

# 10

## errores a la hora de emprender

por **Pablo Winokur**

◉ "Estoy en un proyecto", es una frase trillada entre jóvenes emprendedores. Pero muchos "proyectos" quedan en la nada. Aquí, una guía rápida de los errores que no tenés que cometer si querés avanzar en el tuyo.

¿De qué estás trabajando?, le pregunto a mi amigo Esteban, a quien no veía desde hace años. "No, en realidad... ahora estoy en un momento de transición. Esto del trabajo en relación de dependencia no es para mí, entonces estoy viendo de armar un proyecto", me contesta. Lo miro interesado y él sigue. Su idea es armar un gran estudio de fotografía y diseño, aunque también pensó en hacer actividades lúdicas para chicos, hacer artesanías y venderlas como productos de lujo. También pensó en un maxiquiosco, aunque le dio muy noventista.

Le deseo suerte. Sé que no va a llegar muy lejos, con esa seguridad que me manifiesta. Después de muchos años de escribir sobre emprendedores, entrevistarlos, escuchar sus sueños y fracasos, de charlar con los mejores consultores, aquí una guía de los 10 errores más frecuentes.

# 1

### MEJOR MALA IDEA QUE MAL EMPRENDEDOR

Mi amigo el empresólogo Eduardo Remolins insiste en que los inversores no compran ideas sino personas. Es decir, podés poner un maxiquiosco (idea trillada, si las hay), pero si elegiste bien la zona, le ponés onda cuando atendés, tenés todos los productos que la gente necesita, le tratás de enchufar alquilo más a cada uno que pasa y te manejas bien con los proveedores, podés llegar a hacer un gran negocio. Pero si la idea es la mejor del mundo, y no estás dispuesto a dejar todo para llevarla adelante, probablemente naufrague.

2

**UNA EXCELENTE IDEA, QUE NADIE QUIERE COMPRAR**

No necesariamente lo que a mí me sirve, lo que a mí me gusta, lo que le gusta a mis amigos, es lo que todos estarían dispuestos a comprar. Hay que evaluar bien si existe mercado para lo que queremos lanzar.

3

**UNA EXCELENTE IDEA, QUE NADIE CONOCE**

Hay que salir a vender. Hacer marketing, publicidad, mandar mails, avisarle a los conocidos. Nadie compra lo que no conoce. La adecuada difusión es una clave para el éxito.

4

**EL CHICLE MAS RICO, A \$ 100 CADA UNO**

El servicio o producto puede ser el mejor, puede ser el que la gente está buscando. ¿Pero estarán dispuestos a pagar sus precios? Es importante revisar la estructura de costos antes de lanzarse al mercado. Tener en cuenta el sueldo del director de la empresa (el emprendedor) y los impuestos, que en general no se prevén en el presupuesto original.

5

**UN BUEN TECNICO, UN MAL DIRECTOR**

Maradona fue el mejor como jugador. Pero a la hora de dirigir, no le fue muy bien. No siempre el que más sabe de un producto o servicio es el más capacitado para generar una empresa. Si querés armar algo por tu cuenta, vas a tener que alejarte del producto y animarte a dirigir a otras personas, para que lleven adelante tu idea. ¿Te animás?

6

**¿TENES EL DINERO PARA INVERTIR?**

Calcular mal cuánta plata se necesita es otro error frecuente. O pensar que se puede arrancar con un capital más bajo del que se requiere. Para garantizar la calidad, el precio y el servicio previstos en el modelo de negocios original, se necesita una determinada cantidad de dinero. Es clave saber cuánto es y en qué plazos se necesitará desembolsar.

7

**NADIE LO HACE TAN BIEN COMO YO**

Saber delegar es clave para que la empresa gane valor. Es muy difícil que alguien haga las cosas exactamente como nosotros queremos. Hay que aprender a delegar, aunque cueste.

8

**AMIGOS, PARA SIEMPRE AMIGOS**

Tal vez te llevás excelente con tu mejor amigo, pero no necesariamente es la persona ideal para ser tu socio. ¿Qué te aporta él o ella, que vos no tengas? ¿Su carácter y el tuyo son complementarios? Las peleas entre socios son una de las causas más frecuentes de mortalidad empresarial.

9

**DESCUIDAR A LOS PROVEEDORES**

Son socios sin serlo, porque son los que garantizan que tu producto o servicio exista. Para garantizar buenos precios, es importante llegar a un buen acuerdo, garantizar compras mínimas y tener un cronograma ordenado de pagos. ¡La bicicleta dejala para el gimnasio!

10

**QUE TE GANE LA ANSIEDAD**

Fundar un emprendimiento o una empresa es un proceso lento. Los ingresos tardan en llegar. Se puede estar meses sin ver un peso o cobrando poca plata. Si te vas a meter en esto, tenés que ser consciente de ello. Y estar dispuesto a esperar. Muchas pymes no llegan a ver sus frutos porque sus dueños no están dispuestos a que éstos maduren. Por supuesto, sólo vale esperar si tenés resueltos los otros nueve puntos. ●