

Prepárese antes de comenzar su negocio

By Liliana Parker

Como consultora de negocios, me siento muy complacida cuando veo a un pequeño empresario abrir las puertas de su negocio al público. Pero para llegar a este momento, es importante tener en cuenta que el proceso toma tiempo, planificación y paciencia.

Si tiene la idea o el sueño de algún día comenzar con un negocio, le sugiero comience desde ahora a planificar cómo hacerlo, ya que cuando un negocio comienza de manera improvisada, tiene una alta posibilidad de que fracase antes de los dos años.

Si usted es de los que creen que con tener una buena idea y tener las destrezas relacionadas al negocio ya se está preparado para lanzarse al mundo de los negocios, está un poco sesgado de la realidad.

Sí, usted tiene la pasión por lo que hace y lleva muchos años haciéndolo bien, con muy buenos comentarios de sus amigos, familiares o esporádicos clientes que utilizan su producto o servicio, pero no sólo la destreza es necesaria para que un negocio sea exitoso. ¿Sabe lo que implica todo el proceso gerencial? ¿Sabe cuáles áreas hay que tener en cuenta para establecer un congruente sistema que le garantice los mejores resultados?

Necesita entrenarse para ser empresario. Necesita saber cómo dirigir un negocio, porque no es simplemente colocar un título en una tarjeta de presentación: Gerente General de mi negocio.

Aunque cuando se empieza un negocio no tenga personal bajo su supervisión y usted sea el único trabajando en ella, una empresa debe tener una estructura tal que cubra todos los frentes y a la vez, facilite su crecimiento.

Todo negocio, ya sea de uno ó 100 empleados, tiene una estructura básica que contiene cuatro diferentes áreas: el área administrativa, el área financiera, el área operativa y el área comercial. A simple vista esta estructura parece la de una gran compañía, pero no es así.

En el área administrativa, se incluye todo lo relacionado al personal, aspectos legales e impuestos. Si usted es el único trabajando en su negocio, tiene que pensar en todo lo que se relaciona a sus impuestos como trabajador independiente, tiene que pensar en la entidad que le conviene, el seguro, su propio salario, etc.

En el área financiera, se incluye todo lo que tenga que ver con números como presupuestos, proyecciones y contabilidad. Usted tendrá que llevar sus libros de contabilidad y saber por lo menos cuánto vende, cuánto gana y cuánto necesita para funcionar.

En el área operativa, se incluye todo lo relacionado con la producción del servicio o producto a ofrecer como la logística, compras, fabricación, proveedores, etc. ¿Ofrece un servicio? Tiene que establecer un sistema para que lo que ofrece sea de buena calidad y en un tiempo oportuno. Si ofrece un producto hecho por otros, tiene que negociar las condiciones, el envío, etc. Si usted hace su propio producto, tiene que ver en dónde compra los materiales que sean de buena calidad y a un buen precio.

En el área comercial se incluye todo lo que va a hacer que el producto o servicio se venda como mercadeo, relaciones públicas y ventas. Usted necesita vender su producto o servicio y para ello necesita que muchas personas sepan que usted lo está vendiendo.

De esta simple estructura se derivan departamentos o subdivisiones de acuerdo al tamaño de la empresa y de acuerdo a la visión de la gerencia. Esta visión es una relación entre la clase de producto o servicio que se ofrece y el mismo mercado.