

Los errores típicos de un emprendedor

Forma parte de la naturaleza de los empresarios ser persistentes y optimistas. Sin embargo, es prudente hacer un alto en el camino para entender qué errores cometen.

1. 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. Es evidente, entre más preparado se esté antes de montar la empresa, mejor. Según concluye el profesor en emprendimiento Edward Adams, de la Universidad de Minnesota, un error aún más grave es no empezar nunca. "El miedo a fracasar crece cuando se dedica tanto tiempo a perfeccionar un plan de negocios o a minimizar los riesgos de mercado", explica. Por ejemplo, en tecnología, los cambios súbitos en los productos y en las expectativas de los consumidores pueden hacer obsoleta una idea exitosa en corto tiempo.

2. Pensar que no hay competencia

Sucede con frecuencia que los emprendedores se entusiasman a tal punto con sus ideas que tienden a pensar que para ellas no existe competencia y que se venden solas. Guy Kawasaki, presidente de Garage.com, una de las firmas más importantes de capital de riesgo del Silicon Valley, escribe que este tipo de emprendedores tiene grandes dificultades para conseguir inversionistas y fracasa al ejecutar sus proyectos. Opina que en la actualidad es difícil argumentar ventajas competitivas pensando en ser el primer jugador; por innovadora que sea una idea, siempre hay otras similares cocinándose al mismo tiempo, tratando de descubrir cómo diferenciarse de la competencia.

3. No formar buenos equipos

Uno de los errores más comunes de los emprendedores es creer que pueden sacar adelante sus proyectos solos. Por el temor a compartir conocimiento, o por el amor que les tienen a sus empresas, tienden a no unirse a otras personas y por falta de experiencia pueden fracasar. Amar Bhide, profesor de la Universidad de Harvard, encontró que otro error es juntarse, por comodidad, con gente de conocimientos similares o sin preparación. Además, dice, un aspecto que genera una gran proporción de los fracasos es no poder manejar las dificultades de trabajar con familiares y allegados.

4. Pensar que hacer empresa es una actividad de medio tiempo

Hay gran sabiduría en la frase popular "el que tiene tienda que la atienda". Crear empresa es una tarea tan obligante que ocupa la vida entera de los emprendedores. Por ello, pensar que es posible hacer empresa mientras se tienen otras ocupaciones es una mala estrategia. Muchos ejecutivos intentan montar un negocio al tiempo que están empleados y al no ver despegar sus proyectos, se desaniman. "Las dificultades cotidianas de los emprendedores pueden sorprender a cualquier ejecutivo", afirma Bhide.

5. No tener presentes los 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. Al respecto, Colombia ocupa el puesto 75 entre 95 países en dificultades para el emprendimiento, según el World Economic Forum. Por eso, en el país, los empresarios deben estar aún más conscientes y trabajar con antelación en los requerimientos legales de sus proyectos. Además, otro error frecuente de un emprendedor es no proteger su propiedad intelectual.

6. Crecer más rápido de lo posible

Una vez que el emprendedor ha logrado poner en marcha una empresa, estará tentado a crecer por encima de sus capacidades. Crecer sin medida es responsable de más fracasos empresariales de los que se piensa. Para Eric Rodríguez, profesor de finanzas de la Universidad de los Andes, el principal error respecto al crecimiento es pensar que se debe maximizar, cuando lo importante es que sea sostenible. De la misma forma, diversificar más de la cuenta puede ser perjudicial. Hay mucho sentido en la frase "las empresas nacen, crecen, se diversifican y mueren". Por ello, los emprendedores no deben olvidar que las empresas se construyen poco a poco y con foco.

7. Exceso de optimismo

Por definición, los emprendedores son personas optimistas. Así debe ser, pues de otra forma no sacarían adelante sus proyectos ni convencerían a otros de acompañarlos con recursos y trabajo. Sin embargo, la mayor queja de los inversionistas en el mundo es que les falta realismo en sus proyecciones. "Es la quinta idea de negocio de US\$50 millones que he escuchado hoy", dicen con ironía. Por ello, sobrestimar los ingresos y subestimar los costos es 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.

8. Incapacidad para afrontar el cambio

El mundo de los negocios está lleno de ejemplos de éxito empresarial de personas que han retomado ideas que otros han desechado. Por ejemplo, Alfred Sloan fundó General Motors haciendo pequeñas modificaciones a un modelo de negocio en el que había fracasado el empresario John Wesley Hyatt. La poca capacidad de algunos para encontrar caminos distintos para superar las dificultades es una de sus principales causas de fracaso. 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.

9. Falta de conocimiento de sí mismo

Todo emprendedor antes de montar empresa debe contestarse unas preguntas básicas: ¿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, argumenta Bhide. Por ejemplo, no es lo mismo pensar en crear empresas para que perduren, o crear empresas para luego venderlas o para enriquecerse. Si los resultados de la empresa al final no coinciden con las expectativas del emprendedor, esto la puede hacer fracasar.

10. No ponerse en los zapatos de los inversionistas

Para la mayoría es mejor ser el dueño de una porción de una 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. Como lo afirma Gregorio Restrepo, de Sun Rising Investments, "los emprendedores y los inversionistas manejan dos lenguajes distintos, los primeros siempre están pensando en productos y no entienden que los segundos piensan en términos de rentabilidad". Así, el desconocimiento de las relaciones gana gana entre emprendedores e inversionistas puede ser uno de los mayores errores cometidos.