

LOS

10

ERRORES
DE TODO
EMPRENDEDOR



**Dedicado a mis
hijos, quienes han
sido la fuerza toda
mi vida.**



HÉCTORCHINCHILLA
.COM

Todos los derechos reservados - Copyright 2016

Contacto:

www.hectorchinchilla.com

hector@hectorchinchilla.com

Hay millones de personas que desarrollan trabajos por los que no sienten ninguna pasión. Por otra parte, están los emprendedores, personas que han puesto en marcha una aventura empresarial y que suelen atravesar todo tipo de problemas, exceso de trabajo, o dificultades hasta que llegan a levantar su sueño.

Es evidente que algo falla cuando 8 de cada 10 profesionales se sienten insatisfechos en su trabajo, cuando el 59% de los sueños empresariales de tantas personas fracasan en el primer año y el 85% no supera los 5 años, o lo que es peor, cuando tantas magníficas ideas se quedan en el tintero porque ni siquiera se llegan a poner en marcha. Nos falta cultura empresarial, pero sobre todo nos falta cultura emprendedora.

Derivado de ello podemos decir que los anteriores porcentajes “trágicos” nos deben hacer reflexionar sobre nuestra actual cultura emprendedora, y por consiguiente de los errores que hemos cometido.

Algunos pensamos que de los errores vividos debemos aprender, ya que acumulan experiencia en nuestras vidas y nos

hacen ver las cosas de manera diferente, más sin embargo hay personas que hacen de un error una verdadera crisis.

Albert Einstein dijo: “LA VERDADERA CRISIS ES LA CRISIS DE LA INCOMPETENCIA”. Entonces de los errores vividos en vez de verlos como crisis, son para cuestionarnos el modo de vida que llevamos, el entorno en que trabajamos y nuestra propia actividad para labrarnos nuestro destino.

A continuación, describimos algunos de los errores más comunes vividos dentro de la cultura empresarial.

1. Dedicarse a algo que NO AMA.
2. No escribir sus objetivos.
3. No ahorrar y No invertir.
4. Pensar que siempre hay que crecer.
5. No ofrecer un Valor Añadido.
6. Dedicarse a lo Urgente antes que a lo importante.
7. Tener la capacidad de Des-Aprender.
8. No valorar la confianza
9. No saber vender.
10. No hablar con sus socios comerciales.

1.- Error: Dedicarse a algo que no ama.



Dice el Popul Vuh *“Cuando tengas que elegir entre dos caminos, pregúntale cuál de ellos tiene corazón. Quien elige el camino del corazón no se equivoca nunca”* No hay nada que incremente más la

energía de una persona que saber a dónde se dirige. No se me ocurre nada más estimulante que levantarse por la mañana con una meta clara en la vida.

El error más grande que puede cometer como emprendedor es dedicarse a algo que no lo apasione hacer (mejor) cada día.

De hecho, si comete este error, aunque subsane el resto de fallos en los que pueda incurrir, dará absolutamente igual porque su trabajo seguirá sin ser satisfactorio para usted.

No desperdicie su talento haciendo algo que no le motiva lo suficiente y que no le aporta bienestar.

2.- Error: No escribir los objetivos de su negocio



Dice un adagio *“Para el que no sabe hacia dónde navega, ningún viento le favorece”*.

Puedo afirmar que uno de los errores que durante mucho tiempo

cometí fue el de no dejar por escrito los objetivos para cada año. De hecho, ahora, me cuesta comprender como conducía mi vida sin hacerlo. Al fin y al cabo, ¿Bajo qué criterio habría que tomar decisiones a diario, si no sé a dónde quiero llegar?

Dejar los objetivos por escrito activa en nuestro cerebro ideas que antes no teníamos y que logran resultados que simplemente no habíamos ni siquiera imaginado. ¿por qué? Porque cuando focalizamos nuestra energía en conseguir algo, sea lo que sea, suceden cosas maravillosas. Surgen las coincidencias, las ideas y una manera de fluir diferente de la vida.

Le puedo decir, sin temor a equivocarme que, si no escribe sus objetivos, está cometiendo un gran error. Más aun cuando usted es el máximo dirigente de su empresa.

Es evidente que para llegar a algún sitio debe saber antes a dónde quiere llegar. Por eso debe escribir sus objetivos profesionales, económicos, personales y de cada día para cada año.

