

Conclusiones:

Las PyMEs dan más trabajo que cualquier otro tipo de empresas, y sin embargo se encuentran en problemas de subsistencia, estando en el limbo en cuanto a su existencia estadísticamente hablando ya que como se mostro en el caso empresarial es probable que sufran perdidas grandes.

El proyecto de análisis empresarial viene a resolver este problema, información como la de este documento servirá para comprender el funcionamiento de las empresas, y crear conciencia de diseñar un plan de negocios antes de abrir cualquier negocio. Es importante considerar supuestos financieros en varios escenarios para estar preparado ante eventualidades, como observamos en el caso empresarial de Ozone Spa Center, se debe hacer un análisis completo antes de iniciar cualquier negocio, si el emprendedor decide no hacer un plan de negocios es probable que tenga resultados como los que se observaron en el estudio de caso.

Como se mostro, la empresa no cuenta con los recursos de dinero necesarios para seguir operando, el inyectar dinero de otros negocio a un negocio que no deja nada representa una pérdida de dinero, por lo que se propone llegar al punto de equilibrio en no más de 3 meses, una vez llegando a este punto, será necesario realizar otro análisis para determinar cuánto tiempo se necesita siguiendo la tendencia de crecimiento de ventas de la empresa para pagar las deudas de renta. Sera necesario crear una estrategia de mercadotecnia, la cual no corresponde a este proyecto, pero como propuestas se pueden hacer alianzas estratégicas con empresas, hacer promoción y publicidad a través de incentivos, stands, comisiones, para lograr las ventas mínimas para evitar perder dinero. Es importante que la empresa tenga toda la información de manera explícita ya que de actualmente se manejan todos los contratos, procedimientos, reglamentos y demás información de manera verbal, una vez creando manuales y documentos con información explícita,

será más fácil expandirse en un futuro, un emprendedor siempre debe de ver como expandir su negocio, la mejor forma es teniendo toda la información explicita para evitar confusiones y malos entendidos, se recomienda vigilar constantemente las tendencias en el sector, para mantener siempre actualizados los tratamientos y estar a la vanguardia, monitorear a la competencia para identificar sus debilidades y fortalezas, de esta forma se podrán implementar mejoras en el negocio. La empresa siempre debe tener un enfoque en el cliente, buscar siempre su satisfacción, para esto es necesario aplicar siempre encuestas de satisfacción y buzón de sugerencias, de ser posible platicar con el cliente después de su experiencia, y tener un servicio post venta para dar informes vía correo electrónico o por teléfono sobre descuentos y promociones a los clientes frecuentes, la publicidad de boca en boca será una herramienta poderosa al ser el negocio recomendado por sus clientes a sus amistades y familiares.

En caso que la empresa no llegue a su punto de equilibrio en unos meses, será necesario cerrar operaciones, afortunadamente como Sociedad Anónima los socios no responden con sus bienes propios, así que iniciar un concurso mercantil sería un proceso relativamente sin problemas para los socios, el dinero perdido servirá de lección para no aventurarse en negocios sin tener un respaldo como lo es un plan de negocios.

Como se ha observado tanto en estadísticas como en la práctica, las PyMEs sufren consecuencias devastadoras en sus primeros años, ya que son una pérdida de dinero para los emprendedores, esto desanima a muchos de ellos a continuar iniciando negocios, conformándose con un trabajo que no les gusta con tal de tener algo seguro, es importante hacer llegar documentos como este a los emprendedores y actuales empresarios de pequeños negocios para que con una metodología financiera básica puedan tener herramientas para que su negocio funcione, no se asegurara su supervivencia, pero las probabilidades aumentaran

considerablemente, complementario a un análisis financiero proyectado para el negocio, el emprendedor puede buscar documentos sobre planes de mercadotecnia, planes de operaciones y cadena de suministro, entre otros para crear un plan de negocios completo antes de iniciar un negocio, no se requiere mucho dinero, ya que la información es posible encontrarla en varios medios, requiere tiempo, pero al final el tiempo invertido en la planeación se reflejara en los resultados de la empresa, en el caso de tener una empresa con malos resultados, se deben identificar las debilidades y crear objetivos específicos para reducirlas.

Como conclusión, el crear un plan financiero arrojará resultados que aumentaran la posibilidad de supervivencia de una PyME, se debe evitar iniciar o mantener operaciones en un negocio sin analizar sus estados financieros, estos se deben usar para la toma de decisiones y no para fines de impuestos.