**Los grandes errores de los emprendedores, según Guy Kawasaki**

En su último libro este experto en creación de empresas resume su clásica ponencia en la Hass School of Business de la Universidad de California.

En la revisión de su bestseller [*El arte de empezar 2.0*](http://www.casadellibro.com/ebook-el-arte-de-empezar-20-ebook/9788423425068/2762300) (Deusto, 2016), el emprendedor en serie y experto en creación de empresas **Guy Kawasaki** resume los errores más habituales que cometen los emprendedores a la hora de montar sus negocios:

1. **Multiplicar las cifras grandes por el 1%.** "A los emprendedores les encanta coger un mercado potencial gigantesco, calcular que aunque fuera un 1% de cuota de ese mercado sería enorme y fácil de obtener y luego imaginarse los ingresos de obtendrían".
2. **Escalar demasiado rápido.** "Una de las consecuencias de multiplicar una cifra grande por el 1% es llegar a la conclusión de que es imprescindible escalar la infraestructura y contratar pensando en un éxito gigantesco, inevitable e inminente".
3. **Asociarse.** "A los emprendedores les encanta perder el tiempo estableciendo asociaciones cuando lo que deberían hacer es dedicarse a vender. La mayoría de las asociaciones son un simple ejercicio de relaciones públicas y una completa pérdida de tiempo".
4. **Centrarse en la financiación.** "Conseguir financiación no es lo mismo que alcanzar el éxito. El éxito consiste en construir una gran empresa. La financiación es un medio para conseguir un fin, no el fin".
5. **Actuar en serie en lugar de actuar en paralelo.** "Los emprendedores intentan siempre hacer las cosas en serie: buscar financiación, después fichar empleados, después crear el producto, después cerrar ventas, después buscar más financiación... quieren hacer las cosas de una en una, cuando la vida de los emprendedores es una existencia paralela".
6. **Contratar a tu imagen y semejanza.** "Muchos emprendedores contratan empleados que encajan con el resto de la empresa. Los ingenieros, por ejemplo, contratan a ingenieros. Los MBA contratan a MBA. Los hombres contratan a hombres".
7. **Conservar el control matemático.** "A los fundadores les gusta mantener el control e intentan maximizar el valor de la empresa y vender las menos acciones posibles. Piensan que mientras controlen ese 51% seguirán dirigiendo la empresa. El dinero se gana aumentando el tamaño del pastel, no reteniendo la parte más grande posible del mismo".
8. **Utilizan demasiadas transparencias para explicar su idea de negocio.** "Si necesitas cincuenta diapositivas para presentar tu idea es que tu idea no es buena. El número óptimo son diez en 20 minutos y con un tamaño de fuente de 30 puntos".
9. **Hacerse amigo de los inversores.** "Tu único trabajo consiste en conseguir financiación de los inversores, en utilizar el dinero con cordura y en devolverles diez veces más lo que hayan invertido. Si tú cumples los plazos, da igual que no les caigas bien".

**TALLER**

1. Realizar un mapa mental de los errores que cometen los emprendedores.