



DOSSIER DE PRENSA

TRIBUNA

"STARTUPS: EL SECRETO DEL ÉXITO"

Madrid, 24 de enero de 2017

Páginas Vistas Día
3.505

Visitas Únicas Día
2.103

Usuarios Únicos Día
701

Valor Pub: 306,9 €

Reputación: 51

Ranking: 71.303,0

26-Ene-2017

PORCENTAJE: 49%

► Operadores 26/01/2017 Logística Profesional

Jaime Colsa, fundador y director ejecutivo de Palibex

«Hemos sido capaces de identificar una oportunidad muy concreta en un momento muy concreto»



Jaime Colsa, a la izquierda de la imagen.// FOTO: Asociación Diálogo.

Para el **fundador y director ejecutivo de Palibex, Jaime Colsa**, una de las claves de su compañía es que han sabido **diferenciarse del resto de compañías**, algo que han conseguido con «la implicación de los empleados y de un conocimiento previo del mercado que estaba cambiando. Hemos sido capaces de identificar una oportunidad muy concreta en un momento muy concreto».

Colsa participó en la **tribuna Startups: el secreto del éxito**, organizada por la **asociación Diálogo** con el patrocinio de Cuatrecasas, en la que también participaron la directora de **Sentidea**, Valérie Aucouturier; la responsable de Marketing de **Cheerz España**, Ana Cervera Lozano, y el cofundador y director de Marketing de **Pomeii**, Jaime Garrastazu. El encuentro estuvo moderado por Sandrine Naslin, profesora asociada del **IE Business School**.

Los ponentes destacaron la importancia de rodearse de un equipo adecuado, en el que no solo haya expertos en el sector en el que se trabaja, sino también de otros para que puedan aportar ideas novedosas y salir así de lo preestablecido.

Asimismo, se apuntaron como valores esenciales como la constancia y la perseverancia como parte del éxito de una empresa emergente. «Unos valores que deben transmitirse desde los

Páginas Vistas Día
3.505

Visitas Únicas Día
2.103

Usuarios Únicos Día
701

Valor Pub: 302,0 €

Reputación: 51

Ranking: 71.303,0

26-Ene-2017

PORCENTAJE: 14%

fundadores de la empresa a todo el equipo», tal y como apuntó Cervera. Además, se tiene que realizar una buena gestión y elegir adecuadamente a aquellos socios y colaboradres que compartan la misma visión empresarial.

A la hora del crecimiento empresarial, una empresa emergente debe contar con las herramientas y los profesionales de la gestión que, al margen de un buen currículum, tengan actitud y capacidad para integrarse en el equipo y transmitir los valores de la empresa. Pero hace falta algo más, según Ana Cervera: «Delegar es vital para poder crecer como *startup*, ya que si no te acabas estancando. La ayuda es fundamental porque no puedes abarcarlo todo».

Contar con el capital necesario es, a todas luces, otro punto a considerar para alcanzar el éxito. «A veces, te lanzas y no sabes cómo va a ser tu fase de crecimiento, si realmente vas a tener la posibilidad de aguantar. Si todos los planes van bien, es fenomenal, pero si no, tienes que poder superar esta fase de crisis», resaltó Valérie Aucoutier.

Páginas Vistas Día
825

Visitas Únicas Día
495

Usuarios Únicos Día
165

Valor Pub: 300,7 €

Reputación: 2

Ranking: 99.464,0

26-Ene-2017

PORCENTAJE: 23%



PUBLICADO EL 26/01/2017

Palibex: "Hemos identificado una oportunidad de negocio"

Jaime Colsa, CEO de la compañía, resalta la diferenciación que aporta su empresa

infoRETAIL.- Jaime Colsa, fundador y CEO de Palibex, empresa logística dedicada al transporte urgente de mercancía paletizada, afirma que "hemos sido capaces de identificar una oportunidad de negocio muy concreta en un momento muy concreto".

En el marco de la jornada 'Startups: El secreto del éxito', organizada por la asociación Diálogo, que promueve el conocimiento empresarial de las actividades de Francia y España, Colsa resaltó que "la diferenciación que hemos logrado es resultado de la implicación de los empleados y de un conocimiento previo del mercado que estaba cambiando".

