

SECCIÓN MERCANTIL

FRACASO EMPRESARIAL

A la hora de emprender un nuevo negocio o proyecto, no hay que olvidarse del fracaso empresarial, es decir, de la posibilidad de que el nuevo proyecto termine finalizando antes de tiempo, por la razón que sea.

Como dice Charles Pépin, en su libro Las virtudes del fracaso, “todo éxito es un fracaso rectificado”.

El fracaso empresarial es consustancial a los nuevos proyectos de esta índole, de manera que sólo habrá fracaso si hay emprendimiento, mientras que el emprendimiento no implica necesariamente fracaso empresarial.

Hay muchas cifras y estadísticas que hablan del fracaso empresarial, todas ellas devastadoras, que afirman que un % muy elevado de empresas no habrán sobrevivido a sus primeros cinco años de historia, y versiones similares del mismo trasfondo.

Las dificultades que se puede encontrar un emprendedor, y que lo llevan a no tener éxito en su proyecto son varias: falta de recursos económicos, problemas de financiación, falta de materias primas, o recursos productivos de cualquier índole, y objetivos no logrados, pueden ser algunas de las causas que desembocan en un fracaso empresarial, una parte que siempre estará presente y que no puede negar cuando comienza su camino como emprendedor.

Hablamos de fracaso empresarial cuando una empresa se ve obligada a cerrar, porque no puede generar suficientes ingresos para cubrir sus gastos. Las empresas establecidas tienden a fracasar debido a condiciones económicas, cambios políticos o decisiones de gestión. El fracaso de las nuevas empresas es principalmente el resultado de una mala planificación, o toma de decisiones.

Las condiciones económicas pueden provocar un fracaso empresarial, cuando los consumidores cambian sus hábitos de gasto, como durante recesiones, depresiones y tiempos de guerra. A medida que los consumidores pierden la confianza en el futuro de la economía, reducen el gasto para ahorrar dinero.

Compran solo lo que se necesitan y retrasan la compra de artículos más grandes, como automóviles, hogares y electrodomésticos. Las empresas deben tener suficiente efectivo disponible durante estos tiempos de inactividad económica para evitar el fracaso mientras esperan que los consumidores recuperen su confianza perdida y comiencen a hacer compras nuevamente.

- “FRACASO EMPRESARIAL: PROBABILIDAD REAL DE QUE EL PROYECTO TERMINE ANTES DE TIEMPO.”

- “ES CONSUSTANCIAL CON LOS PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL.”

- “CIFRAS Y ESTADÍSTICAS QUE HABLAN DE PORCENTAJES MUY ELEVADOS QUE NO HABRÁN SOBREVIVIDO A SUS PRIMEROS 5 AÑOS DE ANTIGÜEDAD.”

- "CIERRE OBLIGADO, POR NO TENER CAPACIDAD DE GENERACIÓN DE RECURSOS SUFICIENTES, PARA ATENDER LOS PAGOS COMPROMETIDOS."

- "FRACASO EMPRESARIAL POR CAMBIO EN HÁBITOS DE CONSUMO."

- "FRACASO EMPRESARIAL POR CAMBIO EN CONDICIONANTES POLÍTICOS O ECONÓMICOS."

- "FRACASO EMPRESARIAL POR MALA PLANIFICACIÓN O TOMA DE DECISIONES INCORRECTAS."

La política influye en el fracaso empresarial cuando se crean nuevas leyes o regulaciones, que hacen que las empresas tengan que pagar impuestos más altos, o modificar productos o instalaciones. El clima político cambia constantemente, con grupos de consumidores que abogan por cuestiones como una mayor protección y un medio ambiente más verde. Estos cambios pueden afectar especialmente a las pequeñas empresas, ya que es posible que no puedan ajustar sus operaciones para seguir siendo rentables. Las empresas en industrias que son sensibles a las leyes y regulaciones cambiantes, como la atención médica y los seguros, deben tener planes de contingencia en caso de que se establezcan nuevas políticas.