Los objetivos tienen que ser **SMART** (Inteligente en inglés), es decir,

- **S**pecific - **ESPECIFICOS**
- **M**easurable - **MEDIBLES**
- **A**ttainable - **ALCANZABLES**
- **R**ealistic - **REALISTA**
- **T**ime-bound – **OPORTUNO**

3.- Error: No ahorrar y no invertir



Uno de los mayores errores que puede cometer como persona, pero especialmente como emprendedor, es no caminar desde ya hacia el punto en que pueda tener su independencia financiera. Hay tres motivos de

peso para lograr esta libertad financiera:

1. El primero es que ahora le va bien en su actividad, pero podría ser que en algún momento del futuro no le fuese tan bien.
2. El segundo es que si se enferma, quien va a cuidar de su negocio?. La mayoría de los emprendedores desarrollan tareas para cuya realización no resulta especialmente fácil encontrar un sustituto. El trabajo de la mayoría de los emprendedores no puede soportar un período de retiro prolongado.
3. El tercero es que trabajará mucho más relajadamente si en su interior sabe que no lo hace por dinero. Si tiene

garantizada la independencia económica, podrá escoger si trabaja o si no lo hace, y eso le facilita enormemente la elección de sus clientes y la satisfacción cuando esté trabajando.

Ahorre todo lo que pueda. Aunque los emprendedores tienen tendencia a lamentarse, es cierto que, si se hace bien, se puede llegar a ganar bastante dinero. Debe ahorrar todo lo que pueda del dinero que gane. Especialmente al principio.

Debe invertir en Activos. Entendiendo un activo como todo lo que le proporciona un rendimiento económico al final del mes, óptimamente con muy poco o con nada de esfuerzo o tiempo de su parte. Los lujos y los carros caros son especialmente “caros” al principio porque lo dejan sin recursos para crear activos.

Un negocio es una actividad económica que se sostiene sin la presencia física continua de su dueño. Lo demás son trabajos. De tal manera usted no tiene, ni tendrá un negocio hasta que no obtenga activos que trabajan para usted sin su presencia, he ahí el principio de “ahorrar e invertir”, ya que como emprendedor es un *error imperdonable “no hacerlo”*.

Probablemente se estará preguntando ¿cómo podrá conseguir esta independencia financiera si actualmente tiene dificultades para llegar a fin de mes? Si este es su caso, lo primero que tiene que hacer es disminuir su nivel de gastos a la mínima expresión, lo que le permitirá empezar a ahorrar.

Lo siguiente es dejar, si es que alguna vez lo tuvo, el vicio de compra con tarjeta. Revise sus gastos fijos y propóngase reducirlos. Con un poco de imaginación comprobará que no es tan difícil. Algo que debería hacer, es quitarse de en medio de sus clientes, trabajos o parte de su negocio menos rentables que le ocupan recursos que podría tener produciendo más eficazmente. Quizá pueda buscarse otros clientes antes de hacer este cambio. Se trata en definitiva de que tome como costumbre ganar más dinero del que necesita para vivir. Esto le permitirá ahorrar y después invertir y empezar a construir desde hoy mismo su independencia financiera que debería incluir desde ya en los objetivos que hablamos anteriormente.

4.- Error: Pensar que siempre hay que crecer



Dice Tao Te King *“Existe un tiempo para respirar despacio y otro para hacerlo de prisa. Un tiempo para subir y otro para bajar”* Para todo emprendedor hay un momento, generalmente

cuando empieza, que lo único que quiere es trabajar y por ese motivo no selecciona sus clientes ni sus trabajos. Y la habilidad para seleccionar y desechar, que debería ser obligado para todo emprendedor, al final no se desarrolla nunca.

Por el deseo constante de crecer o bien de obtener ese tan anhelado éxito como emprendedor, puede llevarlo antes de lo que se imagina a una situación en la que acepta todos los trabajos que le ofrecen y sin lugar a duda, no tendrá ni un segundo ni para ir al baño.

La creencia de que hay que crecer siempre lleva en ocasiones a los emprendedores a situaciones insostenibles y esto, sin matices, construye un error.

El éxito se inventó para disfrutarlo. Por favor, no muera de éxito.

5.- Error: No ofrecer ningún valor añadido



Cuando le dicen que tiene que ofrecer un valor añadido, usted piensa: encima de encontrar clientes, pelearme con todo el mundo y hacer mil cursos, ¿ahora tengo también que ofrecer un valor añadido? Ya lo haré en otro

momento. Es decir: “Nunca”. Sin embargo, como emprendedor, no puede delegar o cancelar esa tarea. Es estratégica y por ese motivo no la puede dejar de hacer.

Si no ofrece un valor añadido, si no tiene un algo que lo diferencie y no lo comunica de forma clara, en la práctica será percibido como uno más entre el resto de las personas y empresas que hacen lo mismo que usted. Para hablar claro: será uno más del montón.

Por cierto, no le recomiendo que sea único por sus precios accesibles. Con esto no quiero decir que ofrezca unos precios sistemáticamente por encima del resto del mercado. Diferenciarse únicamente por el precio, como mucho es

sostenible mientras usted consigue sus primeros clientes. Nada más. Escape de ese callejón sin salida cuando antes.