Tras destacar que el optimismo forma parte del ADN de cualquier emprendedor pero que a menudo se ve contrariado por la realidad, Colsa también enfatizó el altísimo volumen de trabajo que supone una 'startup': "Pensaba que todo iba a ser disfrutar con amigos y después me di cuenta de que requiere mucho más trabajo del que creía inicialmente".

Junto a Colsa participaron en la jornada otros destacados representantes empresariales de Francia y España, como Valérie Aucouturier, directora de Sentidea; Ana Cervera Lozano, Responsable de Marketing de Cheerz España, y Jaime Garrastazu, Cofundador y CMO de Pompeii.

Palibex llama al optimismo a los jóvenes emprendedores

Jaime Colsa participa en una jornada para explicar el secreto del éxito de una start-up.

Lunes, 30/01/2017 por QdS



Palibex apuesta por una "verdadera" Responsabilidad Social Corporativa.

El crecimiento exponencial que Palibex mantiene desde su creación, en el año 2012, se basa, además de en la **implicación de sus empleados**, en la capacidad que tuvo la compañía para **identificar una oportunidad en un mercado muy concreto**, ante los cambios que se estaban produciendo en el sector de la logística y el transporte por carretera.

Así lo ha señalado el consejero delegado de Palibex, Jaime Colsa, en la tribuna **'Startups: El secreto del éxito'** organizada por Diálogo en Madrid para conocer la opinión de emprendedores y los **principales desafíos a los que se han enfrentado en el desarrollo de sus empresas**.

Colsa ha coincidido con sus compañeros de mesa, Valérie Aucouturier, directora de Sentidea; Ana Cervera, responsable de Marketing de Cheerz España y Jaime Garrastazu, cofundador de Pompeii, en la **importancia de rodearse de un equipo adecuado**, en el que no sólo haya expertos en el sector en el que se trabaja, sino también de otros diferentes para que puedan aportar ideas novedosas y salir así de lo preestablecido.

Poniendo como ejemplo la trayectoria de la red de palettería urgente en estos últimos años, el consejero delegado de Palibex **ha llamado al optimismo**, pero también **al esfuerzo y la constancia**, a los jóvenes emprendedores que se han dado cita en la sede madrileña de Cuatrecasas.

Del mismo modo, también ha apuntado la necesidad de rodearse de un equipo humano comprometido con el proyecto, algo que **solo es posible con una verdadera Responsabilidad Social Corporativa y abonando salarios dignos** a los empleados, según Colsa.



Diálogo analiza el éxito de las startups



Directivos

Así sobrevivió mi 'startup' a los primeros años de vida

Cuatro empresas de éxito narran los aciertos de su aventura, como saber rodearse o aprender a delegar

PABLO SEMPERE Madrid

Las cifras son demoledoras. Se estima que el 90% de las startups que se lanzan en España mueren al llegar a los cinco años de vida. Por eso, sin dejar de pasar por alto todos los errores que se cometen y sin olvidar las trabas que los emprendedores encuentran en su camino, a veces también resulta útil analizar lo que se ha hecho bien. "Emprendiendo se te olvidan cosas muy importantes. Una de ellas es saber disfrutar en los momentos que tienes que hacerlo. Aprender a celebrar las victorias", explicó el cofundador de la firma de zapatillas Pompeii, Jaime Garrastazu, durante la jornada *El secreto del éxito*, organizada la pasada semana por Diálogo, asociación que promueve el acercamiento entre las empresas españolas y francesas.

Emprender no es un camino de rosas. Surgen los problemas desde el primer momento. "Desde fuera da la sensación de que en una startup todos los socios están alineados y que, como comparten proyecto y objetivo, también tienen la misma opinión. Pero no, aparecen las tensiones y choques", prosiguió Valérie Aucouturier, directora de Sentidea, firma de distribución en España de marcas francesas premium. Por esa razón, es necesario que los problemas no pesen más que los aciertos.

Para evitar las dificultades conviene tener bien asentados ciertos puntos. Uno de ellos es el que atañe a la financiación.

