

LOS S7ETE

PECADOS

DE LAS **MiPymes**

| Conozca cómo **evitarlos** y haga **crecer su empresa**.



**CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA**
Creemos en Santander

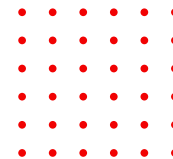
Contenido

Introducción	3
Pecado #1 - Pereza	4
Pecado #2 - Gula	5
Pecado #3 - Lujuria	6
Pecado #4 - Avaricia	7
Pecado #5 - Envidia	8
Pecado #6 - Ira	9
Pecado #7 - Vanidad	10
Conozca más	11

Introducción

En **FOREM Virtual 2020**, el Foro Empresarial más grande del **Oriente Colombiano**, participó Luis Alberto Restrepo, director de la comunidad Soy Rico, quien brindó consejos para mantener financieramente bien los negocios y **tips para solucionar** y tomar **decisiones acertadas** frente a los problemas que comúnmente se presentan.

Con base a su intervención, les contaremos **los pecados más comunes** y costosos para las empresas y cuál es la mejor forma de evitarlos, pensando siempre en el **crecimiento** de las organizaciones.



Pecado #1 Pereza



El primer pecado hace referencia a una empresa que no crece, que se mantiene igual a pesar del incremento de su actividad comercial **¿A qué se debe esto?**

Cuando se está iniciando un negocio, se pueden encontrar problemas al momento de gestionar la parte financiera, pues se mezclan los gastos de la empresa con los gastos personales, por ejemplo: el pago de la comida, el gimnasio o el celular.

Esto sucede porque los empresarios asemejan la labor de emprender a la dinámica de ser empleados o trabajar por

honorarios, es decir, que el dinero que tiene en caja la empresa es parte de sus ingresos.

La forma de evitar que esto suceda es **separar las cuentas**, poniendo un valor de nómina que incluya sueldos fijos. Para sacar este dato, evalúe cuánto le pagaría a una persona que ejerciera las funciones que usted hace dentro de la empresa y evite que este varíe de acuerdo a los ingresos que recibe la compañía.

Deje el dinero restante para el flujo de caja e inviértalo en aspectos concernientes al **crecimiento de la empresa**.

Pecado #2

Gula



Si bien es cierto que una empresa necesita de inversiones para poder aumentar su **capacidad productiva**, también es cierto que endeudarse por cualquier razón puede generar grandes pérdidas y problemas financieros. A esto Luis Restrepo le llama el pecado de la Gula.

Hay ciertas deudas que no generan **ningún valor agregado** a una empresa como los son:

- **Inversiones personales** como viajes de placer, lujos o gustos, carros (a menos que la empresa esté relacionada a una actividad que implique el uso de automóviles) o caprichos.
- Negocios que **no son propios** en los que no se tiene el control administrativo o que hacen parte de un segmento que no se conoce.

Esto se soluciona **evaluando** si la **inversión hará crecer financieramente el negocio**, de ser así hay que evaluar y hacer una proyección de cómo esa deuda puede incrementar las ventas de la empresa, teniendo presente aspectos como: tasa de crecimiento, tiempo estimado para lograr una estabilidad y cómo se va a solventar el gasto durante ese tiempo.

Pecado #3 Lujuria

El pilar que sostiene una empresa es la **rentabilidad** porque esto permite mantenerse financieramente cumpliendo con todos sus compromisos o gastos.

El pecado de la lujuria hace referencia a dejarse seducir comprando **elementos innecesarios** mientras se olvida de las cosas importantes.

El enfoque de los emprendedores debe estar en

vender más, generar **más ingresos** y **reducir los gastos**, sin invertir en factores que no vayan a generar un valor agregado a la empresa. En este punto es fundamental conocer el **Punto de Equilibrio**, es decir conocer el número de ingresos necesarios para solventar los gastos empresariales, cumpliendo con todas las obligaciones empresariales, incluyendo el salario del empresario.