La mala planificación y la toma de decisiones son a menudo las causas del fracaso empresarial. Esto incluye la gestión que subestima el panorama competitivo, utilizando tácticas de marketing insuficientes o no investigando las tendencias del consumidor. Las amenazas de fallo pueden ser contrarrestadas si los gerentes detectan los problemas de antemano y desarrollan estrategias para prevenir la amenaza o reducir sus efectos. Si bien las empresas no tienen control sobre las razones económicas o políticas del fracaso empresarial, pueden disminuir la posibilidad de fracaso al contar con gerentes sólidos y planes estratégicos.

Prevenir el fracaso empresarial no siempre es posible. No importa el tamaño o la industria del negocio, debe tener un sistema para detectar si el negocio está en camino al fracaso. Las empresas deben tener estrategias para contrarrestar todas las amenazas internas y externas perceptibles. Si el dueño de un negocio está al tanto de la legislación pendiente que puede perjudicar su negocio, debe encontrar inmediatamente formas de seguir siendo rentable en lugar de esperar hasta que se apruebe la legislación. Solo un equipo de gestión y planificación sólido pueden ayudar a una empresa a evitar el fracaso empresarial.

Sin embargo, el fracaso puede ser un buen sinónimo de aprendizaje para los emprendedores y es parte del proceso de la constitución de una empresa. De estas experiencias deben quedar enseñanzas y hallazgos para no repetir en futuros proyectos.

Por lo tanto, el fracaso empresarial es un aspecto de nuestro proyecto que no debemos obviar nunca, porque va a ser parte de dicho proyecto, a lo largo de toda su trayectoria.

No olvidemos que todo proyecto debe sustentarse sobre la base de tres pilares fundamentales:

- Técnico-productivo. Todo emprendedor de un nuevo proyecto debe tener conocimientos técnicos y o productivos sobre el producto o servicio que quiere ofrecer al mercado. Por esta razón, en numerosas ocasiones, el emprendedor procede del mismo sector de actividad del producto o servicio que ofrece. Sabe fabricar un determinado producto, o prestar un determinado servicio, porque lo ha estado haciendo hasta hace muy poco tiempo en otra empresa u organización similar. Un porcentaje muy alto de nuevos proyectos se genera de esta forma: una célula que se disgrega de un proyecto anterior, igual o similar.

- Comercial. Por razones muy similares a las anteriores, el nuevo emprendedor sabe perfectamente quién es su público objetivo y cómo llegar a él. Es decir, tiene perfectamente identificados a los clientes potenciales del nuevo proyecto, y también los canales de distribución a través de los cuales va a poder acercarlos el producto o servicio del nuevo proyecto empresarial.
- Gestión. Qué duda cabe de que una correcta y adecuada gestión del nuevo proyecto, debidamente profesionalizada, aportará mayores probabilidades de éxito al mismo. A pesar de lo significativamente amplia que es la gestión, y sin ánimo de exclusividad, podríamos englobar en este capítulo aspectos desde los más puramente administrativos, contables, fiscales, financieros, legales y jurídicos, mercantiles, etc...
- Si bien no nos cabe ninguna duda de que los dos primeros pilares suelen estar suficientemente cubiertos a la hora de iniciar un nuevo proyecto empresarial, no es menos cierto que el tercer y último pilar esencial es menos prevenido, o al menos, desde los comienzos del proyecto. Suele ser ya cuando este nuevo proyecto está avanzado cuando este tercer pilar empieza a recuperar, a fuerza de sobrecostes principalmente, su importancia en el global del proyecto.

