

# Errors més freqüents que fan fracassar un negoci

Recursos humans, Màrqueting, Econòmic, Financer i Legal

## 1 Recursos humans

**No tenir un líder amb visió estratègica, innovadora i amb capacitat de planificació i decisió.**

- Visió, estratègia i objectius.
- Informació, focus i presa de decisions.
- Quadre de comandament.
- Innovació integrada en la gestió.

**Descuidar la selecció, la formació i el desenvolupament professional de l'equip.**

- Selecció professional.
- Pla de formació i desenvolupament professional.

**Tenir socis que no aporten valor o que no comparteixen els mateixos principis i objectius.**

- Els socis, si no aporten valor no es necessiten.
- Els socis comparteixen objectius, principis, valors i grau d'implicació.

**Tenir mancances de gestió no identificades, no delegar ni fer participar l'equip en l'evolució de l'empresa.**

- Coneixement de les mancances en gestió empresarial.
- Delegació.
- Informació a l'equip sobre l'evolució de l'empresa.

**No disposar d'una política retributiva adequada.**

- Salari competitiu.
- Retribució dels socis segons dedicació i funcions.
- Pla de compensació total per incrementar el compromís.



## 2 Màrqueting

**No estar orientat al mercat ni a les necessitats dels clients.**

- Focus en les necessitats del client per davant de les prestacions del producte/servei.

**No tenir un pla comercial ni disposar d'una previsió de vendes.**

- Pla comercial amb objectius, previsió de vendes, canals de distribució, càlcul de recursos necessaris i de despeses comercials.

**No conèixer, anticipar-se ni adaptar-se a l'entorn.**

- Atenció a les oportunitats i amenaces de l'entorn.

**No fomentar la innovació i la millora contínua.**

- Innovació en processos, productes, serveis o qualsevol àmbit de l'empresa.
- Millora contínua i revisió de condicions o acords per adaptar-se a les novetats.

**No establir relacions empresarials sòlides.**

- Xarxa de contactes i aliances estratègiques per generar sinergies entre negocis.



# Errors més freqüents que fan fracassar un negoci

## 3 Econòmico-financera



### No tenir identificades les necessitats financeres a curt i mig termini.

- Necessitats financeres a curt i mitjà termini identificades
- Fer previsions
- Cercar opcions de finançament adequades

### Desconèixer els marges, costos fixos i variables del negoci.

- Quantificació dels costos fixos, variables i associats a producte o servei
- Conèixer els marges comercials
- Estratègia de preus sostenible i argumentada

### Tenir un endeutament excessiu.

- Equilibri econòmic que asseguri que els fons propis són suficients
- Endeutament per sota del 60% del passiu total

### Posar pel davant l'interès econòmic personal abans que l'empresarial.

- Separació del patrimoni personal i empresarial, sense moviments entre ambdós.
- Re inversió en l'empresa per capitalitzar-la adequadament i demostrar solvència.

## 4 Legal

### Confondre la condició de soci amb la de treballador.

- Es pot ser soci i treballar per a l'empresa.
- Rol de soci: cobra dividends.
- Rol de treballador: cobra un sou segons funcions.

### No acordar clarament entre els socis els drets, obligacions i compromisos assumits.

- Acords i normes de funcionament de l'empresa i/o societat per escrit.
- Condicions de desvinculació dels socis.

### No complir amb la legislació vigent.

- Complir amb la llei.
- Ser transparent.

### No dissoldre la societat a temps.

- Tancar l'activitat a temps, per reduir riscos i responsabilitats.

