

El 25% de autónomos que fracasa no tiene plan de negocio

Un 90% reconoce que los gastos iniciales son mayores a los previstos

eE MADRID.

La crisis económica ha propiciado que el número de personas que se lanza a la piscina para emprender un nuevo negocio crezca. Pero a su vez, la cantidad de proyectos que

no llegan a buen puerto también se incrementa. Entre las principales razones para fracasar se encuentra –en un 25 por ciento de los casos– la ausencia de un plan de negocio. Así se desprende del estudio *Causas de éxito-fracaso de la actividad emprendedora en España*, realizado por la Unión de asociaciones de trabajadores autónomos y emprendedores (Uatae), en colaboración con el Ministerio de Empleo.

“Es condición necesaria, aunque

no suficiente, una adecuada planificación de la actividad que se pretende emprender antes de iniciar la actividad”, comenta la secretaria general de Uatae, María José Landaburu. De ahí, la importancia de saber cómo hacer viable una buena idea.

Otra de las conclusiones que se desprende del informe está relacionada con los gastos iniciales para poner en marcha una idea. Así, el 90 por ciento de los autónomos y

emprendedores que cerró su actividad reconoce que “estos gastos fueron mayores que los inicialmente planificados”.

Estrategia de marketing

A la ausencia de un plan de negocios se suma la falta de una apropiada estrategia de marketing y distribución. “Se puede tener un buen producto, pero si no se es capaz de que se conozca y de facilitar un adecuado servicio de distribución, es

como si no se tuviera”, explica Landaburu, quien también reconoce la existencia de límites para poder realizar estudios de mercado por parte de este colectivo.

Asimismo, desde Uatae destacan la necesidad de un cambio de cultura en nuestro país, con el fin de tener menos miedo a no tener éxito, ya que también es preciso entender que fracasar en un inicio puede ser una etapa en el camino hacia el éxito.