Entre las razones que podemos encontrar, y que vienen a motivar el fracaso de los proyectos empresariales, tenemos los siguientes:

1. Inexperiencia: los cambios repentinos que ocurren en el mercado, la adaptación a nuevos modelos, y la forma de negociar son un papel importante en los emprendimientos. Muchas veces, estos factores juegan en contra de los emprendedores, y la forma en cómo actúan frente a cada una de estas escenas.
2. Plan de negocios óptimo: conocer su mercado, saber los precios, las herramientas que necesita, los equipos y la inversión que necesita para sacar adelante la idea, es un ejercicio que debe tener en cuenta desde el día cero. Además, conocer el mercado de manera firme le ayudará a cometer menos errores y hacer proyecciones que eviten el fracaso empresarial.
3. Analizar, equivocarse y corregir: todas las estrategias y los planes que realice para el lanzamiento de un producto pueden ser buenos o malos. A raíz de esto, como emprendedor debe aprender a tomar decisiones, y saber qué debe corregir en caso de haber fallado en algo. No hacerlo y perder demasiado tiempo en encontrar razones innecesarias puede representar que alguien más implemente la idea o la mejore.
4. No darse cuenta de su propio éxito: puede sonar raro, pero muchos emprendedores triunfan rápidamente y sin darse cuenta terminan tomando malas decisiones gracias a ese éxito. Si esto le sucede o ve que está empezando a suceder, debe desarrollar un plan de crecimiento para empezar a manejar estos resultados positivos en pro de continuar y no dejarse llevar por la alegría de estar triunfando. Que no se cumpla el tan fatídico dicho de “morir de éxito”.

Los aprendizajes que deben quedar después de un fracaso empresarial le pueden servir para reiniciar nuevamente. De los cuestionamientos que le salgan, deben salir las oportunidades de mejora y las situaciones que encontró de valor para iniciar un nuevo proyecto.

Si cree que fue la falta de preparación o de alguna habilidad que le impidió el éxito empresarial, no deje de aprender y potencialice cada uno de sus conocimientos para ponerlos en práctica y tenerlos en cuenta durante la creación de un emprendimiento nuevo.

De igual manera, el fracaso empresarial debe ser aceptado y se debe tener en cuenta. Muchas veces, no aceptar un fracaso, y tratar de ocultarlo, no le ayudará a resolver esos problemas que presentó, al contrario, pueden ser un factor que no lo deje avanzar en los proyectos que inicie. Aceptar y ser consciente de los errores que comete le servirán como rueda para continuar por el camino empresarial.

Ahora, tener en cuenta el equipo de trabajo, inversores o socios también deben ser elementos que no tiene que dejar pasar por alto. Cada uno de ellos también tiene un grado de responsabilidad, y usted debe saber si ese grupo que tenía para sacar adelante su proyecto era ideal y qué competencias deben tener los nuevos integrantes de un nuevo proyecto.

Es importante que tenga en cuenta que los errores son una condición humana, que siempre estarán presentes, y que serán una posibilidad. No acatarlos, y no saber cómo actuar frente a ellos, le pueden jugar en contra durante las diferentes etapas que tiene un emprendimiento. No olvide monitorear cada uno de los aspectos que rodean el camino empresarial y téngalos en cuenta mientras desarrolla cada una de las ideas que tiene en mente.

- *“FRACASO EMPRESARIAL POR NO APLICACIÓN DE UNA GESTIÓN SUFICIENTEMENTE PROFESIONALIZADA.”*

- *“BASES MÍNIMAS PARA UN PROYECTO SÓLIDO: TÉCNICO-PRODUCTIVA, COMERCIAL Y GESTIÓN PROFESIONALIZADA.”*

- *“TODO ÉXITO ES UN FRACASO RECTIFICADO.”*

- *“APRENDER DE LOS ERRORES PARA MEJORAR Y NO VOLVER A COMETERLOS.”*

- *“DEL FRACASO SE PUEDEN DERIVAR APRENDIZAJES PARA REPLANTEAR EL PROYECTO O INICIAR PROYECTOS NUEVOS, EN MEJORES CONDICIONES.”*