

Los 10 errores más frecuentes que se cometen al empezar a ser autónomo

Buscar capital antes de ‘arrancar’ o enfocarse sólo a Internet son fallos comunes

J. Sacristán BARCELONA.

La crisis ha forzado a muchas personas a convertirse en autónomos, pero emprender una actividad en solitario tiene muchas dificultades y se cometen errores. Según el experto en motivación laboral y personal, Mikah de Waart, priorizar el dinero, confiarse o no saber vender son algunos de los diez fallos más comunes que cometen los autónomos noveles o, incluso, aquellos que ya lo son desde hace años.

Según De Waart, los errores más comunes son diez y deben tenerse muy en cuenta para no caer en ellos y conseguir evitarlos:

■ No tener un plan detallado

Antes de empezar como autónomo se necesita un plan detallado. En la mayoría de ocasiones el emprendedor piensa que su idea es la mejor. Creerlo de esta manera sin salir antes a la calle a comprobarlo puede tirar parte del trabajo hacia atrás. Lo más eficaz es asegurarse de que la iniciativa tenga la aceptación por parte de la población para comprobar su viabilidad.

■ Buscar capital para empezar

La inmensa mayoría de proyectos se pueden empezar sin inversión inicial o una inversión muy reducida. “Si piensas que lo primero que necesitas es capital tu idea no es buena”, asegura Mikah de Waart. Nadie invierte en una idea buena o en una bonita presentación *Power Point*. Solamente se invierte en un producto que ya se ha demostrado que se puede vender y que se ha vendido. Mientras el emprendedor sigue preparándose no vende y nadie va a invertir. El dinero sólo acude a lo que ya se ha demostrado.

■ Realizar un estudio de mercado

Es un error empezar por realizar un estudio de mercado, incluso por formarse o buscar inversores, ya que se pierde mucho tiempo en ello. En el momento en que se habla con los primeros clientes es cuando uno se da cuenta de que necesita un ajuste o un enfoque distinto de lo que había preparado durante tantos meses.

■ Enfocarlo todo hacia Internet

Aunque cada vez hay mayor tendencia a llevar el negocio al sector *online*, no es recomendable centrarlo únicamente hacia Internet y las redes sociales. El medio puede ayudar a impulsar el negocio, pero el trato directo con el cliente siempre ayuda a mantener las relaciones y entender mejor sus necesidades.



Un emprendedor busca información en un congreso de Barcelona Activa. LUIS MORENO

■ No cuidarse emocionalmente

El autónomo no ayuda a nadie si se *quema* rápido. El autónomo es empresa y persona al mismo tiempo. Si su trabajo va mal afectará a su vida personal. Pero si emocionalmente no está bien, nadie le va a comprar tampoco.

■ Tener miedo o no saber vender

Comenzar con dudas un proyecto es lo más lógico, pero tener miedo o no saber vender es un error. A todo el mundo le asusta no saber cómo irá la iniciativa, pero para asegurar su éxito se debe saber cómo vender y presentar el producto o servicio. Se trata de una mezcla entre actitud y conocimiento de las

necesidades del público a quien va a dirigirse el autónomo.

■ Pedir ayuda a los amigos

Otro error común es pensar que amigos y conocidos van a ayudar. Normalmente, los amigos solamente van a decir que la idea no funcionará, cosa que no ayuda al proyecto. Ir a buscar gente fuera del círculo personal obliga a salir de la zona confort personal y hacer lo que más miedo da al autónomo: salir y empezar a vender.

■ Sentirse un buen profesional

Pensar que ser un buen profesional es suficiente es erróneo. Además de tener experiencia en el sector, hay

que tener conocimiento del mercado al que uno se dirige. Creer que con ser buen profesional es suficiente es un error que hace que el autónomo se distancie de su público objetivo.

■ No disfrutar de lo que haces

Hacerlo sólo para ganar dinero es casi una garantía de fracaso. “Lo más importante es buscar una actividad que te atraiga y convertirla en un plan de negocio rentable”, asegura De Waart. A continuación, comenzar a venderlo hablando a diario con personas desconocidas sobre tu proyecto por si pudieran estar interesados, conocer en qué momento les interesaría y a qué precio. Tras haber hablado con ellas el autónomo sabrá si su idea puede funcionar, si requiere cambios o si va a ser una pérdida de tiempo.

■ Pensar en conservar clientes

Es un error pensar que con una base de clientes se puede sobrevivir. Si el autónomo lleva años en el mercado, es posible que se fie demasiado de sus clientes. A diario se pierden grandes cuentas que suponen problemas de liquidez para la empresa y conllevan un sobre esfuerzo para encontrar nuevos clientes.

La rotación de clientes es clave para los pequeños empresarios

Una de los errores más comunes de los autónomos es confiar demasiado en su cartera de clientes. La facturación de muchas personas depende solamente de uno o dos clientes importantes. El pequeño empresario debe reservar una parte de su tiempo en ponerse en contacto con clientes nuevos. Si un autónomo pierde un cliente, tardará fácilmente seis meses en recuperar el dinero con otros nuevos, tres meses para encontrar un cliente nuevo y tres más para cobrar el primer trabajo.