Y es que, como razona Aucouturier, si un tercio de las startups no pasa del primer año de vida, es en parte por esta causa. "A veces te lanzas y no sabes si vas a poder aguantar, por eso tienes que estar preparado. Si entras en crisis y no lo tenías previsto, probablemente tengas un serio problema". Más allá de este punto, hay otras claves por las que un proyecto puede sobrevivir: "La constancia y la perseverancia", resumió Ana Cervera, directora de marketing en España de Cheerz, firma de impresión y almacenamiento de fotos digitales. Pero sobre todo, añade, "la diferenciación".

En ello coincidió el fundador y consejero delegado de Palibex, red española de transporte urgente de mercancía, Jaime Colsa. "Si nosotros seguimos vivos cinco años después es gracias a la diferenciación, tanto del servicio como de los empleados. Hoy se habla mucho de la importancia del salario y de la conciliación de los profesionales. Nosotros nos preocupamos de esto desde el primer momento y también ha sido un factor diferenciador", explicó.

Es innegable que una buena idea tiene parte del camino hecho. Más aún si acompaña la constancia. Pero hay otros matices en la aventura empresarial. Los cuatro emprendedores coinciden en lo trascendental que resulta rodearse de buenos socios y partners. "De vender zapatillas a tener una empresa consolidada, todo cambia. Por eso, en los procesos de crecimiento, no contar con la experiencia de terceras personas en un síntoma de ego a evitar", comentó Garrastazu. Así, en la firma de zapatos han apostado por contratar asesores externos que aporten ideas más relacionadas con el mundo de la empresa, "esas que nosotros como emprendedores aún no tenemos asimiladas. Porque no tener jefe también supone algunos hándicaps".

Pequeños trucos a tener en cuenta

"¿Sabes de aquel amigo que, hagas lo que hagas, te va a decir que lo has hecho mal?", se preguntó Garrastazu. "Es bueno rodearse de gente así". Porque el emprendedor vive muchas veces inmerso en su burbuja y, aunque piense que un servicio o producto es perfecto, es el mercado el que manda, "y siempre viene bien tener otras opiniones". Así, en los primeros años, cuando se cruzaba por la calle con alguien que calzaba un par de sus zapatillas, le preguntaba por posibles errores o mejoras.

También hay que preguntarse si todos los servicios de marketing, producción o comunicación que se contratan "son útiles de verdad", afirmó Aucouturier. No se puede desperdiciar dinero.

No es fácil encontrar el perfil idóneo. "De hecho, en la elección pesa mucho más la perseverancia y la visión de equipo que el propio curriculum del candidato. Hay que tener en cuenta que una startup vende algo diferente en un mercado saturado", apuntó Aucouturier. Los viejos métodos no valen. Además, contar con otros profesionales también es útil en dirección descendente. "En la startup también hay que aprender a delegar; si no, te estancas. Es realmente algo difícil, porque cuando has aprendido a hacer algo y le has cogido el truco, tienes que ceder el testigo a otro", recordó Cervera. Pero es ley de vida: "Si quieres hacer algo diferente, no tienes más remedio que salirte de lo que está preestablecido", resumió Colsa.

También es útil olvidar ciertos rumores que se han extendido: "Yo he sido ejecutivo en varias compañías y pensaba que no se podía trabajar más horas. Desde que lanzamos la empresa he visto que sí. Ser emprendedor requiere de más esfuerzo del que se piensa", señaló Colsa. "Por eso la gestión del tiempo es muy sensible; el volumen de trabajo en una startup es realmente brutal", reconoció Cervera.

