

Por qué la mayoría de los emprendimientos fracasa antes de los cinco años y cómo evitarlo

10/01/2026



El camino del emprendedor suele iniciarse con una idea brillante, que en la mayoría de los casos se apaga pronto. Múltiples estudios marcan que del 70% al 80% de los emprendimientos cierran sus puertas antes de cumplir los cinco años, con el tercero como punto crítico de inflexión.

Este fenómeno se conoce como el “valle de la muerte”, porque es un período en el cual la inversión inicial se ha agotado y el flujo de caja aún no es lo suficientemente robusto como para sostener la estructura.

Las razones son variadas, pero la causa principal de esta crisis suele ser la **falta de validación real del mercado**: el producto o servicio que se gestó no logra resolver un problema

por cuya solución los clientes estén dispuestos a pagar de forma recurrente.

El fracaso tras los tres primeros años también se atribuye a la **incapacidad de muchos emprendedores de transformar su gestión de intuitiva a profesional**. Muchos negocios que sobreviven al primer bienio lo hacen gracias al entusiasmo y al esfuerzo directo del fundador o fundadora, pero luego colapsan al no estructurar procesos delegables o por **errores en la planificación financiera a mediano plazo**.

Autenticidad, una gran clave



Rocío Carbajal es autora del libro *Tu negocio en 100 días*. (Foto: gentileza Rocío Carbajal)

Rocío Carbajal, abogada por la Universidad de San Andrés y coach ontológica, propone en su libro *Tu negocio en 100 días* (Empresa Activa, 2025), una metodología que **busca devolverle la raíz y la sostenibilidad a los proyectos**. Para Carbajal, el buen resultado va de la mano de crear un negocio

que nazca de la identidad, energía y deseos reales del emprendedor.

“El riesgo más frecuente hoy no es fracasar, sino **tener éxito en algo que no te representa**. Veo a muchos profesionales, emprendedores y empresarios que funcionan, facturan y crecen, pero viven con una insatisfacción constante. Cuando no hay un trabajo previo de autoconocimiento, el negocio se construye copiando parámetros externos que tal vez funcionan para otros. Eso genera desgaste y una desconexión progresiva con el propio proyecto. Frenar no es dejar de avanzar, sino evitar construir una estructura que después cuesta sostener emocional y mentalmente”, explica a **TN**.



Rocío Carbajal autora del libro *Tu negocio en 100 días*. (Foto: gentileza Rocío Carbajal)

Carbajal propone organizarse en **bloques de 100 días**, para evitar la dispersión. Al pensar en ciclos cortos, el emprendedor o la emprendedora puede ajustar sus estrategias, permitiendo **una evolución consciente del negocio**.

Ante la consulta de cuál es **el error más frecuente** que aparece en la etapa inicial y que suele comprometer todo el proceso posterior, la coach responde: “Confundir movimiento con dirección. **Muchas personas empiezan haciendo de todo sin haber definido una base clara**. Ese apuro inicial genera negocios

ruidosos, difíciles de sostener y emocionalmente costosos”.

“El problema no es que a la gente le vaya mal. El problema es que a muchos les va bien en una vida que ya no sienten propia”, agrega.

15 consejos para emprender con solidez



El apuro inicial genera negocios ruidosos, difíciles de sostener y emocionalmente costosos. (Foto: Freepik)

De acuerdo con las recomendaciones que Carbajal comparte en su libro y en el sitio 100diasdeproyecto.com, estos son algunos de los puntos esenciales para sumarle al negocio buenas perspectivas:

- **Definí desde quién emprendés, no solo qué vas a vender.** Antes de pensar en productos o servicios, es clave identificar valores, motivaciones y límites personales.
- **Revisá tu relación con el éxito.** Cuestionar mandatos

externos permite construir un negocio propio, en lugar de replicar modelos ajenos que después generan desgaste.

- **Elegí un eje que te importe de verdad.** La implicación genuina con lo que hacés es lo que sostiene el proyecto cuando aparecen las dificultades.
- **Establecé una velocidad posible y realista.** El ritmo inicial define la salud futura del negocio.
- **Aceptá que no todo se ve de inmediato.** En la siembra, gran parte del trabajo es invisible, pero estructural para que el proyecto tenga raíces firmes.
- **Traducí la intención en una propuesta concreta.** La idea necesita forma: qué ofrecés, para quién y desde qué diferencial real.
- **Simplificá al máximo.** Menos opciones, menos canales y menos ruido permiten avanzar con foco y consistencia.
- **Observá las resistencias sin negarlas.** Miedos y dudas aparecen en esta etapa; reconocerlos evita que dirijan las decisiones.
- **Probá sin sobreexigirte.** Testear es aprender rápido sin comprometer toda la energía en una sola apuesta.
- **Construí hábitos, no épica.** La constancia sostenida vale más que los impulsos intensos y esporádicos.
- **Pasá a la acción aunque no esté perfecto.** La claridad se termina de construir en movimiento, no antes.
- **Ordená los procesos básicos.** Agenda, precios, tiempos y formas de trabajo claras reducen la fricción.
- **Medí más que resultados económicos.** Energía, disfrute y claridad también son indicadores de sostenibilidad.
- **Ajustá sin dramatizar.** Cambiar de rumbo no es fracasar, es responder con inteligencia a lo que el proyecto va mostrando.
- **Celebrá los avances pequeños.** Reconocer lo logrado fortalece la confianza y consolida el vínculo con el propio proyecto.