Por otra parte, los precios más competitivos se asocian más rápidamente a productos de baja calidad.

Para resumir, el valor añadido es la idea por la que usted quiere que se le reconozca.

Otro tipo de valor agregado diferente es el que se ofrece en cada trabajo que usted realiza. Debe encontrar la manera de que cada vez que ofrezca un producto o un servicio, este llegue un poco más lejos de lo que se espera. Entréguelo antes de lo que el cliente espera. Puede hacer una llamada, regale algo que a usted no le cueste mucho, pero que el cliente no espere. Preste atención al detalle. Supere la expectativa que su cliente tiene sobre usted y sobre su trabajo. Esta es la clave: **SUPERAR LA EXPECTATIVA**. Prometa poco y de mucho.

Recuerde que su mejor publicidad son sus clientes satisfechos, locos por contarle a todo el mundo lo bueno que usted y su organización son. En resumen ¿qué puede ofrecer a sus clientes, que éstos no esperan?

6.- Error: Dedicarse a urgentes, antes que a importantes



Primero lo primero. Y lo primero es lo importante, porque eso le evitará tener que estar en la urgencia.

Según el libro de Stephen Covey “Primero lo Primero”, la moderna administración del tiempo, para el líder se centra en hacer primero lo importante para la vida, realizar aquellas actividades que le dan sentido al SER, que le ayudan a trascender. En este orden de ideas, las actividades Covey las clasifica de la siguiente manera:

1. **Urgentes:** las que hay que hacer ya, que son vitales en ese momento.
2. **Importantes:** las que contribuyen a realizar la misión personal.
3. **No urgente:** que se pueden dejar para después.
4. **No importante:** que no están ligadas estrechamente con las metas planeadas en un principio.

Por alguna razón que no alcanzo a comprender muy bien, el trabajo del emprendedor se presta muy bien a lo urgente. La propuesta es que salga de lo urgente e ingrese en lo importante cuanto antes.

La gestión de sus actividades debe hacerla desde lo importante. Cuanto más dedique a lo importante menos dedicará a lo urgente.

Es probable que dedique más energía y recursos a lo urgente que a lo importante. No se preocupe, es bastante habitual. Vivimos en un mundo en el que se repite continuamente que todo es para *“antes que ayer”*. Mentira. La experiencia demuestra que una gran parte de las cosas pueden esperar más de lo que creemos. La prueba está en que muchas veces *“esperan”*.

Ahora está pensando que en su caso es diferente. Que sus clientes realmente no pueden esperar. Falso. En la mayoría de las ocasiones las cosas pueden esperar un poco. Por lo menos más de lo que nos creemos. Con esto no quiero decir que retrase sus trabajos innecesariamente, lo que quiero decir es que no se deje absorber por lo urgente, que dedique parte

de sus recursos a lo importante. La única manera de no estar siempre en lo urgente es dedicar tiempo a lo importante.

Si dedica una parte importante de sus recursos a pensar estratégicamente, cada vez tendrá menos urgencias.

"Lo que resulta verdaderamente urgente, es ocuparse de lo importante."

7.- Error: No tener la capacidad de des-aprender



Un pensamiento dice *“¿Dónde pone la ropa nueva cuando tiene el armario lleno?”* Otro de los errores que cometen frecuentemente los emprendedores es

NO HACER LIMPIEZA MENTAL con frecuencia: quedarse atado al pasado. Hacer una limpieza de cosas, de tareas pendientes y creencias de vez en cuando es una actividad energizante y necesaria.

¿Conoce el síndrome de la Rana hervida? Al Gorge en su película “una verdad incómoda” explica que si introducimos una rana en agua caliente, da un salto y se escapa, pero si la introducimos en agua con temperatura ambiente y procedemos a calentarla lentamente, permanece en el agua hasta morir hervida. Si usted entra en un lugar desordenado y sucio, rápidamente “da un salto” y procede a ordenarlo. Pero

si el desorden se va adueñando poco a poco de sus cajones y armarios, lo más probable es que no se dé cuenta y como la rana, muera.

Hay ideas, objetos, aprendizajes y creencias que funcionan en un momento de tu vida, pero que, pasado el tiempo, ya no le resultan útiles.

Debe reciclar todo ese material que no le sirve o le estará lastrando innecesariamente. Hay ideas a las que debería someter a un profundo interrogatorio. Si no lo pasan, son sospechosas: ¡Fuera! “deshágase de ellas”.

Si lleva tiempo para reparar una batidora pero nunca lo hace, es el momento de llevarla a arreglar o bien olvidarse de que tiene batidora. Tírela, recíclela o regálela, pero olvídense de la batidora. Cuando realmente la necesite, ya conseguirá una.