LAS FRASES



JAIME COLSA
Palibex

"Seguimos vivos cinco años después porque supimos diferenciamos"



ANA CERVERA
Cheerz España

"En la 'startup' hay que saber delegar, la carga de trabajo es realmente brutal"



VALÉRIE AUROUTIER
Sentidea

"Desde fuera parece que los socios piensan igual, pero surgen roces"



JAIME GARRASTAZU
Pompeii

"Es bueno rodearse de gente que te saque de la burbuja en la que vives"



Páginas Vistas Día
925.625

Visitas Únicas Día
740.410

Usuarios Únicos Día
185.125

CincoDías.com

Valor Pub: 8.571,4 €

Reputación: 7696

Ranking: 137,0

30-Ene-2017

PORCENTAJE: 47%

EMPREDIMIENTO

Así sobrevivió mi 'startup' a los primeros años de vida

Cuatro empresas de éxito narran los aciertos de su aventura

PABLO SEMPERE - MADRID 30-01-2017 07:52

0



Las cifras son demoledoras. Se estima que **el 90% de las startups que se lanzan en España muere al llegar a los cinco años de vida**. Por eso, sin dejar de pasar por alto todos los errores que se cometen y sin olvidar las trabas que los emprendedores encuentran en su camino, a veces también resulta útil analizar lo que se ha hecho bien. “Emprendiendo se te olvidan cosas muy importantes. Una de ellas es saber disfrutar en los momentos que tienes que hacerlo. **Aprender a celebrar las victorias**”, explicó el cofundador de la firma de zapatillas Pompeii, Jaime Garrastazu, durante la jornada *El secreto del éxito*, organizada la pasada semana por Diálogo, asociación que promueve el acercamiento entre las empresas españolas y francesas.

Emprender no es un camino de rosas. Surgen los problemas desde el primer momento. “Desde fuera da la sensación de que en una *startup* todos los socios están alineados y que, como comparten proyecto y objetivo, también tienen la misma opinión. Pero no, **aparecen las tensiones y choques**”, prosiguió Valérie Aucouturier, directora de Sentidea, firma de distribución en España de marcas francesas *premium*. Por esa razón, es necesario que los problemas no pesen más que los aciertos.

Para evitar las dificultades conviene tener bien asentados ciertos puntos. Uno de ellos es el

que atañe a la financiación. Y es que, como razona Auconturier, si un tercio de las *startups* no pasa del primer año de vida, es en parte por esta causa. “A veces te lanzas y no sabes si vas a poder aguantar, por eso tienes que estar preparado. **Si entras en crisis y no lo tenías previsto, probablemente tengas un serio problema**”. Más allá de este punto, hay otras claves por las que un proyecto puede sobrevivir: “La constancia y la perseverancia”, resumió Ana Cervera, directora de marketing en España de Cheerz, firma de impresión y almacenamiento de fotos digitales. Pero sobre todo, añade, “**la diferenciación**”.

Es bueno rodearse de gente que te saque en la burbuja en la que a veces vives”

“

En ello coincidió el fundador y consejero delegado de Palibex, red española de transporte urgente de mercancía, Jaime Colsa. “**Si nosotros seguimos vivos cinco años después es gracias a la diferenciación, tanto del servicio como de los empleados**. Hoy se habla mucho de la importancia del salario y de la conciliación de los profesionales. Nosotros nos preocupamos de esto desde el primer momento y también ha sido un factor diferenciador”, explicó.

Es innegable que una buena idea tiene parte del camino hecho. Más aún si acompaña la constancia. Pero hay otros matices en la aventura empresarial. Los cuatro emprendedores coinciden en lo trascendental que resulta **rodearse de buenos socios y partners**. “De vender zapatillas a tener una empresa consolidada, todo cambia. Por eso, en los procesos de crecimiento, no contar con la experiencia de terceras personas en un síntoma de ego a evitar”, comentó Garrastazu. Así, en la firma de zapatos han apostado por contratar **asesores externos que aporten ideas más relacionadas con el mundo de la empresa**, “esas que nosotros como emprendedores aún no tenemos asimiladas. Porque no tener jefe también supone algunos hándicaps”.

Desde fuera parece que los socios de una 'startup' piensan igual, pero en seguida surgen roces”

“

No es fácil encontrar el perfil idóneo. “De hecho, en la elección **pesa mucho más la perseverancia y la visión de equipo que el propio currículum del candidato**. Hay que tener en cuenta que una *startup* vende algo diferente en un mercado saturado”, apuntó Auconturier. Los viejos métodos no valen. Además, contar con otros profesionales también es útil en dirección descendente: “**En la startup también hay que aprender a delegar; si no, te estancas**. Es realmente algo difícil, porque cuando has aprendido a hacer algo y le has cogido el truco, tienes que ceder el testigo a otro”, recordó Cervera. Pero es ley de vida: “Si quieres hacer algo diferente, no tienes más remedio que salirte de lo que está preestablecido”, resumió Colsa.

