

Los 13 errores que un emprendedor debe evitar

¿Quién no se ha planteado alguna vez la posibilidad de trabajar para sí mismo o qué asalariado no ha sentido en alguna ocasión que su trabajo le corta las alas? Pues aunque no existe un listado de reglas mágicas que garanticen el éxito en la aventura que supone autoemplearse, teniendo clara esta premisa, repasaremos qué conviene hacer y qué no a la hora de montar una empresa a través de la experiencia de Javier Regueira, un empresario que ha conocido el sabor del éxito y del fracaso como emprendedor.

Manuel Caro - Diciembre 2010

No existe ninguna guía para aprender a emprender, ni ninguna Biblia para asegurar el éxito del emprendedor. Y aunque se dice que *“el hombre es el único animal que tropieza dos veces con la misma piedra”*, a través de la experiencia de [Javier Regueira](#), un empresario especialista en Marketing y Publicidad que ha conocido el éxito y el fracaso como emprendedor, trataremos de establecer **qué hacer y qué no a la hora de crear una empresa** para evitar los principales errores.



Aprender de los errores sirve por tanto para anticiparse y no volver a caer en ellos y eso ha tratado de transmitir Javier Regueira en el libro [‘Game Over: los 13 errores que me llevaron a cerrar mi empresa’](#). Un texto en el que se **analiza un fracaso empresarial desde la experiencia de un joven emprendedor que lo vivió en primera persona**.

Pero antes de empezar, ¿qué motivó a Javier a decidirse a emprender? *“En mi trabajo me cortaban las alas constantemente, y yo lo que quería era volar Me atraía la posibilidad de desarrollar mi propio potencial al máximo, mi propio proyecto, sin las cortapisas propias del trabajo por cuenta ajena. Era como iniciar un viaje a lo desconocido, sólo con mis propias alforjas”*, cuenta a [Mastermas.com](#).

Aunque en la vida del emprendedor no es oro todo lo que reluce. Según el punto de vista de Javier, **en la experiencia de emprender casi todo son ventajas, pero el mayor enemigo es la inseguridad, el miedo**. *“El principal inconveniente, y es algo que genera bastantes discrepancias en los debates que hacemos sobre mi libro, es que te tienes que enfrentar a ti mismo y a tus temores sin ambages”*, apunta.

“Vale más que todos los MBA del mundo”

No obstante, *“las ventajas son muchas”*, insiste. *“Entiendo que todo el que se mete a empresario hoy día tiene un punto de inquietud personal y profesional: no son tiempos fáciles y montar un negocio simplemente para hacerte de oro en dos días es una utopía. En lo que tu negocio siempre va a ver extraordinariamente generoso contigo es en aportarte una curva de aprendizaje mucho más acentuada. Debes meterte en todos los charcos y eso te reporta una experiencia impagable como gestor. Vale más que todos los MBA del mundo”*, concluye.

A continuación os presentamos su listado de errores a evitar a la hora de emprender que Javier Regueira. Una lista que nuestro entrevistado realizó tras un fracaso empresarial con la cadena de restaurantes Pause, especializados en ensaladas y comida sana, y que tras un triunfal estreno, no llegó a buen puerto, entre otras cosas, por **los 13 errores** que os relatamos a continuación.

1. Las ideas

“Siempre deberíamos formular de modo conciso y claro nuestra idea, la necesidad concreta de nuestros clientes que pretendemos satisfacer. Lo que los inversores llaman “elevator pitch”: ¿sería capaz de explicar mi idea de negocio en los pocos segundos que dura un trayecto en ascensor?”, explica Javier Regueira.

Pero añade que **el valor de una idea no es la idea en sí, sino cómo se ejecuta**. *“Una vez hecho esto, debo definir y cuantificar mi público objetivo, así como elaborar una hipótesis de facturación, rentabilidad e inversiones necesarias. Hay negocios más intensivos en capital, puntocom, negocios efímeros en los que puedes tener un pico de rentabilidad muy interesante...”*, apunta.

2. A quién se lo cuentas

Para nuestras madres y nuestras abuelas todos somos los más guapos, los más inteligentes y hasta los más altos, aunque la realidad demuestre inexorablemente lo contrario. Por tanto, **la idea de negocio no se debe contar primero a tu familia**, que te va a decir lo que quieres escuchar, **sino a la gente que sepa, expertos en el sector y expertos en inversión**.

