

EL DILEMA DEL EMPRENDEDOR



ELENA GÓMEZ DEL POZUELO

PRESIDENTA DE ADIGITAL

(ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA DIGITAL)

Y EMPRENDEDORA EN SERIE DE INTERNET

 @gomezdelpozuelo



Emprender, esa palabra tan de moda y que empieza a estar denostada. Se está haciendo creer a la gente que se queda en paro que es la solución a su vida profesional y no es así. ¡Eso es engañar y frivolar sobre el tema!

Emprender no es ni mucho menos divertido. Puede ser apasionante si te gusta lo que haces, pero es un camino lleno de obstáculos y de decepciones que hay que ir superando. De hecho solo una de cada diez *startups* que se crean, sobreviven y llegan a ser empresas rentables.

¿Cómo puedo estar entre ese 10% de empresas que triunfan? En un proyecto empresarial, el emprendedor es el 80% de la razón de su éxito. Y no todo el mundo sirve para ser emprendedor y sacar una empresa adelante.

Siempre digo que invierto en personas, no en proyectos. Un buen gestor es capaz de sacar un mal proyecto adelante y un mal gestor es capaz de cargarse la mejor idea del mundo.

Diría que las principales características de un buen emprendedor se pueden resumir en cuatro:

- Es inasequible al desaliento. Persistente hasta el infinito.
- Es buen “enamorado” (comunicador). Tiene que enamorar a clientes, equipo y socios.
- Ve el lado positivo y optimista de la vida. Suele coincidir que son personas con suerte en la vida y con sentido del humor.
- Es flexible y creativo para adaptarse a las distintas adversidades y a lo que quieren los clientes.

Un buen emprendedor debe ser siempre positivo, optimista y aunque tenga decepciones, superarlas y mostrar su mejor cara para levantar el ánimo a su equipo, a sus socios y a sus clientes. Y en las épocas muy difíciles que estamos viviendo, se ve enseguida cómo es una persona. Es lo de ver la botella medio llena o medio vacía...

Después del emprendedor, es importante el proyecto, la idea y sobre todo, su ejecución. Hoy todo el mundo que tiene una idea ya dice que es emprendedor. Y dejadme decir una cosa muy bestia y la voy a decir en inglés porque suena mejor: *ideas are shit*. Las ideas no sirven de nada si detrás de ellas no hay un buen

emprendedor, que se convertirá en empresario para sacarlas adelante.

¿Y cómo sé que tengo una buena idea? Pues hay varios aspectos a tener en cuenta. Por un lado, si resuelven un problema a mucha gente. Por ejemplo, recientemente conocí dos proyectos empresariales muy interesantes:

- Etsy, dirigido a los pequeños artesanos y fabricantes de todo el mundo. Un escaparate *online* con millones de visitas mensuales, donde pueden ofrecer sus productos a un precio muy asequible.
- Quirky, enfocado a los pequeños inventores de todo el mundo, que tienen grandes ideas pero no cuentan con medios para desarrollarlas, patentarlas y venderlas.

Son escalables. Su modelo es capaz de generar ingresos de forma mucho más rápida de lo que crece su estructura de costes, es decir, ambos factores están desacoplados.

Su planteamiento es global desde el inicio. El mercado para ellos es el mundo. No existen fronteras, tan solo los 2.500 millones de usuarios de Internet en el mundo. Esto hace que trabajen en decenas de monedas para poder vender en todos los países.

Y, además, los posibles clientes están dispuestos a pagar por ello. Hay muchos proyectos que reúnen las tres características anteriores y no tienen esta última. Serían buenos proyectos de ONG, pero no de empresa rentable. Por eso es muy aconsejable hacer un prototipo para saber si los clientes estarían dispuestos, o no, a pagar por el producto o servicio.

Como conclusión, si crees que puedes ser un buen emprendedor y tienes una buena idea, adelante, lánzate, pasa a la acción. No planifiques, es un experimento continuo. Yo veo a gente que no para de hacer planes, pero como las cosas cambian cada día, la única manera de aprender es haciendo.

Eso sí, hazlo con un cojín (económico) de por lo menos un par de años porque al principio es muy difícil que puedas tener un sueldo. ◆◆◆



REINVENTING INNOVATION

Innovación abierta y *crowdsourcing*

PERFIL

Jeff Bezos

Mucho más que Amazon

STARTUP Y NEGOCIO

Gonzalo Martín-Villa

Emprender en Wayra

ENTREVISTA

Hugo Nájera

Innovación disruptiva en BBVA

