



Bonus track: los 5 clásicos errores del emprendimiento creativo





1. Ser *mercenario creativo*

El mercenario creativo le dispara a todo...

A cambio de...	Mejor...
Ser "toderos"	Posicionarse con perfiles especializados, para garantizar la productividad en mi operación y la relevancia entre mis posibles competidores por calidad.
Verme como proyecto	Definir objetivos estratégicos que le den dirección a mi emprendimiento. Esta perspectiva debe ser flexible para poder contener los proyectos bajo la misma sombrilla y estos sean los que garanticen la sostenibilidad de mi emprendimiento.
Tratar de cubrir todos los eslabones para satisfacer la demanda	<i>Zapatero a tus zapatos</i> : focalizar los recursos para sobresalir dando solución dentro de una misma categoría o actividad, sin arriesgar la calidad.
Dispararle a todo	Identificar qué me hace diferente ante la competencia y buscar oportunidades comerciales en ese frente.



2. “Mi idea es original”

Si estoy con alguien en la mitad del bosque y me encuentro con un oso, no debo correr más rápido que el oso, debo correr más rápido que el otro.

A cambio de...	Mejor...
Querer crecer <i>orgánicamente</i>	Identificar claramente el diferencial de mi propuesta y estructurar un crecimiento apalancado en eso que <i>solo yo puedo ofrecer o soy mejor</i> que mi competencia.
Saltar entre lugares comunes	Identificar en qué está desatendido el mercado para desarrollar soluciones integrales.
Estar saltando de idea en idea	Profundizar en la estrategia para definir el propósito de la empresa. Esta definición detonará proyectos que atiendan esa estrategia y no al revés.
Responder y acomodarse de acuerdo con las oportunidades que surjan	Tener procesos claros, definidos y documentados, que permitan mantener estándares y reducir los costos de los reprocesos.



3. Tenerle pavor a las estructuras

Ser formal es equivalente a pagar impuestos...

A cambio de...	Mejor...
Ver al otro como amenaza	Pensar en competencia y no competencia. Cuando trabajamos para subir el nivel en bloque, garantizamos mejores condiciones para todos.
No dejarse contar	Establecer estructuras gremiales o asociativas que me ayuden a procurar las mejores condiciones posibles para el entorno productivo.
Estar solo contra el mundo	Construir mapeos propios de aliados, colaboradores y proveedores con quienes edificar redes sostenibles que mejoren la calidad de mis servicios/productos/experiencias.
Moverse de manera informal en términos tributarios y normativos	Estar al día en materia normativa para garantizar existencia crediticia, acceso a más y mejores redes comerciales, y blindar mi operación desde lo laboral.



4. Ausencia del mago de las cuentas

Un buen contador, por buen contador que sea, no está familiarizado con la diversidad de modelos de negocio creativos.

A cambio de...	Mejor...
Tenerles aversión a los números	Tener en mi equipo alguien dedicado a los aspectos financieros y acompañar el proceso.
Estimar los números a ojo	Tener claros los costos y gastos, para definir el punto de equilibrio sin darse en la cabeza.
Tomar decisiones de inversión desde la iniciativa	Tener instrumentos que permitan hacer planeación financiera, para toma de decisiones de inversión.
Ser autoempleado y mezclar bolsillos	El emprendedor debe diferenciar sus cuentas de las cuentas del proyecto, en tanto que el proyecto debe poder emplear al emprendedor, y este a su vez cobrar de manera formal.



5. Casarse con la fórmula única

“Camarón que se duerme, se lo lleva la corriente...”

A cambio de...	Mejor...
Esperar que las condiciones sean constantes	Estar monitoreando las tendencias para adaptarse temprano a las situaciones fluctuantes y externalidades.
Quedarse con un cliente único	Mantenerse en la búsqueda de diversificar el portafolio de clientes, para abrir las posibilidades de ingresos.
Focalizarse en una línea única de negocio	Mantener el ciclo de innovación con iteraciones y productos constantes en desarrollo.
Aferrarse a una idea única	Mantener una estrategia flexible que permita reducir o ampliar el portafolio de productos/servicios/experiencias acorde al estudio de mercado y sus necesidades.