La fuerza de la estructura y el impacto

La mirada de **Rodolfo Llanos**, abogado y presidente de la Unión de Emprendedores de la República Argentina (UERA), complementa esta búsqueda interna con una dosis de realidad de mercado y profesionalización.



Rodolfo Llanos, abogado y presidente de la Unión de Emprendedores de la República Argentina. (Foto: gentileza Rodolfo Llanos)

“El emprendedor debe conectarse profundamente con los problemas cotidianos de la gente. **Identificar qué dificultades**

existen y por qué muchas aún no encuentran solución. Ahí es donde aparece la verdadera oportunidad para generar impacto real”, explica Llanos a TN.

En su libro *Fuerza emprendedora* (Autores de Argentina, 2025), Llanos enfatiza que el emprendedor debe ser un actor social capaz de revolucionar su comunidad, “no simplemente un pequeño empresario en formación”. **Para eso cree que es fundamental abandonar la etapa del hombre/mujer orquesta** (característica común entre los que llevan adelante proyectos personales) y entender que **los equipos “son el corazón de cualquier iniciativa que aspire a crecer”.**

Es que delegar y aceptar miradas diversas que desafíen las ideas originales y profesionalicen las decisiones aporta valor estratégico. “Además, en contextos complejos como el argentino, los equipos cumplen un rol aún más relevante: **contienen, sostienen y empujan cuando el emprendedor duda o se desgasta.** Emprender es un camino largo, con momentos de entusiasmo y otros de profunda incertidumbre, y atravesarlo acompañado marca una diferencia sustancial. Por eso, formar equipos -dice- no es un gasto: **es una inversión estratégica”.**

Un punto crítico según la visión de Llanos es la formalización de las ideas. Y para eso insta a armar estructuras mínimas que permitan la expansión y la búsqueda de inversores que no solo aporten capital, sino una **“mirada fría y objetiva” para profesionalizar el emprendimiento.**

Llanos recalca también **la importancia de la formación permanente**, sobre todo en áreas que suelen subestimarse, como administración, finanzas, marketing, ventas, impuestos y el marco legal. “Emprender exige aprender de manera constante, corregir, adaptarse y mejorar todos los días”, subraya.



En su libro “Fuerza emprendedora”, Rodolfo Llanos enfatiza que el emprendedor debe ser un actor social capaz de revolucionar su comunidad. (Foto: gentileza Roberto Llanos)

10 tips para desarrollar la capacidad emprendedora

A partir de la experiencia volcada en su libro y el asesoramiento que ofrece en el sitio elabogadodelosemprendedores.ar, Llanos comparte lo que

considera pilares estratégicos:

- Sin **formación** no hay negocio, hay improvisación.
- **Formalizá** temprano o vas a chocar: el garage no escala.
- El **foco** vale más que la idea: un nicho claro vence a mil ocurrencias.
- Los **problemas reales** mandan, no las modas ni el ego.
- **Solo no se crece**: armá equipo o quedate chico.
- Sin **inversores** no hay profesionalización, solo esfuerzo personal.
- El microclima de **amigos y mentores** te achica: salí, escuchá, caminá la calle.
- La **tecnología** no salva malos modelos, solo potencia los buenos.
- Pensá en **expansión** desde el día 1 o alguien más lo va a hacer.
- **Resiliencia** no es aguantar: es aprender, corregir y avanzar.

El equilibrio como ventaja competitiva

Aunque desde ángulos distintos, ambos expertos coinciden en que los emprendimientos requieren una integración. La **sensibilidad energética y emocional** que propone Carbajal no debilita la estrategia, sino que la vuelve más precisa, permitiendo anticipar crisis antes de que ocurran.

De igual manera, **la obsesión por la calidad y el foco en nichos específicos** que pregona Llanos sirven para que una solución aparentemente pequeña escale hacia mercados más grandes.

Como señalan ambos, el verdadero diferencial hoy no es elegir entre sensibilidad o mercado, sino aprender a integrarlos para que el negocio sea, finalmente, **un vehículo de transformación**

y no una carga insostenible que se pague con bienestar personal.

Fuente: TN