1) Financiamiento: La inversión inicial y el capital de trabajo para cubrir los flujos de caja negativos del período de posicionamiento de la empresa, es una de las trabas más difíciles de superar. Existen gran cantidad de fuentes de financiamiento, que detallamos a continuación y las dificultades que presentan:    
  
A) Créditos: En el mercado se exige garantías reales que generalmente no se cuentan en los miembros del equipo emprendedor.    
  
B) Inversionistas: En proyectos de innovación el riesgo asociado es elevado, eso hace que los inversores generalmente soliciten una participación mayor a lo que los emprendedores estás dispuestos a ceder.   
  
C) Subsidios ANR y/o concursos de proyectos: Existen un gran número de líneas de subsidio y concursos de proyectos innovadores, que son siempre tentadores como alternativa de financiamiento. Para ello se requiere un importante esfuerzo para cada presentación y las mismas poseen tiempos de evaluación / adjudicación lentos. Para proyectos en donde el negocio es hoy, se sugiere no depender el avance del proyecto a los resultados de las diferentes presentaciones.   
  
En UNCUSA entendimos esta dificultad y se trabajó en la capacitación de nuestros asesores y vinculación con organismos de avales y financiamiento, para que los emprendedores cuenten con el mejor financiamiento existente.  
  
2) Desconocimiento del mercado: Grandes innovaciones, generalmente perfectas desde el punto de vista tecnológico, a veces no son reconocidas en el mercado. Muchas ideas de negocio parten de una Investigación, en donde el valor puede ser generado a un cliente que no cuente con la disponibilidad de pago. Para ello aquellas ideas, que no han superado el periodo de pre incubación, se las asesora para que identifiquen quiénes son sus clientes, qué valor se está generando y la disponibilidad de pago.   
  
 3) Equipo de trabajo: Muchos equipos emprendedores se crean en el lugar de estudio o trabajo, en donde generalmente cuentan con un perfil muy focalizado en la parte técnica, dejando de lado el perfil comercial. La complementariedad de los perfiles es de gran importancia, dado que al momento de comenzar con la ejecución del proyecto, la parte comercial, ventas, organización, planificación, entre otras, serán actividades diarias del equipo.  
  
4) Subestimación de la industria: Competir con grandes multinacionales, generalmente no es una gran idea. Uno puede diferenciarse con servicios adicionales, pero se debe evaluar que exista una demanda insatisfecha y que la misma esté dispuesta a pagar por esos servicios adicionales.   
  
5) Insumos: Se debe evaluar la accesibilidad y la forma de abastecimiento de los insumos. Esto suena simple, pero hay insumos que no son de fácil obtención: Insumos importados, ácidos y químicos que requieren habilitación del SEDRONAR, industrias informales que no respeten plazos, calidad y precios.   
  
6) Logística: En ciertos mercados, los aspectos de logística pueden superar en importancia al precio y calidad. Por ejemplo en la industria petrolífera, 1 día de retraso en la entrega de la mercadería, hace que posean un lucro cesante excesivo, es por ello que prefieren pagar más a empresas que le aseguren contar con sus insumos cuando realmente lo necesiten.   
  
7) Sobredimensionamiento de la estructura inicial: Cuando uno planifica, se imagina a la empresa trabajando en su máximo niveles de capacidad, pero la cantidad a producir puede exceder a la cantidad que el mercado solicita. Es por ello que se asesora para que los emprendedores dimensionen sus inversiones en los niveles que requiere el mercado.   
  
8) Ventas: Existen muchos casos de proyectos técnicamente perfectos y que no se logra comercializarlo. Es por ello que se trabaja en la elaboración de una estrategia de penetración y de marketing dirigida a los potenciales clientes, para asegurarse alcanzar con los niveles de ventas planificados.   
  
9) Cobranza y condiciones de pago: Es difícil lograr 100% de cobrabilidad y que la misma sea al momento de realizar la venta. Generalmente se trabaja para contar con la estructura financiera para dar condiciones de pago diferido y contar con las herramientas legales para asegurarse la cobranza.   
  
10) Desconocimiento del producto y patentes: No es muy común pero sucede que ideas sean sueños técnicamente inalcanzables o alcanzables pero ya patentados por otro, haciendo de esta manera imposible la realización del proyecto.