

¿Cuáles son las claves para evitar el fracaso de un emprendimiento durante los primeros meses?

Con el objetivo de entregar herramientas para las microempresas que están iniciando su actividad, Sumup Chile, Fintech europea de medios de pago, realizó la segunda charla de su programa sobre educación financiera. En esta oportunidad el líder de finanzas de la empresa, conversó sobre cómo generar los conocimientos y conceptos necesarios para manejar de forma eficiente el capital inicial y las primeras ganancias.

“Para emprendedores o empresas que están en la fase más inicial de sus operaciones, las finanzas están al final en la lista de prioridades. Por esta razón es muy importante el desmitificar algunas creencias que existen respecto a la educación financiera, para que los emprendedores puedan hacer sustentables sus negocios en el tiempo”, explicó Guevara.

Anuncio Patrocinado

El especialista recomendó cinco claves para que los emprendedores manejen su dinero de forma fructífera durante el primer periodo de ingresos en sus negocios:

1. Tener un presupuesto definido: Es muy importante presupuestar ingresos y también costos, dado que permite tener al emprendedor una determinada certeza si su negocio es rentable, y si es que le está yendo bien.



WAWM | PUBLICIDAD

AGENCIA DE PUBLICIDAD

-  Impresiones
-  Manejo de redes sociales
-  Videos y fotografías profesionales

 **Conversemos por WhatsApp**

¿Cuáles son las claves para evitar el fracaso de un emprendimiento durante los primeros meses?

En situaciones de incertidumbre no siempre hay que mantener los presupuestos fijos a lo largo del año, ya que lo planeado puede no seguir vigente en el panorama económico, hay que estar dispuesto a reevaluar un presupuesto, lo que permitirá reaccionar a tiempo ante la contingencia

2. Control sobre la entrada y salida de dinero: Es fundamental tener control sobre el dinero que entra y el que sale. Semana a semana se debe revisar si los cobros se están haciendo efectivos, si los clientes están pagando. Siempre teniendo en cuenta cuando es momento de pagarle a los proveedores para así asegurar que los fondos estén disponibles.

3. Conoce a tus clientes y competidores: Cuando sabemos quién es el público objetivo de nuestra empresa, podemos moldear nuestros productos y servicios específicamente a esas necesidades, esto permite ser una opción atractiva, cumplir con los presupuestos de ingreso y crecer a largo plazo

Nunca hay que dejar de mirar lo que hace la competencia, las condiciones de mercado pueden cambiar muy rápido y es muy posible que la competencia se adapte, cree nuevos productos y servicios, lo que permitan satisfacer de mejor manera las necesidades de nuestros clientes.

4. Planifica tu deuda: En las manos correctas la deuda es una herramienta muy útil. De ser usada de la manera correcta puede ayudar a cubrir la falta de capital. Es muy importante incluir dentro de la planificación financiera los pagos de interés y el pago de la deuda, para que existan los fondos necesarios para cubrirlos

5. Acepta los costos hundidos: Cuando una inversión o negocio no entrega los retornos esperados, sin duda que es un momento muy doloroso para los emprendedores, pero es importante aceptar que aquellos costos no serán recuperados, dejar de invertir recursos extra, y dar vuelta la página, aceptar los costos hundidos y encontrar nuevas oportunidades.

[La exposición “Domina las finanzas de tu negocio”](#) de Gabriel Guevara y las próximas que estarán en el ciclo de charlas sobre educación financiera, se transmitirán por medio del [canal de Youtube](#) de Sumup.

y tú, ¿qué opinas?