

ERRORES A EVITAR EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

Elaborado por el Equipo de BarcelonaNetactiva a partir de las siguientes fuentes de información:

Leonor Suárez: "Para no tropezar" en Actualidad Económica (<http://www.actualidadeconomica.com>) nº 2359-60, 8-21 de septiembre, 2003.

ESTRUCTURA DEL DOSSIER

- 1.- Introducción
- 2.- Errores previos a la creación de la empresa
- 3.- Errores posteriores a la creación de la empresa
- 4.- Conclusiones

1.- INTRODUCCIÓN

El Servicio de Asesoramiento a Emprendedores de Barcelona Activa, así como el Servicio para la Empresa de dicha organización, tienen ya una buena experiencia a sus espaldas en el campo de la creación y desarrollo de empresas.

Esta experiencia nos permite elaborar un dossier eminentemente práctico sobre lo que nos hemos encontrado durante estos años de servicio y, aprovechando, la información del artículo que citamos como fuente de este Dossier os ofrecemos una guía con los errores más comunes y que pueden lastrar el proyecto empresarial a desarrollar por un emprendedor como tu.

2.- ERRORES PREVIOS A LA CREACIÓN DE LA EMPRESA

Hace tiempo que por la cabeza nos circula una idea de negocio, pero nos da miedo llevarla a la práctica o no estamos muy seguros de que funcione y, claro, el riesgo es el riesgo. Por alguna razón o cambio en nuestra situación laboral o personal, decidimos que es el momento de llevarla a la práctica. Y queremos llevarla a la práctica ya mismo.

¡Ojo! No corramos y valoremos aquellos errores más comunes entre los emprendedores para no caer en ellos nosotros también.

- **Actuar al primer impulso.**
La inseguridad o el exceso de seguridad en uno mismo, el miedo a que alguien nos copie nuestra idea o se nos adelante hace que intentemos actuar al primer impulso. Pero en el mundo del emprendimiento actuar a ciegas es peligroso y siempre es bueno madurar y consultar con terceros cada paso o decisión, ya que esta reflexión ayudará a limitar los riesgos inherentes a la creación de un negocio.
- **Minusvalorar la necesidad de elaborar un plan de empresa.**
A esta reflexión y maduración de la idea ayudará la elaboración del plan de negocio, guía útil y banco de pruebas sobre la evolución de nuestro negocio en los años más difíciles de su desarrollo, los iniciales. En el plan de empresa recogeremos quiénes son los clientes objetivo de nuestro negocio, cómo llegaremos a ellos y qué ingresos podremos obtener, entre otras cosas. Se trata de una herramienta útil para conocer las posibilidades de éxito de aquella idea única e irreplicable que hemos tenido, pero que puede no aguantar el análisis en profundidad que se hace al elaborar el Plan de Empresa. ¿No es mejor verlo antes de empezar que gastar dinero y esfuerzos inútilmente en un negocio sin futuro?

Elaborar un plan de empresa no es tarea fácil, a menudo falta formación empresarial: Más allá de conocer el sector, hay aspectos relacionados con la legislación laboral, las prácticas contables y fiscales y la elaboración de presupuestos que hay que conocer bien. A ello ayudan las empresas y organismos como Barcelona Activa, ya sea a través de seminarios y cursos de formación para emprendedores o de sus servicios de tutoría y acompañamiento a la creación de empresas.

Plasmar sobre el papel un proyecto a prueba de críticas lleva más tiempo del que se cree y se necesita rehacer el plan una y otra vez, porque al avanzar en su elaboración, aparecen variables que no se habían valorado y deben retocarse constantemente las cifras de venta, los costes, etc.

Además, es redundante entre los emprendedores la dificultad de definir y cuantificar el mercado y, a partir de ahí, de marcar objetivos realistas, plantear estrategias comerciales y hacer previsiones económicas. Para ello resulta interesante acudir a especialistas para que dirijan la elaboración de un estudio de mercado.