3. El dinero

¿Cuánto dinero necesito para crear mi propia empresa? Este punto genera muchas dudas a cualquier aspirante a convertirse en emprendedor. *“Es imposible dar una cantidad”*, responde Javier a esta pregunta. *“Creo que más que cantidades, hay que entender los pasos imprescindibles para no equivocarse con los números, algo que en mi primera experiencia no hice bien”*, añade.

Nuestro protagonista aconseja **tener suficiente dinero para soportar 1 año de costes fijos mensuales**. Se recomienda la búsqueda de financiación como un trabajo en sí mismo. El colchón incluso debería ser incluso más cercano a 2 años que a 1 si fuera posible.

En lo que sí se atreve a apuntar cifras concretas es sobre qué porcentaje máximo del patrimonio personal de un emprendedor sería prudente exponer en la fundación de una empresa, - *“cuál podría ser el límite de la prudencia”*, como lo define el propio Javier- y que establece en *“no más de un 50%”*.

*“Primero deberíamos calcular nuestro valor neto personal, sumando nuestros activos (el valor de nuestra casa, vehículo y cantidades en cuentas, fondos, acciones...). A esto le restaríamos nuestra deuda (hipoteca, créditos, etc.). De la cantidad resultante **no deberíamos exponer más de un 50%**, y esto ya es bastante atrevido. Si la cosa nos fuese mal, siempre podríamos recomenzar con el 50% restante. Cuando digo exponer naturalmente no me refiero a liquidar nuestras posesiones para tener metálico que invertir en la empresa, sino a avalar personalmente el crédito contraído por la empresa, por ejemplo”*, explica.

4. Razón versus Pasión

Para explicar esta dicotomía, Javier recurre a ‘La Divina Comedia’ de Dante en la que sus tres principales personajes se corresponderían con la razón, en el caso de Virgilio; la pasión o la fe, personificada en Beatriz; y la humanidad o el prototipo de hombre, representado en el propio Dante. Y concluye que un emprendedor vive un eterno dilema entre seguir a Virgilio o a Beatriz.

5. Segmentación

“Hay una línea muy fina entre el éxito y el fracaso”, señala Richard Branson, el magnate inglés de los negocios, dueño del grupo Virgin e incansable emprendedor. Concentrarse en **ser el mejor del mundo en tu área o segmento** puede ayudar a decantar esa línea hacia el lado positivo. Como señala Javier, más vale aspirar a convertirte en el mejor restaurante del barrio y conseguirlo, que aspirar a convertirte en el mejor del mundo y morir en el intento.

6. Contabilidad

El error a evitar en este caso está muy claro. Si podéis **tener muy cerca a un experto contable**, perfecto. Si no, buscad una asesoría que ofrezca proactividad.

7. No se puede abarcar todo

Aquí sale otro inglés a la palestra, en este caso economista, al citar la ‘ley de los rendimientos decrecientes’ de David Ricardo, en la que se habla de productividad. Si te sobrecargas de trabajo corres el riesgo de saturarte. De hecho, **un emprendedor será tan bueno o tan malo como el equipo que tenga**. Se debe ahorrar en otras cosas, pero no en personal.

8. Lo importante es el producto

Lo importante es el producto, no la publicidad. Debes contar tu producto de la manera **más sencilla**, sin robar tiempo a los clientes. Javier recuerda cómo gastó una gran cantidad de dinero en vano con *flyers* o planfletos publicitarios repletos de mensajes infructuosos para sus restaurantes ‘Pause’. Ese dinero lo podía haber destinado en mejorar su producto.

9. Los clientes más valiosos son los que ya tenemos

Fidelizar clientes es más importante que captar clientes. En este caso se puede aplicar el mismo ejemplo de los flyers publicitarios anterior.

10. La multiubicación multiplica los costes.

Se recuerda que **un negocio y una empresa no son lo mismo**. La multiubicación multiplica los costes y en su caso, el éxito del primer restaurante lo condujo a abrir un total de 3 sedes diferentes en los que se desvirtuó la filosofía del restaurante que dio origen a todo.

