

Causas de fracaso al emprender

14 de junio de 2021



Autor: José Antonio Díaz Campos

Economista y miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet.

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 10/05/2021.

No descubrimos nada nuevo si afirmamos que emprender no es una tarea sencilla. Es un proceso que requiere sacrificio y dedicación, por lo que ha de tenerse muy claro cuál es la propuesta de valor y cómo se piensa obtener beneficios con dicha propuesta, pues, de lo contrario, el proyecto en el que se ha invertido tanto esfuerzo correrá el peligro de desaparecer.

En este artículo nos vamos a centrar en analizar brevemente cuales son las causas más comunes de fracaso al emprender que tienen que ver con las finanzas, y qué hay detrás de cada una de ellas.

La primera causa es la de la dificultad para encontrar financiación. Pensemos en una *startup* que lleva poco tiempo operando. Para que pueda progresar e incluso llegar a desarrollar un producto mínimo viable, la

startup requerirá, posiblemente, de varias rondas de financiación. Si en estas rondas no se obtiene financiación o la financiación que se obtiene está muy por debajo de lo necesario, la situación financiera, ya frágil de por sí en cualquier *startup*, empeorará considerablemente, llegando en algunos casos a suponer el cese de las operaciones.

Pero, ¿a qué se debe la dificultad para encontrar financiación? Entre las razones más comunes podemos citar la falta de apetito inversor o de un ecosistema emprendedor adecuado para asimilar algunas de las ideas de negocio que se le presenten. Otro motivo común puede ser la proliferación de proyectos de emprendimiento similares compitiendo por captar fondos. También, podemos citar una mala comunicación y transmisión del objetivo de la *startup* a la hora de captar inversores o, directamente, un modelo de negocio que no sea atractivo.

La segunda causa es la de los problemas relacionados con los precios y los costes. Esta es una cuestión importante, pues los precios determinarán en buena medida los ingresos de la empresa, lo que, a su vez, junto a los gastos, influirá en el potencial beneficio a obtener. Lo óptimo es encontrar un nivel de precios acorde al posicionamiento que se desee alcanzar en el sector (por ejemplo, se puede optar por una estrategia centrada en precios bajos y ventas amplias, o por una estrategia más centrada en la calidad que conlleve unos precios más altos y menores ventas). El nivel de precios y posicionamiento deben garantizar que los gastos de la empresa quedarán cubiertos por sus ingresos.

La tercera causa, que está relacionada con las anteriores, es la de quedarse sin fondos. Para ello, es importante no sólo garantizar una fuente de financiación estable, que podrá venir de socios de referencia en las etapas iniciales del proyecto, sino también, cuando se empiece a operar, lograr beneficios lo antes posible. En el caso de que las fuentes de financiación mengüen considerablemente, la empresa se podrá “autofinanciar” con el beneficio que vaya obteniendo.

No obstante, si lo anterior no es posible, contar con un plan financiero que cubra esta contingencia sería lo ideal, por ejemplo, reservando parte de los fondos que se van captando para el caso de que la fuente de financiación no pueda o no desee seguir aportando fondos o, activando un plan de contingencia en el que se pueda proceder a la venta de activos no esenciales para garantizar la supervivencia.

Por último, una vez abordadas todas esas causas, podemos citar como condición necesaria -que no suficiente- para la puesta en marcha de un proyecto de emprendimiento, un buen nivel de educación y comportamiento financieros de la persona o personas que estén al frente de la *startup*.

(*) Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y la Fundación Unicaja.