



¿Por qué fracasan algunos emprendedores?

Los quince errores más
frecuentes



eoí

escuela
de negocios

años
15

andalucía

Coordinado por:
Félix León Molinari
Director Técnico del MBA
Profesor del Área Finanzas
EOI Andalucía

A.- Introducción.-

Las estadísticas demuestran que la cultura emprendedora va calando poco a poco en la sociedad andaluza. Así, en 2007 Andalucía fue, tras Madrid y Cataluña, la tercera comunidad española en la que se crearon más sociedades mercantiles, hasta 23.000, con un capital suscrito de 1,74 millones, según el INE.

En este cambio de tendencia ha sido muy importante el cambio de discurso sobre la aportación social del empresario, que ha dejado de ser un personaje permanentemente bajo sospecha al que se le atribuía un único afán lucrativo, para ser contemplado como lo que es realmente, un agente básico en la creación de empleo, riqueza y bienestar social. Hoy, afortunadamente, en Andalucía, ser emprendedor es una opción que al menos tiene prestigio social, y, seguramente por ello, cada vez hay más jóvenes que se plantean ser empresarios y que además luego se animan y se atreven a serlo. De hecho, aunque la mayoría de los jóvenes andaluces sigue mostrando en las estadísticas una clara preferencia por ser funcionarios, los datos sobre nuevos emprendedores y creación de empresas mejoran en nuestra Comunidad, año tras año.

El gran reto de futuro de la sociedad andaluza es conseguir que esas cifras sobre nuevos emprendedores sigan en constante crecimiento, pero también lograr que esos nuevos proyectos empresariales se desarrollen en los sectores de actividad de mayor valor añadido y aportación de conocimiento, así como que tengan unas bases lo suficientemente sólidas como para perdurar en el tiempo. Dicho de otra forma, de lo que se trata no es sólo de que surjan más emprendedores, sino de que estos emprendedores no se “estrellen” al dar los primeros pasos, o al menos no se estrellen por causas evitables.

¿Y cuáles son esas causas? ¿Por qué muchas empresas se estrellan apenas recién constituidas? ¿Por qué fracasan algunos emprendedores? Esta es la pregunta a la que se orienta el presente Informe, en el que se ha recabado la opinión de jóvenes empresarios y directivos de éxito, para poder diagnosticar los quince errores más frecuentes a la hora de emprender un negocio en Andalucía. Estas son las principales conclusiones.

B.- Resumen Ejecutivo.-

El presente Informe, coordinado por el profesor ..., examina, cuáles son los quince errores más frecuentes a la hora de poner en marcha un proyecto empresarial.

Las conclusiones del estudio son el resultado de un trabajo de investigación desarrollado con técnicas cualitativas y cuantitativas entre consultores y directivos de recursos humanos vinculados a EOI Andalucía.

De la investigación cualitativa, desarrollada a través de entrevistas individuales con diferentes expertos, se ha extraído la información necesaria para la formulación de la encuesta y la elaboración de los diferentes ítems de un cuestionario para determinar los pasos en falso que habitualmente dan los emprendedores y que suelen concluir con el fracaso empresarial.

Sobre un abanico de cuarenta posibles respuestas, los encuestados han tenido que los quince errores que ellos consideran más frecuentes y trascendentes cuando se pone en marcha un proyecto empresarial.

Los errores en los que se produce mayor coincidencia por parte de los encuestados son los siguientes:

1. No han hecho un estudio serio de la viabilidad del proyecto (87,5%)
2. Creer que el producto o servicio es tan bueno que se vende sólo (71,9%)
3. Falta de Planificación Financiera (68,8%)
4. Empezar la casa por el tejado: alquilar de oficinas, equipos, logotipo, etc., antes de concretar el proyecto empresarial (68,8%)
5. Falta de respaldo financiero, (65,6%)
6. Piensan que tener una buena idea lo es todo (62,5%)
7. Falta de formación especializada en dirección empresarial (62,5%)
8. Inexistencia de un Plan Estratégico (62,5%)
9. Equipo humano no profesional, basado en el voluntarismo (59,4%)
10. Falta de orientación al cliente (53,1%)
11. Falta de una concepción global de la empresa, (53,1%)
12. Inexperiencia profesional (46,9%)
13. Sin un cronograma de actividades: qué hacer y en qué plazos (46,9%)
14. Morir de éxito por no prever el medio plazo (43,8%)
15. Ausencia de contactos que faciliten la introducción en el mercado (43,8%)

Por el contrario, los factores menos valorados por los encuestados son:

1. Falta de determinación y coraje (0%)
2. Anticipación excesiva al mercado, demasiado adelantado a la demanda (6,3%)
3. Cualquier marca sirve (6,3%)
4. Desconocimiento de la normativa legal aplicable (6,3%)
5. Desprecia los pequeños pedidos y los clientes modestos (12,5%)

C.- Resultados.-

Los resultados cosechados en la encuesta planteada ha sido la siguiente:

C.1. Los errores más frecuentes en la puesta en marcha de un proyecto empresarial

