

Quan cal tancar un negoci?

Una pregunta que sovint em formulen és: ?Quan sabem que ha arribat el moment de tancar un negoci?? La veritat és que prendre aquesta decisió no és ni molt menys senzill. Ara bé, fer-ho a temps pot evitar un gran nombre de problemes tant a nivell personal com econòmic. Per aquest motiu, m'atreveixo a indicar-vos alguns dels senyals als quals us aconsello que preueu atenció per diagnosticar a temps si el vostre negoci es troba en un punt en què cal fer un pensament.

- **El mercat.** Vivim en un món canviant. Massa, a vegades... Per això és important preguntar-nos si encara existeix un mercat pels nostres productes i serveis. Sovint, en els plans de negoci s'acostuma a assumir una realitat i unes perspectives sobre el mercat que pot ser que no es compleixin. Hem de ser capaços d'analitzar-ho i valorar si encara existeix un lloc per a nosaltres dins del mercat.

- **El nostre grau d'endeutament.** Quant representa el nostre deute comparat amb els nostres actius? Començar un nou negoci suposarà en molts casos haver de demanar diners per finançar part dels nostres actius. Hem d'estar atents i comprovar si aquest deute en relació amb els nostres actius cada com és més gran. Un mal senyal pot ser si es troba per sobre del 60%.

- **Pèrdues.** Estem perdent diners? Podem tenir pèrdues, per descomptat, i que el nostre negoci gaudeixi de certa bona salut. Hem de saber detectar si serem capaços de remuntar, si les pèrdues s'ajusten al nostre model de negoci i què s'espera d'altres empreses del nostre sector.

- **Capacitat de finançament.** Heu parlat últimament amb el vostre banc? Us ampliaria la vostra pòlissa de crèdit? Us concediria un préstec? Una bon senyal és saber com veu els nostres balanços i comptes la nostra entitat de confiança o fins i tot un inversor extern. Pot ser un bon indicador de la salut del negoci.

- **Rotació d'inventari.** Aquest senyal sol ser molt útil en negocis basats en la venda de productes. Si ens ha disminuït la rotació dels productes, n'hi ha massa en el punt de venda o en un magatzem. Cal valorar-ho com una mala senyal.

I en darrer terme, però no per això menys important: quina és la vostra relació amb el negoci? Esteu motivats? En gaudiu? Si sou emprenedors o ja un xic més veterans és important que el vostre negoci us porti alegria i us ompli. Si gairebé cada dia us suposa un llast, aneu alerta! Potser és el moment de prendre una decisió.