11. ¿Ser pez o elefante?

El pez se lanza sin pensar nada y el elefante lo recuerda todo. Aquí nos recuerda que para su primer restaurante, Javier visitó unos 100 emplazamientos diferentes; para su segundo restaurante, sólo visitó entre 15 y 20 lugares; y para su tercer restaurante se limitó a visitar 2 o 3 sitios. Ahora lo ve como un error y recuerda que **es más importante dedicar más tiempo a la reflexión, con una mente más fresca**, como si fuéramos un pez que hacemos algo por primera vez, que guiarnos exclusivamente por la experiencia, dejando a un lado la reflexión del inexperto, como si fuéramos un elefante.

12. Cuando las cosas pueden ir mal, irán mal.

El empresario es una persona que tiene que reflexionar sobre qué riesgo expone y plantearse que **el fracaso es una de las opciones**. No entiendo esas ideas de que el fracaso no tiene que estar entre las posibilidades cuando se inicia un negocio. Esa posibilidad también hay que contemplarla para ver cómo podríamos reaccionar a ella porque siempre está presente.

“En nuestra sociedad estamos programados exclusivamente para el éxito: la familia, la escuela, la universidad, la empresa nos enseñan que triunfar (en el sentido económico y de respetabilidad social) es el único camino posible. El fracaso es un estigma. La visión del fracaso se convierte por tanto en una pesadilla que llega a paralizarnos en cuanto las cosas no van como queremos en nuestra empresa. Cuando el temor nos atenaza nos convertimos en pésimos gestores, nefastos líderes y socios. Es el principio del fin”, explica Javier.

13. “Si hoy fuera mi último día, qué me gustaría hacer”.

Esta frase procede del popular discurso que Steve Jobs realizó en 2005 durante la ceremonia de graduación de la Universidad de Stanford. Unas lecciones de vida de las que Javier Regueiro tomó nota y cuyo mensaje presidían su pequeño despacho hasta que un día decidió hacer caso a lo que la frase le proponía. De manera que decidió cubrir una etapa y cerrar una aventura empresarial que hacía tiempo que había dejado de traerle satisfacciones.

Así lo explica él mismo: *“Me inspiró mucho una frase que oí decir a Steve Jobs: “si hoy fuese el último día de tu vida, ¿querrías dedicar tu tiempo a lo que vas a hacer hoy?”. Me costó responderla sinceramente, pero cuando llegué a la conclusión de que no era feliz y no quería seguir adelante con mi empresa, decidí cambiar de dirección y es la mejor decisión que he tomado”.*

Otro referente que impactó positivamente a Javier hace unos meses fue el de Javier Goyeneche, CEO de Fun&Basics. *“Un empresario que ha sabido superar exitosamente una suspensión de pagos. Me impresiona la capacidad que hay que tener para permanecer frío y equilibrado y pilotar la empresa en una situación de máximo estrés con acreedores, empleados, Administración. Creo que demuestra mucho más como empresario que cualquiera de los que copan las páginas sepia de los periódicos con negocios que van a favor del viento”, subraya.*

Una lista que no asegura el éxito, pero que puede prevenir pequeños fracasos o a animar a volver a intentarlo como Javier Regueira, cuyo tropiezo con los restaurantes ‘Pause’ no agotó su ilusión como emprendedor. Una obstinación que le hizo embarcarse en otra aventura

empresarial como socio de [Pop Up!](#), una empresa que discurre con éxito por los caminos de la industria discográfica. Y es que, como dicen muchos emprendedores, cuando uno prueba con el autoempleo una vez, ya resulta muy difícil trabajar en el sueño de otro.

¡Síguenos en **Facebook** con [‘Locos por las Becas’](#) y [‘Hablemos de Empleo’](#)! Te esperamos

* * * *

Contenidos relacionados en Mastermas.com:

[Vocación por emprender](#)

[Todo lo que necesitas saber para iniciar tu propio negocio](#)

[Guía de autoempleo en 20 pasos](#)

[Las mejores ciudades del mundo para iniciar un negocio](#)

[¿Cuáles serán los centros empresariales del futuro?](#)

[A los mercados emergentes se les quedan pequeñas sus fronteras](#)