

SI QUIERES QUE TU EMPRESA CREZCA, NO COMETAS

estos 7 'pecados'

Los incentivos y barreras que tienen los empresarios para formalizarse son muy variados y a veces dependen de la cultura regional, del sector económico en el que se mueven e, incluso, de su visión de los negocios.

Por eso, muchas veces los puentes tendidos por los mecanismos gubernamentales no necesariamente conectan con la mentalidad de los empresarios y sus realidades.

Con el fin de conectar estos caminos y fortalecer el tejido empresarial, la Cámara de Comercio de Cali adelantó una investigación con 1.300 empresarios participantes de los programas de la Unidad de Fortalecimiento Empresarial. Sus resultados los condensó en estos 7 'pecados' que frecuentemente cometen los microempresarios y que no los dejan crecer.



1

No pensar en grande y hacia el futuro

Cuando los negocios nacen solo por tener una fuente de ingresos personales o como autoempleo, poco se mira hacia el futuro. Piensa en grande a la hora de emprender: es importante tener una perspectiva de crecimiento, generar empleo, ampliar mercados...

**El 38 % de los empresarios consultados creó un negocio de subsistencia.*

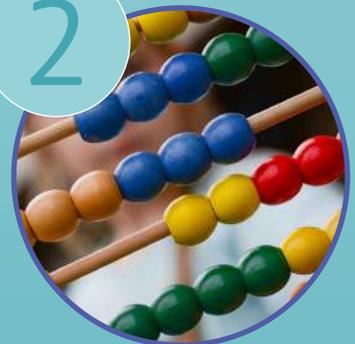
No llevar cuentas

Conocer tus ingresos y gastos te permite optimizar el uso de tus recursos, diseñar estrategias para mejorar el desempeño del negocio y posicionarlo en el mercado.

Cuando no se registran las cuentas, tu capacidad de toma de decisiones sobre el futuro de tu empresa se ve limitada.

**El 15 % de los consultados no tiene claras sus cuentas.*

2



3

No conocer los costos y gastos de tu empresa

Es importante que sepas muy bien cuánto cuesta operar tu negocio y las utilidades que deja. Regular los costos y disminuir los gastos es fundamental para darle rentabilidad y sostenibilidad a una empresa y para establecer su potencial de crecimiento.

**El 41 % de los empresarios no conoce estas cifras.*



4

→ No tomar decisiones para el largo y mediano plazo

A la hora de tomar decisiones de inversión, de implementar nuevos procesos o generar nuevos productos, por ejemplo, no pienses solo en los beneficios inmediatos. El afán de ver resultados pronto a veces no deja ver esas oportunidades de crecimiento que necesitan un poco más de tiempo para dar frutos.

**El 61 % de los empresarios toman decisiones de futuro pensando solo en el corto plazo.*



5

Echarle la culpa de todo a los problemas externos

Aunque factores como el desempeño de la economía, la falta de oportunidades o la situación de seguridad, entre otros, pueden influir en el desempeño y crecimiento de tu negocio, piensa en las cosas que puedes controlar al interior de tu negocio y en los cambios que puedes hacer en la forma en que estás haciendo las cosas. Así encontrarás oportunidades para avanzar.

**El 21 % de nuestros empresarios piensa que todos los problemas están fuera de la empresa y no miran hacia dentro.*



Lanzarse al agua sin estudiar las oportunidades de negocio

Para que las probabilidades de éxito de un emprendimiento sean mayores, hay que encontrar la oportunidad de negocio resolviendo una necesidad que haya en el mercado. Crear una empresa no debe obedecer simplemente a la necesidad de tener una fuente de ingreso, querer tener flexibilidad de tiempo o ser tu propio jefe.

**El 46 % de los empresarios estudiados decidieron empezar su negocio de forma circunstancial.*

6



7

Ser empresario sin tener el ADN para ello

Hay que ponerse la mano en el corazón y preguntarse si realmente quieres ser empresario o si te sientes más cómodo teniendo un empleo y un salario mensual.

Hay personas que pueden tener buenas prácticas empresariales y una empresa que responde a una necesidad del mercado, pero que no quieren ser empresarios.

**El 19 % de los empresarios encuestados dejaría su empresa si recibieran una oferta de trabajo.*



**Cámara de
Comercio de
Cali**