- **Exceso de confianza.**
Tomar la decisión de crear una empresa, demanda de personas muy motivadas. Esta alta motivación, unida a una posible falta de formación, hace que el emprendedor se crea capacitado para encargarse de todas las facetas de un negocio del que sólo es capaz de ver una parte.
Sobrevalorar la capacidad de uno mismo aumenta las posibilidades de equivocarse al asumir tareas para las que no se está preparado.
- **Centrarse en los trámites.**
Y justamente el exceso de confianza hace que se dé por asumida la viabilidad de la empresa y que el interés único del emprendedor radique en los trámites de constitución, en la burocracia. Este enfoque puede resultar fatal para un nuevo proyecto, ya que se abandona por completo el objeto del emprendimiento, la consecución de beneficios en aras de aspectos administrativos que deben tenerse en cuenta únicamente cuando se ha asegurado, aunque sea teóricamente, la viabilidad del proyecto.
- **Soñar con las subvenciones.**
Las subvenciones no son un maná que asegura la viabilidad de un proyecto. Plantear la financiación de un negocio basándose en las subvenciones que se van a recibir es síntoma inequívoco de un fracaso rotundo. Una buena estructura financiera basada en recursos propios (ya sean personales, de amigos o de familiares), seguida de financiación bancaria y contando solo tangencialmente con las ayudas públicas es la base de un buen negocio, por qué las subvenciones, si las hay, llegan tarde y cubren gastos que ya se han tenido que realizar con anterioridad. ¿Cómo vamos a conseguirlas si no tenemos los recursos iniciales para hacer el gasto?.

3.- ERRORES POSTERIORES A LA CREACIÓN DE LA EMPRESA

Enhorabuena, ya tienes tu empresa y has empezado a operar, quizás incluso tengas los primeros ingresos obtenidos de tus clientes. Ten cuidado, tener la puerta abierta no exime de cometer algunos errores. Veámoslos:

- **Sacralizar la idea.**
Enamorarse del proyecto puede conducir a una falta de realismo. El mercado evoluciona y las empresas deben ser capaces de seguirlo y adaptarse.
- **Morir de éxito.**
La buena marcha inicial o aparente del negocio puede llevar a tomar decisiones arriesgadas. El plan debe marcar el camino a seguir en diferentes escenarios.
El origen puede estar en dejarse llevar por la euforia: De ahí que los planes deban tener varias versiones, previendo lo que se va a hacer en el caso de que la empresa vaya bien, mejor de lo previsto o no levante el vuelo. Y todo cimentado en números.
- **Despegar sin recursos.**
El plan financiero debe prever las necesidades de la empresa en los primeros meses, en los que los ingresos pueden brillar por su ausencia.
- **Errores de cálculo.**
Saber fijar precios, garantizando el coste más un beneficio, no siempre es fácil. Un error reiterado puede llevar al fracaso, por lo que es importante hacer diversas previsiones al redactar el Plan de Empresa y contar con la buena dirección de un especialista.

- **Prisas.**
Una empresa necesita por lo menos dos años para consolidarse. Es necesario tenerlo presente para no desesperar y ser paciente.
- **Errores formales.**
Planes excesivamente largos y farragosos pueden disuadir a un posible inversor.

Por ello es necesaria la elaboración de un resumen del plan de folio/folio y medio que pueda ser atractivo para un posible inversor al primera vistazo y que le anime a seguir leyendo. Y leyendo un plan que, de por sí, debe ser breve, incluir información sobre el equipo que lo va a desarrollar y estar adaptado al destinatario. A partir de ahí, será una guía que te informará sobre la marcha del negocio y que te servirá también para presentarlo con garantías a posibles inversores, socios, colaboradores, proveedores para que den crédito y reconozcan tu profesionalidad. Y para hacerlo, deberás ser capaz de ir actualizándolo, no dejarlo morir, porque es la brújula que te irá indicando si se va en la buena dirección, o no.

4.- CONCLUSIONES

De nuestra experiencia, cotejada con la opinión de otros profesionales del sector, hemos detectado estos errores básicos. Tu capacidad como emprendedor para superarlos te permitirá conseguir tus objetivos con mayor eficacia y garantías de éxito. Recuerda que, en Barcelona Activa o en la Agencia o Servicio de Desarrollo Local de tu municipio hay profesionales a punto para echarte una mano en estos difíciles inicios de tu carrera empresarial.