

Los 10 errores que cometen el 90% de los emprendedores

Los que logran llevar adelante su proyecto consiguen hacer confluir una visión estratégica, financiera, mercadológica, tecnológica y comunicativa.

República Dominicana necesita de personas como usted, con un espíritu ligado a la iniciativa y la lucha, sin embargo, estos dos ingredientes no son de por sí suficientes si no se estructura bien en la mente el proceso de creación e impulso de una empresa. Los más grandes problemas suelen surgir al principio, por error o por omisión. Se ha de ser minucioso para no tropezar de la siguiente forma:

1 Vender lo que el emprendedor quiere. La cuestión está en averiguar lo que la gente quiere, no dejarse guiar por los gustos propios. Hay que invertir para conocer las necesidades de los clientes potenciales.

2 Plan de Negocios no escrito. Cuando una compañía tiene problemas financieros necesita más que nunca ese plan escrito para así atraer a los inversores. Un plan escrito ayuda a ver más allá y a no perder el foco.

3 No conocer las fortalezas del proyecto. Antes de diversificar los productos o servicios debemos conocer los puntos fuertes (lo que sale mejor, más barato y en menor tiempo (para concentrarnos en ellos) y, si es necesario, reenfoque el negocio, sin estrés.

4 No saber... y no preguntar. No atreverse a preguntar, por temor a que los clientes o la competencia piensen que somos incompetentes es un error. Aprender a pedir ayuda para que el negocio prospere es todo un desafío, hay que superar esa inseguridad.

5 No formarse antes de comenzar. No importa los medios, es necesario formarse para dirigir la empresa. Hoy en día no podemos poner como excusa la falta de información o la dificultad para

6 No medir correctamente la estructura de gastos (fijos y variables). Muchas veces no se tiene una real dimensión de los ingresos y gastos. Al comienzo se gasta más de la cuenta, en la mayoría de los casos, por no hacer un proceso serio de cálculo. La

7 Ignorar que lo que manda es el efectivo. Tener el efectivo suficiente para pagar las cuentas es el desafío de cualquier compañía nueva. A veces, los préstamos de amigos y familiares (o la cesión de parte del accionariado a cambio de capital) es la opción has-

ta que la compañía califique para préstamos empresariales. Ello es necesario para que la compañía se mantenga a flote y llegue a buen puerto si es que no se dispone de liquidez inmediata.

8 No tener un plan de marketing. Un plan de marketing debe incluir el tamaño del mercado, la participación que se espera alcanzar, información sobre la competencia, un presupuesto y cronograma para la campaña. Todos los dueños/gerentes de los negocios creen que tienen el mejor producto o servicio y que todo el mundo se dará cuenta de ello, pero con un negocio propio uno debe promocionarse.

9 No crear sobre la base de una ventaja competitiva. Si no nos distinguimos de los demás, seremos uno más. No hay que escatimar recursos para ello. En la diferencia positiva está el éxito, en la personalidad está el atractivo.

Otros fallos comunes del emprendedor

- Falta de formación en gestión empresarial
- Falta de motivación del promotor del negocio
- Elegir socios problemáticos
- No disponer de un buen equipo
- Empezar con poca liquidez
- Demasiados costes fijos
- Crear que si el producto es bueno se vende solo
- Apostar por un mercado
- Confundir una buena idea con una oportunidad
- No admitir ni corregir los errores a tiempo
- Esperar demasiado tiempo para lanzar
- Contratar gente demasiado rápido
- Pensar que tu idea vale dinero por sí misma
- No invertir en el proyecto el tiempo suficiente
- Perder 'focus'
- Ser demasiado optimista
- Dar más atención a la financiación que a la facturación
- No hacer economía de guerra desde el minuto uno
- Tratar de consensuar todo y no tomar decisiones
- Elegir mal al CTO (Chief Technology Officer)
- No cuidar el networking
- No saber comunicar bien el proyecto



acceder a ella. De lo contrario, no estarías leyendo estas líneas en este instante.

falta de un presupuesto realista mantiene a las empresas estancadas por largo tiempo.

10 No delegar. Delegar funciones muchas veces representa la diferencia entre crecer y quedarse estancado. No lo sabemos todo, hay que buscar la mano de expertos y asesorarse. Siempre.