También es útil olvidar ciertos rumores que se han extendido: “Yo he sido ejecutivo en varias compañías y pensaba que no se podía trabajar más horas. Desde que lanzamos la empresa he visto que sí. **Ser emprendedor requiere de más esfuerzo del que se piensa**”, señaló Colsa. “Por eso la gestión del tiempo es muy sensible; el volumen de trabajo en una *startup* es realmente brutal”, reconoció Cervera.

Otros pequeños trucos a tener en cuenta

“¿Sabes de aquel amigo que, hagas lo que hagas, te va a decir que lo has hecho mal?”, se preguntó Garrastazu. “Es bueno rodearse de gente así”. Porque el emprendedor vive muchas veces inmerso en su burbuja y, aunque piense que un servicio o producto es perfecto, es el mercado el que manda, “y siempre viene bien tener otras opiniones”. Así, en los primeros

Páginas Vistas Día
925.625

Visitas Únicas Día
740.410

Usuarios Únicos Día
185.125



Valor Pub: 1.152,7 €

Reputación: 7696

Ranking: 137,0

30-Ene-2017

PORCENTAJE: 6%

años, cuando se cruzaba por la calle con alguien que calzaba un par de sus zapatillas, le preguntaba por posibles errores o mejoras.

También hay que preguntarse si todos los servicios de marketing, producción o comunicación que se contratan “son útiles de verdad”, afirmó Aucouturier. No se puede desperdiciar dinero.

Páginas Vistas Día

44.940

Visitas Únicas Día

26.964

Usuarios Únicos Día

8.988



ENTORNO
INTELIGENTE



Valor Pub: 373,3 €

Reputación: 865

Ranking: 201,0

30-Ene-2017

PORCENTAJE: 40%

Así sobrevivió mi 'startup' a los primeros años de vida

Noticias Relacionadas: [Firma](#), [También](#), [Cinco](#), [Problemas](#), [Días](#)



Comparte esta información por correo electrónico



Me gusta

15.340

Compartir

0



Cinco Días / Las cifras son demoledoras. Se estima que el 90% de las startups que se lanzan en España muere al llegar a los cinco años de vida. Por eso, sin dejar de pasar por alto todos los errores que se cometen y sin olvidar las trabas que los emprendedores encuentran en su camino, a veces también resulta útil analizar lo que se ha hecho bien. "Emprendiendo se te olvidan cosas muy importantes. Una de ellas es saber disfrutar en los momentos que tienes que hacerlo. Aprender a celebrar las victorias", explicó el cofundador de la firma de zapatillas Pompeii, Jaime Garrastazu, durante la jornada El secreto del éxito, organizada la pasada semana por Diálogo, asociación que promueve el acercamiento entre las empresas españolas y francesas.

Emprender no es un camino de rosas. Surgen los problemas desde el primer momento. "Desde fuera da la sensación de que en una startup todos los socios están alineados y que, como comparten proyecto y objetivo, también tienen la misma opinión. Pero no, aparecen las tensiones y choques", prosiguió Valérie Aucouturier, directora de Sentidea, firma de distribución en España de marcas francesas premium. Por esa razón, es necesario que los problemas no pesen más que los aciertos.

Es bueno rodearse de gente que te saque en la burbuja en la que a veces vives"

Así sobrevivió mi 'startup' a los primeros años de vida

Con Información de **Cinco Días**

<http://entornointeligente.com/articulo/9566627/Asiacute;-sobrevivioacute;-mi-lsquo;startupsrquo;a-los-primeros-antilde;os-de-vida-rss-30012017>

