

10 errores de los emprendedores

¿Estás realmente listo para comenzar una nueva empresa?

No empezar

Una de las principales causas del fracaso de un emprendedor es la falta de investigación de mercados y no contar con un plan de negocios bien estructurado.

Recuerda que entre más preparado estés antes de montar la empresa, mejor será tu desempeño.

Aunque sin duda, el error más grave que puede cometer un emprendedor, es no empezar nunca.

Ten calma y recuerda que el miedo a fracasar aumenta cuando se dedica tanto tiempo a perfeccionar un plan de negocios o a minimizar los riesgos de mercado.

Olvidar a la competencia

Los emprendedores se entusiasman a tal punto con sus ideas que tienden a pensar que no tienen competencia y que su producto se venderá solo.

“Generalmente los emprendedores tienen grandes dificultades para conseguir inversionistas y fracasan al ejecutar sus proyectos”, opina David Navarro, consultor de Imagen Empresarial.

En la actualidad es difícil argumentar ventajas competitivas pensando en ser el primer jugador; recuerda que por innovadora que sea una idea, siempre hay otras similares que tratarán de diferenciarse de la competencia y ganarte el mercado.

Formar equipos deficientes

Uno de los errores más comunes de los emprendedores es creer que pueden sacar adelante sus proyectos solos.

Este problema radica en que están tan temerosos de compartir conocimientos, que prefieren no unirse a otras personas o no acuden a expertos, lo que sumado a su falta de experiencia, puede conducirlos al fracaso.

Otro error es juntarse, por comodidad, con gente de conocimientos similares o sin preparación.

Un principal factor en los fracasos de los emprendedores es no poder manejar las dificultades de trabajar con familiares y conocidos.

No es un trabajo de medio tiempo

Dice el refrán que "el que tiene tienda que la atienda", y es cierto.

Crear una empresa es una tarea tan demandante que ocupa la vida entera de los emprendedores.

Antes de iniciar un proyecto, piensa que es imposible levantar una compañía mientras se tienen otras ocupaciones, ello sin duda conducirá al fracaso.

Muchos ejecutivos intentan montar un negocio mientras tienen un empleo y al no ver despegar sus proyectos, se desaniman.

No tomar en cuenta aspectos legales

Los emprendedores tienden a conocer hasta los más mínimos detalles en aspectos operacionales del negocio, pero olvidan por completo su estructura legal.

Entonces, organizar una empresa se puede convertir en toda una muralla que frena las iniciativas.

Otro error frecuente de un emprendedor es no proteger su propiedad intelectual. Recuerda que ante todo, debes ser visionario.

Crecer más rápido de lo posible

Una vez que iniciaste tu empresa, no caigas en la tentación de crecer por encima de tus capacidades.

“Los emprendedores creen que entre más clientes tengas, mejor y lanzan estrategias para captar mayor afluencia aunque no estén preparados, ello puede derivar en un mal servicio y la muerte prematura de la empresa”, señala Navarro.

Recuerda que el principal error respecto al crecimiento es pensar que se debe maximizar, cuando lo importante es que sea sostenible.

Como emprendedor no debes olvidar que las empresas se construyen poco a poco y con un objetivo específico

Ser demasiado optimista

Por definición, los emprendedores son personas optimistas.

Pensar positivamente te ayudará a enfrentar los retos de crear una nueva empresa, pero todo en exceso es malo.

La mayor queja de los inversionistas es que a los emprendedores les falta realismo en sus proyecciones.

Por ello, sobrestimar los ingresos y subestimar los costos es una causa muy frecuente del fracaso empresarial. Además es usual que los emprendedores cometan el error de empezar a gastar lo que aún no han ganado.

Incapacidad para afrontar el cambio

El mundo de los negocios está lleno de ejemplos de éxito de personas que han retomado ideas que otros han desechado.

“La poca capacidad de algunos para encontrar caminos distintos para superar las dificultades es una de sus principales causas de fracaso”, afirma Abel Rodríguez, de la UAM.

A medida que las compañías evolucionan, las estrategias se deben ir acoplando a los nuevos requerimientos. Pocos empresarios comprenden que los planes de contingencia son claves para crecer.

No conocerse a sí mismos

Antes de crear una empresa, todo emprendedor debe contestarse estas preguntas:

¿Tengo claridad en mis metas?

¿Estoy pensando en la estrategia correcta? ¿Puedo ejecutarla?

La relación entre los intereses personales del emprendedor y la operación de las empresas es fundamental para el éxito.

Por ejemplo, no es lo mismo pensar en crear empresas para que perduren, o crear empresas para luego venderlas y enriquecerse.

Si al final del camino los resultados de tu empresa no coinciden con tus expectativas, la decepción te puede llevar al fracaso.

Piensa como inversionista

Para la mayoría es mejor ser el dueño de una porción de empresa que tener el 100% de nada.

Sin embargo, no poner en práctica esta premisa arriesga la viabilidad de muchos proyectos.

Para conseguir capitales externos, un emprendedor debe estar dispuesto a ceder participación. Así, el desconocimiento de las relaciones ganar-ganar entre emprendedores e inversionistas puede ser uno de los mayores errores cometidos.

<http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/10-errores-de-los-emprendedores/no-empezar>