresa irá en aumento.

4 **¿Tiene alguna reclamación?** Es importante que después de realizar una venta se dé seguimiento a ésta, para conocer la satisfacción del cliente; saber si lo que compró cumplió totalmente con sus expectativas; si la calidad tanto en el trato como del producto o servicio fue buena o incluso si tiene alguna queja o sugerencia que hagan perfeccionar el negocio. La cuestión en este punto es mejorar todas las posibles áreas de oportunidad para que el negocio tenga el éxito deseado.

5 ¿Cuentas con las habilidades y capacidades? Un negocio en el cual las personas empleadas no tienen los conocimientos suficientes para poder resolver cualquier inquietud del cliente puede estar destinado al fracaso.

Por ello es fundamental elegir correctamente a los trabajadores, no es que lo sepan todo, pero sí que posean las habilidades y capacidades para llevar a cabo, de la mejor manera, la operación del negocio; ello permitirá transmitir los conocimientos a las y los trabajadores cuando se vaya renovando la empresa y de esta forma lograr los resultados esperados.

6 ¿El precio no es el adecuado? La mayoría de las empresas nuevas creen que por comenzar a operar deben de tener los precios más bajos, sin embargo no necesariamente debe ser así. El que la empresa esté iniciando no significa que deba malbaratar sus productos o servicios, más bien se recomienda establecer un precio justo.

Toma en cuenta que si el producto o servicio que se ofrece es de gran utilidad para el cliente, entonces su precio no debería ser bajo.

7 ¿Qué hacer ante un imprevisto? En este punto es importante tener en cuenta que además de la inversión inicial, en algún momento podremos necesitar dinero para el pago de cualquier imprevisto. Algunas empresas gastan demasiado para "arrancar" y cuando se presenta un gasto mayor se tiene que tomar de las "ganancias", recuperarlo puede ser difícil o tomar mucho tiempo, lo que puede ocasionar una pérdida en el negocio que nos podría llevar de un cierre temporal a un cierre definitivo.

El Buró de Entidades Financieras (BEF) te recomienda que verifiques y analices los puntos anteriores para que al momento de iniciar tu propio negocio tengas presente lo que no debes hacer y si ya lo tienes, puedas crecer como empresaria o empresario.

Recuerda que si requieres de algún financiamiento para iniciar tu negocio, el BEF es tu mejor aliado. Puedes comparar entre las distintas instituciones que ofrecen este tipo de financiamiento y elegir la que mejor se adapte a tus necesidades. Consulta el Catálogo Nacional de Productos y Servicios Financieros.



1 Secretaría de Economía.