Síguenos en [Twitter](#) @entorno

Para más información visite: Mundinews.com



ASÍ SOBREVIVIÓ MI 'STARTUP' A LOS PRIMEROS AÑOS DE VIDA

👤 Nueva Teleindiscreta 🕒 Hace 1 día 📁 Vida Sana 👁 36 Visitas

Las cifras son demoledoras. Se estima que **el 90% de las startups que se lanzan en España muere al llegar a los cinco años de vida**. Por eso, sin dejar de pasar por alto todos los errores que se cometen y sin olvidar las trabas que los emprendedores encuentran en su camino, a veces también resulta útil analizar lo que se ha hecho bien. "Emprendiendo se te olvidan cosas muy importantes. Una de ellas es saber disfrutar en los momentos que tienes que hacerlo. **Aprender a celebrar las victorias**", explicó el cofundador de la firma de zapatillas Pompeii, Jaime Garrastazu, durante la jornada *El secreto del éxito*, organizada la pasada semana por Diálogo, asociación que promueve el acercamiento entre las empresas españolas y francesas.

Emprender no es un camino de rosas. Surgen los problemas desde el primer momento. "Desde fuera da la sensación de que en una *startup* todos los socios están alineados y que, como comparten proyecto y objetivo, también tienen la misma opinión. Pero no, **aparecen las tensiones y choques**", prosiguió Valérie Aucouturier, directora de Sentidea, firma de distribución en España de marcas francesas *premium*. Por esa razón, es necesario que los problemas no pesen más que los aciertos.

Para evitar las dificultades conviene tener bien asentados ciertos puntos. Uno de ellos es el que atañe a la financiación. Y es que, como razona Aucouturier, si un tercio de las *startups* no pasa del primer año de vida, es en parte por esta causa. "A veces te lanzas y no sabes si vas a poder aguantar, por eso tienes que estar preparado. **Si entras en crisis y no lo tenías previsto, probablemente tengas un serio problema**". Más allá de este punto, hay otras claves por las que un proyecto puede sobrevivir: "La constancia y la perseverancia", resumió Ana Cervera, directora de marketing en España de Cheerz, firma de impresión y almacenamiento de fotos digitales. Pero sobre todo, añade, "**la diferenciación**".

En ello coincidió el fundador y consejero delegado de Palibex, red española de transporte urgente de mercancía, Jaime Colsa. "**Si nosotros seguimos vivos cinco años después es gracias a la diferenciación, tanto del servicio como de los empleados**. Hoy se habla mucho de la importancia del salario y de la conciliación de los profesionales. Nosotros nos preocupamos de esto desde el primer momento y también ha sido un factor diferenciador", explicó.

Páginas Vistas Día

1.406

Visitas Únicas Día

844

Usuarios Únicos Día

281



Valor Pub: 302,3 €

Reputación: 2

Ranking: ,0

30-Ene-2017

PORCENTAJE: 37%

Es innegable que una buena idea tiene parte del camino hecho. Más aún si acompaña la constancia. Pero hay otros matices en la aventura empresarial. Los cuatro emprendedores coinciden en lo trascendental que resulta **rodearse de buenos socios y partners**. “De vender zapatillas a tener una empresa consolidada, todo cambia. Por eso, en los procesos de crecimiento, no contar con la experiencia de terceras personas en un síntoma de ego a evitar”, comentó Garrastazu. Así, en la firma de zapatos han apostado por contratar **asesores externos que aporten ideas más relacionadas con el mundo de la empresa**, “esas que nosotros como emprendedores aún no tenemos asimiladas. Porque no tener jefe también supone algunos hándicaps”.

No es fácil encontrar el perfil idóneo. “De hecho, en la elección **pesa mucho más la perseverancia y la visión de equipo que el propio currículum del candidato**. Hay que tener en cuenta que una *startup* vende algo diferente en un mercado saturado”, apuntó Aucouturier. Los viejos métodos no valen. Además, contar con otros profesionales también es útil en dirección descendente: “**En la *startup* también hay que aprender a delegar; si no, te estancas**. Es realmente algo difícil, porque cuando has aprendido a hacer algo y le has cogido el truco, tienes que ceder el testigo a otro”, recordó Cervera. Pero es ley de vida: “Si quieres hacer algo diferente, no tienes más remedio que salirte de lo que está preestablecido”, resumió Colsa.

