

Emprendedores & EMPLEO

Expansión

Hoy en www.expansion.com/empleo

Los 'trepas' de oficina tienen los días contados

Comprueba el valor de tener un buen equipo

Sin un grupo bien ensamblado de colaboradores o socios de poco servirá tu idea, las ayudas o el capital. Los inversores mirarán con lupa si eres un verdadero líder.

Tino Fernández. Madrid

Hay una regla no escrita, o una especie de mito, que identifica al emprendedor con el joven que tiene una buena idea pero que carece de experiencia. Daniel Soriano, profesor de gestión emprendedora de IE Business School, advierte que "los inversores, normalmente, exigen al creador de empresas que busca financiación que tenga un equipo potente capaz de ejecutar el proyecto".

El liderazgo personal del emprendedor resulta decisivo, y es un argumento determinante cuando se busca ayuda financiera. Alberto Gómez, socio de Adara Venture Partners, se refiere a la importancia que se da a la capacidad que el emprendedor tiene de atraer gente valiosa para su idea de negocio, y al hecho de que pueda motivar y dirigir a un grupo de personas. Eso habla de la calidad de quien crea la empresa.

Por su parte Xavier Casares, vicepresidente de la Asociación Española de *Business Angels* (Aeban), recuerda que "la primera venta que debe hacer el emprendedor es convencer a quien corresponda de que la experiencia está en el equipo gestor y de que tiene a las personas adecuadas que poseen las capacidades de las que él carece".

Ensamblar tu equipo es la tarea más importante, y lo primero que debes tener en cuenta es que se trata de gestionar personalidades:

- Lo normal es identificar a un grupo no muy numeroso de colaboradores juiciosos. El hecho de que no sea muy nu-



Elaborar un mapa de competencias te dará una idea de la gente que necesitas. / Dreamstime



ALBERTO GÓMEZ
Socio de Adara
Venture Partners

“Lo que habla de la calidad del emprendedor

es su capacidad para atraer y dirigir a personas valiosas para el proyecto”



XAVIER CASARES
Vicepresidente
de Aeban

“La primera venta del creador de empresas es

convencer de que tiene a la gente con las capacidades de las que él carece”

mero te ayudará a enfocarte en tus objetivos. Y esto supone culminar los trabajos.

- Como fundador de la empresa debes tener muy claro cuáles son las necesidades que tiene tu proyecto en términos de competencias. Elabora un mapa de éstas con una visión y objetivos claros. Eso te dará una idea de la gente que necesitas.

- Cuando logres ensamblar tu equipo experto, es mejor contar con especialistas complementarios, en vez de que estos se dediquen a competir.

- No está de más que tus pri-

meros colaboradores sean personas diferentes a ti. Debes formar un grupo con talentos múltiples.

- Busca la información y transmítela con transparencia. Crea oportunidades para estar cara a cara con tus colaboradores. Explica las cosas como son.

- Conoce tus limitaciones y apóyate en tu gente. Hay que escuchar efectivamente antes que activamente: debes 'hacer' con aquello que te digan.

- Sé responsable del rol que ocupas y consciente de que, como líder de un equipo com-

petente, estás a la vista de todos.

- Busca gente que se apasione con los objetivos que tiene la compañía. Es interesante contar con profesionales que tengan experiencia laboral anterior que sea relevante para lo que estás haciendo.

- Un consejo de asesores puede ser muy útil en un momento determinado. No es difícil encontrar a personas que disfrutan de la emoción que supone estar cerca de un emprendedor que comienza. Busca la diversidad para armar ese consejo: financieros, abogados, marketing...

¿Prefieres ser un 'solopreneur'?

T. Fernández. Madrid

Las posibilidades de crear una *franquicia personal*, asociadas a las oportunidades que brindan las nuevas tecnologías, ponen las cosas cada vez más fáciles a quienes buscan crear su propio empleo (y su empresa) desde su ordenador. Esto, que puede parecer exagerado, alimenta la tendencia del *solopreneur* que es, como su nombre indica, el que emprende solo, sin tener demasiado en cuenta a un equipo.

Autores, editores, *copywriters*, traductores, transcritores de informes, blogueros, desarrolladores de web, ingenieros informáticos, creadores de aplicaciones móviles, diseñadores gráficos, médicos, radiólogos y enfermeras desde casa, gestores financieros, profesores para universitarios o asesores fiscales son algunos ejemplos de emprendedores solitarios que pueden crear esa franquicia personal muy rentable.

- **Diseña un plan.** Ten visión. ¿Cómo hacer crecer tu negocio? ¿Qué nuevos productos o servicios puedes añadir?

- **Al construir tu visión a largo plazo y diseñar los pasos para llegar debes tener en cuenta que tus planes han de ser flexibles.** Las ideas y nuevas oportunidades pueden presentarse sobre la marcha.

- **Haz lo que amas.** Elige lo que de verdad te gusta hacer y crea un negocio en torno a

SOLO Y EFICAZ

Para generar una franquicia personal eficaz debes diseñar un plan de acción. Crea y alimenta tu propio ciclo y sé flexible ante nuevas oportunidades. Haz lo que amas, aprende de los expertos en tu campo y evita el aislamiento.

aquellas cosas sobre las que no puedes dejar de hablar todo el día. Si te apasiona lo que haces, los demás se sentirán atraídos por ti.

- **No se trata de reinventar la rueda.** Fórmate y aprende de los demás. Ten en cuenta las enseñanzas y ejemplos de otros expertos en tu campo. Las redes sociales pueden ser útiles para esto. Invierte en tu propia franquicia personal.

- **A pesar de que eres un 'solopreneur', no te aisles.** Necesitas conexiones y relacionarte, en persona o en línea. Esto es vital para tu negocio. En tu caso el boca a oreja es una herramienta de marketing.

- **Celebra tus éxitos según llegan.**

- **Date permiso para mantener tus 'hobbies',** pasar tiempo con tus amigos y familia y tener tiempo para ti.

PISTA DEL DÍA

'Startupbootcamp'. Programa paneuropeo de aceleración de 'startups'. Iniciativas de aceleración en Madrid, Copenhague, Dublin (febrero-mayo 2012) y Amsterdam (abril-junio 2012). Se extenderá a Londres y Berlín. <http://www.startupbootcamp.org>. En Twitter: @SBootCamp

"Gracias al premio nuestro proyecto alcanzó una dimensión internacional"

David Benavente.
Ganador del Premio Emprendedores 2008 de la fundación everis

PREMIO EMPRENDEDORES. CONVOCATORIA 2012.

Gracias a la fundación everis, David pudo convertir su idea en un proyecto real, accediendo a fuentes de financiación y consiguiendo un asesoramiento continuado en materia de estrategia comercial. David aprovechó su oportunidad. Ahora te toca a ti.

¿Qué premiamos? Un proyecto innovador, tecnológico o que pueda transformar la sociedad.

Dotación. El ganador obtendrá 60.000€ y el apoyo de la fundación everis para el lanzamiento y el desarrollo de la idea. El Jurado podrá conceder un accésit de 40.000€ al proyecto finalista. Los mejores proyectos podrán participar en los Premios Iberoamericanos a la Innovación y el Emprendimiento.

Plazo de inscripción. Convocatoria abierta hasta el 1 de junio de 2012.

Busca más información en fundacioneveris.es

Para cualquier consulta puedes dirigirte a fundacion.everis@everis.com

fundacion everis. Avda. Manoteras 52, 28050 Madrid.

FUNDACIÓN everis

PREMIO EMPRENDEDORES '12