



Los 10 ERRORES MÁS COMUNES AL EMPRENDER UN NEGOCIO

Todos sabemos que podemos aprender de nuestros errores, pero resulta más cómodo aprender de los del resto. Los expertos han identificado los 10 errores más comunes de un emprendedor. Aquí los compartimos brevemente:

1. Pensar que todas las buenas ideas son novedosas

La clave para los emprendedores no siempre es crear algo novedoso y revolucionario sino resolver problemas claves y típicos. En muchos casos esto resulta ser más exitoso que lanzarse a conquistar nuevos mercados o productos.

2. Creer que todo está inventado

Comúnmente pensamos que si se nos ocurrió una idea probablemente otros ya hayan puesto su atención en ella antes que nosotros. Ten en cuenta que: *Del dicho al hecho hay un gran trecho*, es decir que tener una idea y llevarla a la práctica son cuestiones muy diferentes. *No sólo importan las ideas en sí mismas, sino el llevarlas a cabo en forma exitosa*. Una misma idea puede tener varios caminos para

ejecutarla, así que analiza lo que existe en el mercado y busca diferenciarte.

3. Creer que el producto se venderá solo

No basta con tener un buen producto. Si bien esto favorecerá las ventas es necesario realizar una estrategia para dar a conocer el producto y venderlo.

4. Creer que ser el primer jugador te llevará al éxito

Si tu producto o servicio son buenos pronto habrá competidores dispuestos a imitarte o superarte.

5. Considerar que es suficiente una pequeña innovación

La competencia es feroz y sería un error y una pérdida de esfuerzo pensar que con una pequeña innovación podrías ganar y sobrevivir



EL MIEDO AL ERROR ES UNO DE LOS MÁS GRANDES OBSTÁCULOS A LA HORA DE EMPRENDER UN PROYECTO. LAS PÉRDIDAS ECONÓMICAS, MORALES Y HASTA SOCIALES QUE PUEDE ACARREAR SON SUFICIENTES PARA AHOGAR UNA GRAN CANTIDAD DE IDEAS. SIN EMBARGO, SOBREPONERSE A ESE TEMOR ES UNA HABILIDAD VITAL PARA CUALQUIER EMPRENDEDOR.

en el mercado.

6. No trabajar en equipo

Un error muy común en un emprendedor es que está tan enamorado de su proyecto que cree que él solo puede llevarlo a cabo. No olvidemos que el resultado del trabajo en equipo es mayor que la suma de sus individualidades.

7. Creer que uno se las sabe todas

La humildad en cuanto a los conocimientos es un componente esencial en la personalidad de un emprendedor. Conocer las limitaciones y recurrir al consejo de expertos hará que los problemas se resuelvan antes que sea demasiado tarde.

8. No estar abierto al cambio

Es bueno ser conscientes de que a medida que la empresa se va desarrollando se van suscitando cambios, y la adaptabilidad a los mismos hará que la empresa perdure en el tiempo.

9. No tener idea de los números de la empresa o no saber interpretarlos

Si no puedes traducir tu empresa en números claves (costos de producción, ventas, utilidades, márgenes, etc.), lo más probable es que tu negocio se te escape de las manos.

10. No ser realistas

La mayoría de las veces cuando se realiza una proyección es difícil considerar todos los factores que puedan afectar a la realización del emprendimiento. Recuerda que una proyección es sólo un estimado de la realidad, y que cuántos más factores consideres al realizarla, será menos susceptible a errores.

*Lic. Adrián González Moreno
Director ProEmpresa
Celular: 099 198 361*