Dato importante:

La crisis generada por el **Covid-19** en 2020 hizo entender a muchos empresarios que los **factores externos** pueden cambiar radicalmente de un momento a otro, sin embargo hay aspectos internos que sí se pueden **mantener bajo control** como: una base de datos controlada y unas ventas pujando al alza.

Pecado #4 Avaricia



Las empresas necesitan ser rentables para **mantenerse en el mercado** pero muchas veces el mayor impedimento para que esto suceda son los mismos empresarios, ya que empiezan a sacar recursos de ella sin ningún límite.

Para entender este pecado, cabe realizar una comparación con el crecimiento de un niño. A medida que él va creciendo, va necesitando una mayor y mejor

alimentación para que su **desarrollo sea óptimo**.

Esto mismo necesitan las empresas, cuando crecen, consumen más recursos, más dinero y no es rentable variar los gastos como la nómina, a medida que esto sucede. En palabras de Restrepo **“Cada vez que se pone un sueldo variable, de acuerdo a las utilidades, la empresa se queda chiquita”**.

Consejos para mejorar la **rentabilidad** y hacerla crecer:

- Mantener los **valores** de nómina.
- Invierta las **utilidades** en la misma empresa y no en factores personales.
- Defina **su rol** en la empresa.
- No intente **ahorrar dinero** haciéndolo todo porque eso implica un gasto de tiempo innecesario que puede acarrear pérdidas.

Pecado #5 Envidia



Si usted invierte demasiado tiempo, energía o dinero en **observar** y **copiar** a la **competencia**, usted puede estar cayendo en el **pecado de la envidia**.

En este punto es importante salir de la guerra de precios que impone el mercado y empezar a velar por el **factor diferenciador** ya que cuando una persona piensa en el precio y le compra a otro proveedor basado solo en eso puede ser porque no es un cliente objetivo o no está clara la propuesta de valor.

Actualmente, ante las diferentes ofertas presentes, no hay ningún producto o servicio que sea realmente caro o barato, lo que

hay es una **deficiencia en la explicación** de las diferencias o bondades que existen en comparación a cualquier otro del mercado. Si **el cliente** se basa solo en el precio es porque es el único elemento que tiene para tomar su decisión de compra.

Es importante saber que el éxito no se basa en que la empresa tenga una gran competencia, **sino en aquellos puntos que se ofrecen de más.**

Uno de los elementos que puede poner a su favor es la velocidad de respuesta, eso marca la diferencia y fideliza a los clientes.

Pecado #6

Ira

Para dirigir una organización es importante dejar de tomar decisiones basadas **100% en las emociones** sin pensar o analizar la situación previamente.

Hay gerentes que se dejan llevar por la ira y van en **detrimento** de su propia empresa, lo que financieramente puede llegar a ser desastroso.

Los **errores más comunes** que se cometen en este punto son: pelear con el socio y acabar con la relación personal/empresarial; insultar, maltratar o denigrar a

un proveedor o cliente; despedir a un empleado con rabia; o desquitarse con las personas cercanas por un problema personal.

El consejo es aprender a **diferenciar** la ira y el enojo, la primera hace referencia a las actuaciones previamente comentadas y la segunda, a mantener un **estado prudente** frente a los sentimientos experimentados.

Esto le puede **ahorrar** muchos **problemas personas y legales**.



Pecado #7 Vanidad

Emprender es un proceso **de constante aprendizaje** y es fundamental saber cuándo pedir ayuda y no creer que se tiene la respuesta a **todos los problemas**.

Si ve que se presenta una situación que excede sus conocimientos previos, lo primero es aceptar que **necesita ayuda** y continuar con la búsqueda de la persona indicada para que le **brinde la asesoría**.

No espere a que sea demasiado tarde para que esto suceda pues se pueden **cometer errores** irreversibles que hagan **acabar su compañía**.





Conozca más

Para profundizar más en estos consejos que **ayudan a fortalecer** e impulsar el **crecimiento** de su empresa ingrese a la charla completa en:

https://www.youtube.com/watch?v=1_O5kU6IZQg

O escanee el código QR





**CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA**
Creemos en Santander

www.camaradirecta.com



@ccbucaramanga