

MARTIN ELICAGARAY (31) Y  
TOMAS RAMOS MEJIA (32).

EMPRESA SIMPLE SOLUTIONS  
FACTURACION \$ 200.000 EN  
2012.  
EL DATO BUSCARON  
EMPRENDER JUNTOS  
DESDE EL SECUNDARIO.  
[www.simplesolutions.com.ar](http://www.simplesolutions.com.ar)



esos aspectos”, detalla Ramajo. Y acota que, en la actualidad, para reforzar la imagen de seriedad, “siempre respondo rápido los mails, ayudo a los clientes a resolver inconvenientes que van más allá de lo que vendo –por ejemplo, conseguir una visa– y siempre alguien de la empresa acompaña a los grupos de viajeras”.

Relacionado también con la poca edad de los emprendedores está la poca o nula experiencia laboral con que cuentan al poner en marcha sus ideas de negocio. Y que todos subrayan como importante, entre otras cuestiones, porque es allí donde se aprende a organizar el trabajo.

Cabe destacar que, según datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) –un estudio sobre actividad emprendedora realizado a escala mundial–, la mayoría de los que emprenden, lo hacen entre los 24 y los 35 años. Es decir, después de terminada la carrera y tras dos o tres años de experiencia laboral en alguna empresa.

Ahora bien, qué hacer cuando no se tiene esa experiencia. “Algunos puede optar por buscar un socio ordenador. Pero no es indispensable. La verdad es que la solución depende de lo que sea capaz de pensar y encontrar cada emprendedor. De hecho, hay muchas herramientas que pueden ayudarlo a organizarse”, considera Bresler.

Sin embargo, la experiencia laboral “no sólo genera hábitos de respeto a cumplimientos de metas, también aporta una red de contactos para

**“No cegarse frente a lo que parece un buen producto. Lo deseable es enterarse lo antes posible de si hay errores en su concepción”, aconseja Menazzi.**

nada despreciable”, acota Silvia Torres Carbonell, directora ejecutiva del Centro de Entrepreneurship del IAE, la escuela de Dirección y Negocios de la Universidad Austral.

Pero, más allá de las falencias que puedan tener a la hora de emprender, ¿cuáles son los errores más comunes que cometen estos jóvenes? “No trabajan sobre el grupo de socios para lograr conformar un equipo sólido, que se complemente y tenga definido un sistema para la toma de decisiones”, plantea en primer lugar Menazzi. Y enseguida agrega: “También suelen cegarse frente a lo que parece un buen producto. Cuando lo deseable es enterarse lo antes posible si hay errores en la concepción del producto o servicio, o el cliente no está listo o dispuesto a adoptar la propuesta de valor”.

Los mentores de ChariNut destacan la posibilidad que tuvieron de rever este aspecto a tiempo. “Llegamos al GEN XXI pensando