8.- Error: No valorar la confianza



A usted no le contratan por la calle donde tiene la oficina, ni por su furgoneta, su maquinaria, su título o porque sea bueno en su trabajo. No. Tampoco porque le cae muy bien a su

cliente. ¿Se ha preguntado alguna vez alguna vez porqué sus clientes le contratan a usted y no a otra persona que hace lo mismo?

Poco a poco empecé a comprender que los negocios se mueven gracias a la confianza. Aquella persona capaz de generar mayor confianza será aquella que más negocios será capaz de hacer. Si usted no confía en alguien lo más probable será que no haga negocios con esa persona, independientemente de la marca u organización que tenga detrás.

Dijo Elvis Presley “No podemos seguir juntos, si sospechamos mutuamente”

Cuando alguien hace negocios con usted, lo que más valora, incluso por su capacidad técnica, es la confianza que puedan depositar en usted.

Confianza es poder creer en una persona por completo y a la primera. Y todos los humanos la buscamos porque nos facilita la vida tremendamente. Por eso las personas a las que los demás creen tienen mayor posibilidad de éxito en la vida.

Así que la pregunta del millón es: ¿y cómo genero yo confianza con las personas que me relaciono? La única manera es: **COMPORTANDONOS DE MANERA INTEGRAL**. Y ese cimiento se llama **INTEGRIDAD**. Y sin el cimiento, todo el edificio, antes o después se desmorona.

Como emprendedor no puede olvidar que lo que más valoran las personas que lo han contratado es la confianza que han depositado en usted y no puede, bajo ningún concepto fallarles.

Cuando una persona encuentra otra en la que pueda confiar, es tal la satisfacción que pronto correrá a decirlo a todo el mundo. Sus clientes son una red de comercializadores

trabajando para usted. Cuando confían en usted, se lo quieren decir a todos. Conviértase en una persona digna de merecer esa confianza, cultive su integridad y los demás lo percibirán. Y cuando eso pase, entonces habrá construido uno de los pilares básicos en los que se apoye su organización.

9.- Error: No saber vender



He conocido algunos emprendedores a los que no les gusta vender y por lo general no les suele ir muy bien. Lógico, es como si se hace piloto de fórmula uno porque le gusta conducir, pero eso de la velocidad no va con usted. Imposible. Poco importa si es bueno o no su trabajo. Si no le gusta la actividad comercial tiene poco que hacer como emprendedor.

Capacidades para poder vender:

1. La capacidad de saber explicar “que hace” o “que puede hacer”.
2. La capacidad de saber explicar “de manera correcta” el trabajo que va a desarrollar.
3. La capacidad de dar un precio sin que le tiemble la voz, sin dudar y sin dar explicaciones.
4. La capacidad de soportar el miedo al rechazo.

5. La capacidad de entender lo que significa realmente el sentido de la “oportunidad”
6. La capacidad de entender que la venta no se genera en la primera factura.
7. La capacidad de entender la diferencia entre “fidelizar clientes” que “encontrar nuevos”

10.- Error: No hablar con sus socios comerciales



Los mercados son conversaciones. Los mercadores consisten en seres humanos, no son sectores demográficos.

El objetivo de este punto, es que comprenda la importancia

de hablar con sus clientes, proveedores y colaboradores de su organización.

Uno de los errores que más frecuentemente cometen los emprendedores, es no hablar lo suficiente con las personas con las que trabajan. Por cierto, hablar con ellos, no significa chismear. Nada de eso. No entre en ese juego. Significa hablar constructivamente. Significa emplear cierto tiempo cada semana en intercambiar opiniones con sus clientes, a charlar sobre que le ha parecido el último trabajo que han hecho o en que está ocupado ahora. Conocer cuáles son sus sueños, retos o problemas. ¿Hace cuánto que no les escucha?

Usted es inteligente, así que empátice y busque el momento adecuado. Encontrarlo, por cierto, no es nada fácil.

Además, le servirá para crear nuevos contactos comerciales. Puede pedir a aquellos clientes que conoce y de quienes sabe con seguridad que están satisfechos con usted, que le recomienden alguna otra persona que piensen que puede estar interesado en lo que usted ofrece.

Fomentará a la vez sus ventas, su red de contactos y la relación con sus clientes. Ofrézcase para hacer lo mismo si esto resulta oportuno.

Escúchelos, en cualquier caso, no les interrumpa, aunque no esté de acuerdo con ellos o digan algo que no le agrade y dé las gracias por el feedback, ya que es una herramienta muy poderosa para usted si la sabe utilizar.

No utilice ese ejercicio para discutir con ellos porque ese no es el objetivo. Después de hacer esto, y en función de que escuche, tome las medidas que considere oportunas.