No han hecho un estudio serio de la viabilidad del proyecto.	87,5%
Sin un cronograma de actividades: qué hacer y en qué plazos.	46,9%
Piensen que tener una buena idea lo es todo.	62,5%
Falta de respaldo financiero.	65,6%
Inexperiencia profesional.	46,9%
No quiero socios.	37,5%
Falta de formación especializada en dirección empresarial.	62,5%
Desconocimiento de las ayudas y líneas de financiación disponibles.	18,8%
Inexistencia de un Plan Estratégico.	59,4%
Empezar la casa por el tejado: alquiler de oficinas, equipos, logotipo, etc., antes de concretar el proyecto empresarial.	68,8%
Falta de determinación y coraje.	0%
Poca resistencia a las dificultades y hundimiento ante los reveses	31,3%
Equipo humano no profesional, basado en el voluntarismo	59,4%
Ausencia de contactos que faciliten la introducción en el mercado	43,8%
Incurrir en gastos recurrentes sin garantía de los ingresos.	40,6%
Desconocimiento del mercado y de la competencia.	40,6%
Anticipación excesiva al mercado, demasiado adelantado a la demanda.	6,3%
Dificultades para la diferenciación vida privada/vida empresarial: tratar a los clientes como amigos y a los amigos como clientes.	40,6%
Creer que el producto o servicio es tan bueno que se vende sólo.	71,9%
Mi proyecto es tan bueno que no necesito la alianza o el apoyo de otras empresas.	34,4%
Desprecio a los proveedores.	15,6%

Obsesión negativa con el trabajo. No descansa.	28,1%
No formaliza los contratos.	28,1%
Se retrasa en los pagos y descuida los cobros.	25%
Desprecia los pequeños pedidos y los clientes modestos.	12,5%
Desatiende el factor humano, cree que con prestar el servicio de forma eficiente basta.	40,6%
Pone todos los huevos en la misma cesta: el mismo cliente, el mismo banco, el mismo proveedor...	40,6%
Morir de éxito por no prever el medio plazo.	43,8%
Cualquier marca sirve	6,3%
Deficiente gestión contable y administrativa.	18,8%
Falta de Planificación Financiera.	68,8%
Centrarse exclusivamente en los planteamientos de la Fuerza de Ventas.	15,6%
Falta de orientación al cliente.	53,1%
Desprecio de las herramientas de marketing, la publicidad y la comunicación.	15,6%
Inexistencia de un Plan Comercial.	40,6%
Desconocimiento de la normativa legal aplicable.	6,3%
Falta de formación del personal.	34,4%
Disensiones en la cúpula directiva.	18,8%
Ausencia de una política de Calidad	18,8%
Falta de una concepción global de la empresa.	53,1%

Los quince errores más importantes en la puesta en marcha de un proyecto empresarial

No han hecho un estudio serio de la viabilidad del proyecto.	87,50%
Creer que el producto o servicio es tan bueno que se vende sólo.	71,90%
Empezar la casa por el tejado: alquiler de oficinas, equipos, logotipo, etc., antes de concretar el proyecto empresarial.	68,80%
Falta de Planificación Financiera.	68,80%
Falta de respaldo financiero.	65,60%
Piensen que tener una buena idea lo es todo.	62,50%
Falta de formación especializada en dirección empresarial.	62,50%
Inexistencia de un Plan Estratégico.	59,40%
Equipo humano no profesional, basado en el voluntarismo.	59,40%
Falta de orientación al cliente.	53,10%
Falta de una concepción global de la empresa.	53,10%
Sin un cronograma de actividades: qué hacer y en qué plazos.	46,90%
Inexperiencia profesional.	46,90%
Ausencia de contactos que faciliten la introducción en el mercado.	43,80%
Morir de éxito por no prever el medio plazo.	43,80%

D.- Conclusiones principales.-

1.- Los expertos consideran que los errores más frecuentes de los emprendedores están relacionados con la **falta de previsión y planificación**, empezando por el análisis de la viabilidad del proyecto empresarial. En este sentido, casi nueve de cada diez subraya como un error recurrente que conduce al fracaso el no hacer previamente un estudio serio de la viabilidad del proyecto. Siete de cada diez considera un déficit importante la falta de planificación financiera y seis de cada diez la inexistencia de un plan estratégico. También siete de cada diez opina que es un error frecuente “empezar la casa por el tejado”, es decir, incurrir en gastos y desgastarse en tareas menores antes de tener concretado el proyecto empresarial, y seis de cada diez subraya como defecto importante el creer que tener una buena idea lo es todo, sin detenerse a concretar y planificar el proyecto empresarial.

2.- La **mayor orientación hacia el producto/servicio que hacia el cliente y el mercado también es subrayada** por los expertos como una de las causas principales del fracaso de los emprendedores. Siete de cada diez estiman que “creer que el producto o servicio es tan bueno que se vende solo” es un camino directo para tener que echar el candado a la empresa.

3.- A pesar de las mayores ayudas y facilidades existentes, los encuestados siguen señalando la **falta de respaldo financiero** como uno de los obstáculos para los emprendedores y el 65% la subraya como una de las dificultades que hacen estrellarse a los emprendedores.

4.- La **falta de formación especializada en dirección empresarial**, es otro de los déficits que subrayan mayoritariamente los encuestados. El 65% lo considera, de hecho, entre las quince causas más determinantes del fracaso empresarial, un factor que acredita la necesidad e importancia de formación impartida desde las escuelas de negocio.

5. Por último, cabe reseñar que, al contrario de lo que pudiera pensarse, el porcentaje de expertos que señalan la **inexperiencia profesional** como una de las claves del fracaso del emprendedor no llega siquiera al 50%. Asimismo, hay que señalar ninguno de los encuestados atribuye el fracaso a la **falta de determinación** de los nuevos empresarios, lo que dice mucho del progreso de la cultura emprendedora, y un sólo un porcentaje muy pequeño (el 6,3%) considera que los problemas pueden estar relacionados con una **anticipación excesiva al mercado**, lo que puede interpretarse en clave de que casi nunca se muere por ser demasiado creativo o innovador. Finalmente, los expertos consideran una cosa menor y no habitual o determinante para el fracaso el **desconocimiento de la normativa legal aplicable**.

Patronato EOI :



eoi

escuela
de negocios



andalucía