

Tu enemigo eres tú mismo

Aprovecho el audioresumen que ofrece Iñigo Garay sobre El libro Negro del Emprendedor para compartir los que, a entender del autor (Fernando Trias de Bes) son los Factores Clave del FRACASO:

1. Emprender con un motivo pero sin motivación

La característica de obligado cumplimiento para emprender es la ilusión; por eso hay que preguntarse con seriedad ¿Cuáles son realmente nuestros motivos para emprender? La respuesta principal debería ser ESTAR MOTIVADO PARA ELLO.

2. No tener "carácter emprendedor"

Entender el emprendimiento como filosofía de vida, con sus gozos y sufrimientos.

3. No ser luchador

Indispensable para saber anteponerse a las dificultades y obstáculos: jamás rendirse, no importando los errores. A recordar: "No son las ideas las que fracasan, sino las personas cuando pierden la ilusión".

4. Contar con socios cuando puedes prescindir de ellos

Valorar si necesitas en verdad repartir responsabilidades con otros, cuando la mayoría de las veces es el miedo lo que te orilla a crearte la necesidad: el socio es el recurso más caro y peligroso, que puede incluso pararte en el futuro. Si tienes el don, la capacidad y el empuje no lo compartas con nadie.

5. Escoger socios (en el caso) sin definir criterios de selección relevantes

¿Con quién te meterías en un submarino para dar la vuelta al mundo? Es clave desde el principio conocer bien a tu socio y actuar con honestidad. Entre más te complementa, mejor. Que esté pactado de inicio el objetivo de emprender.

6. Ir a partes iguales cuando el aporte no es el mismo

Por más que suene romántico, internamente no lo aceptamos. Evitar el "error del comunista" y el de mezclar conceptos: cada cosa vale lo que vale. Establecer con claridad el pacto de socios (qué, cómo y quien de la sociedad) desde el primer minuto.

7. Falta de confianza entre los socios

La primera razón de pleito entre los socios es por quién aporta más. Pero con la que hay que tener más cuidado es la desconfianza. Dejar claros los valores y principios de la aventura: norma de juegos comunes. Necesaria la comunicación, paciencia, empatía, flexibilidad...

8. Pensar que de la idea depende el éxito

Deja de pensar en la ideas y céntrate en las oportunidades; lo importante de la ideas es la forma en la que le das vida. Resuelve las soluciones del mercado antes de ofrecerle algo que no necesite. Céntrate en el por qué te van a comprar: ¿Qué ventajas ofrezco al cliente final? Tener capacidad de responder con una frase corta y sencilla. La gente te va a elegir por hacer algo mejor que la competencia; o hacerlo igual pero más barato. Entre más retroalimentación, más acierto. Sinergias. Pregúntate que vas a hacer tú diferente con tu idea. Los clientes no son estúpidos: les tienes que ofrecer valor.

9. Adentrarse en sectores que no gustan/se desconocen

Hay que dedicarse a lo que te gusta y en lo que sepas por dónde van los tiros. También se puede aprovechar "subirse a la ola". Innovando tendrás más posibilidades de éxito; ¿cómo? conociendo el sector.

10. Escoger sectores "poco atractivos"

Hay que estudiar bien el sector donde se va a emprender, atendiendo la correcta gestión. Atender a los indicadores (crecimiento, rentabilidad, demanda, competencia, expectativas...).

11. Hacer depender el negocio de las necesidades familiares y las ambiciones materiales

Toda empresa necesita tiempo para obtener éxito, y ni los bancos ni las familias esperan. Tener al menos un ahorro e ingresos fijos para dos años; que la familia suma el apretón de cinturón (menos de muchas cosas) antes de pedir un crédito: si no sabe bien y has pedido, saldrás endeudado; las deudas son la mayor razón por la que se destruyen los negocios.

12. Emprender sin asumir el impacto sobre la vida

El emprendedor tendrá que pasar muchísimo tiempo con su proyecto y termina "violando" áreas de vida personal y familiar, sobre todo al principio que requiere más atención (24 hrs al día 365 días al año). Piénsalo 3 veces antes de aventurarte.

13. Crear modelos de negocio sin beneficios rápidos y de modo sostenible

Si un negocio no da beneficios desde el principio no suele darlos más tarde. Gestión, gestión, gestión. Diversificar el negocio para volverlo más resistente a las eventualidades.

14. Ser emprendedor y no empresario

Distinguir entre emprendedor y empresario: o decidir a dar el salto a ser un empresario o dejar el negocio en manos de otro para empezar a emprender de nuevo. Por qué, ¿eres emprendedor, verdad?

Un consejo final: TU ENEMIGO ERES TÚ MISMO.
EL DESCONOCIMIENTO DE TU PROPIO DESCONOCIMIENTO ES LA FUENTE DE TODOS LOS FRACASOS.

