

Crear una empresa sin complicarte la vida

"Aquel que quiere viajar feliz, debe viajar ligero". Antoine de Saint-Exupery

El subtítulo de este libro es ideas para crear una empresa sin complicarte la vida. Con ello quiero ayudar a muchos emprendedores que ahora comienzan con su aventura empresarial a dar sus primeros pasos con una mayor seguridad y sobre todo a no cometer una serie de errores que resultan muy comunes a la hora de crear una empresa.

Para mi uno de los principales errores de muchos emprendedores es pensar que una idea es un negocio y que todos los negocios necesitan financiación. Peor aún es tomar la decisión de convertirnos en emprendedores sin haber detectado una oportunidad en el mercado, muchas veces podemos hacerlo fruto de una necesidad personal o por una situación de falta de trabajo. Además a nivel social se está fomentando el emprendimiento de una forma que a mi ya me resulta negativa, haciendo parecer que cualquiera puede ser emprendedor y sobre todo que da igual lo que se haga, lo importante es emprender.

Pero más allá de este tipo de apreciaciones creo que lo más importante en estos momentos es que todos los emprendedores tengan muy claro que para emprender primero hay que detectar una oportunidad, posteriormente hay que tener una idea que resuelva esa necesidad y además hay

que comprobar si existe un negocio solucionando esa necesidad. Una vez realizadas estas comprobaciones será el momento de comprobar si tenemos un proyecto escalable al que valga la pena inyectarle financiación para hacerlo crecer. Todo esto consiste en comprobar si tenemos un proyecto invertible.

El gran problema en estos momentos y por lo que muchos emprendedores se están complicando la vida es porque en lo primero que piensan es en la financiación, porque lo que mola es decir que has hecho una ronda de seed capital y si no lo has hecho estás peor visto en el mundo de las startups. Conseguir financiación, ya sea privada o pública, en fases muy iniciales de la puesta en marcha de una empresa para mi es un error y lo único que va suponer es un lastre de cara al futuro de la empresa. En este punto os recomiendo conocer a fondo la teoría de lean startup y trabajar en el desarrollo de vuestra startup con vuestros propios recursos hasta comprobar que habéis dado con un modelo de negocio escalable.

Otra forma muy común de complicarnos la vida como emprendedores en las fases iniciales de nuestro proyecto es asumir muchos compromisos tanto con socios como con trabajadores y proveedores. Cuando apenas tienes una idea y no sabes si va eso va a ser suficiente para crear una empresa, lo que tienes que tener es mucha comunicación y acuerdos que podrán negociarse una vez se compruebe la viabilidad del proyecto. Conozco muchos emprendedores que en una ronda de financiación de FFF ya han perdido un porcentaje importante de su empresa y han asumido una serie de compromisos que posteriormente van a lastrar enormemente

el futuro de su startup.

Para empezar la mejor forma que tenemos los emprendedores de complicarnos la vida es tener que pagar la cuota de autónomos desde el primer día en que creamos nuestra empresa, si haber tirado una línea de código y a muchos meses vista de tener que hacer nuestra primera factura. Seguro que al leerlo os parece una locura pero es una realidad porque todos pensamos que por seguridad lo primero que debemos hacer es crear una empresa, proteger nuestra idea y dejar bien atado por contrato todo lo que va a pasar en nuestro futuro. Pero la realidad es bien distinta, nadie nos asegura nada por tener muchos contratos y todos los compromisos que vamos asumiendo sin saber si tenemos un buen negocio entre manos lo único que van a hacer es restarnos libertad para movernos con rapidez cuando sea necesario.

A nivel personal los emprendedores también cometemos muchos errores que afectan a nuestro futuro empresarial. Muchos de esos errores son frutos de nuestra cultura donde se nos ha educado para tener una casa, un coche y una serie de comodidades que lastran enormemente nuestra capacidad para asumir riesgos a nivel económico. Con una hipoteca y varios préstamos, que es lo habitual en la mayoría de familias españolas, quién puede lanzarse a emprender y arriesgar la seguridad de sus familias. Para mi la hipoteca es el peor enemigo del emprendedor y pensad que si hace unos años la sociedad nos lanzaba a comprar una casa porque era lo más seguro ahora se nos lanza a crear empresas porque es lo que nos va sacar de la crisis.

Para mi ser ligero es la mejor forma de afrontar con éxito la puesta en marcha de una startup. Retrasar todo lo posible los compromisos que podamos ir asumiendo para hacerlo en el momento en el que tengamos la seguridad de que vale la pena hacerlo. En mi caso por lo que he tenido que vivir últimamente prefiero retrasar la contratación de una persona si no tengo la seguridad de poder mantener su contrato y creo que es el momento de que mucha gente piense que el futuro es de los freelance y la seguridad de los contratos para toda la vida se ha terminado.

Y para que todo esto funcione el diálogo y la comunicación es algo fundamental. Recientemente he visto el caso de varias startups que tras haber cometido varios errores al asumir compromisos con inversores que posteriormente no han podido cumplir, gracias al diálogo y la negociación han podido llegar a acuerdos que han permitido la viabilidad del proyecto. Son casos de startups que sin haber sacado una beta al mercado ya se habían cargado de socios y de financiación a unas valoraciones y con un reparto accionario que cuando ha llegado el momento de inyectarles el capital para hacerlas despegar ningún inversor profesional quería hacerlo porque la valoración era desorbitada y su aportación no se correspondía con un porcentaje de la empresa que le pareciera adecuado.

Por lo tanto, si estás dando los primeros pasos para poner en marcha una startup, cambia al chip, deja de pensar en socios, inversores, rondas de financiación, préstamos participativos, aceleradoras, ... y ponte a trabajar en un producto mínimo viable, sal a la calle para comprobar si realmente la gente tiene la necesidad que has comprobado y si está dispuesta a

pagar por ello. El crowdfunding también es una herramienta muy valiosa para hacer estas comprobaciones.

Javier Martín Robles. Autor del Libro: Emprender Ligeramente: ideas para crear una empresa sin complicarte la vida.