También es útil olvidar ciertos rumores que se han extendido: “Yo he sido ejecutivo en varias compañías y pensaba que no se podía trabajar más horas. Desde que lanzamos la empresa he visto que sí. **Ser emprendedor requiere de más esfuerzo del que se piensa**”, señaló Colsa. “Por eso la gestión del tiempo es muy sensible; el volumen de trabajo en una *startup* es realmente brutal”, reconoció Cervera.

CONFERENCE DIALOGO - Startups : une vision franco-espagnole des clés du succès

La semaine dernière l'association d'amitié franco-espagnole Diálogo organisait une conférence autour de 4 entreprises, françaises et espagnoles, fraîchement créées et faisant déjà preuve d'une belle réussite. Dans des secteurs d'activité aussi variés que le transport ou la cosmétique, en BtoB comme en BtoC, sur le Web, en 1.0, en 2.0, ou à travers les points de vente traditionnels, ces entreprises ont su développer des stratégies gagnantes pour faire parvenir leurs produits et leurs services à un marché souvent saturé. Au cours de leurs interventions, ces entrepreneurs sont revenus sur leur courte expérience, avec lucidité, humour et humilité, délivrant au passage quelques considérations bien utiles, de part et d'autre des Pyrénées.



(Photo Diálogo) On porte tous un entrepreneur au fond de nous-mêmes : cette petite voix qui nous souffle régulièrement l'idée du siècle, celle qui devrait bouleverser les habitudes de consommation de nos contemporains et faire de nous des millionnaires. Porter ce fantasme à la pratique, ne serait-ce qu'en définissant mentalement les étapes à franchir pour atteindre le succès qui semble au premier abord si proche, s'avère souvent cruel. En 2015, 9 startups espagnoles sur 10 déposaient le bilan avant les 3 ans d'existence, selon une étude de [Spain Startup](#). La pérennité du projet, mais aussi le passage du statut de startup à celui d'entreprise consolidée, dépendent de nombreux facteurs. Sandrine Naslin, modératrice de la conférence, professeure associée de IE Business School, entrepreneuse (elle est la créatrice des Quesos de l'Amélie), a

sollicité un regard dans le retroviseur de la part des intervenants, afin de mettre le doigt sur les aspects les plus marquants de leur expérience.

Les quatre entrepreneurs ont souligné l'importance du facteur humain, dans le succès de leur initiative. À l'image de Jaime Garrastazu, fondateur avec 3 copains de la marque de vente de chaussures en ligne Pompeii, ou de Jaime Colsa, fondateur et CEO de Palibex le premier distributeur espagnol express de marchandise palésisée. Ce dernier a d'une part mis en avant la cohésion et la constance du groupe fondateur de l'entreprise, encore à la tête de la structure 5 ans après le lancement du projet, mais aussi insisté sur le choix fait de s'entourer des personnes avec des compétences variées, extérieures au secteur d'activité -et donc porteurs d'un regard neuf. Il a aussi défendu une des caractéristiques de son entreprise, ancrée dans l'ADN du projet : l'engagement avec l'ensemble des employés, en termes de rétribution notamment, impliquant l'ensemble des personnels dans le succès de sa marque. Valérie Aucouturier, Directrice de Sentidea, est revenue sur l'importance de définir un cap commun au sein de la Direction : *"Il est indispensable d'avoir la même vision de l'entreprise et les mêmes objectifs"*. Quant à Ana Cervera, responsable marketing de Cheerz España, elle a rebondi sur l'importance de savoir déléguer : *"Dès que l'on maîtrise un domaine de son entreprise, il faut savoir le transmettre à quelqu'un de son équipe, pour acquérir de nouvelles compétences"*, a-t-elle estimé.

Or si la croissance d'une startup dépend grandement de l'implication de ses collaborateurs et de ses associés, et donc du choix pertinent de ces derniers, elle est aussi liée à la capacité de générer un chiffre d'affaires et une trésorerie permettant d'une part de recruter et d'autre part de produire. La levée de fonds constitue une étape cruciale dans le développement d'une startup. Autour de la table, les modèles choisis, mais aussi les stades de développement des entreprises représentées, ont permis d'illustrer une palette assez large d'options qui se présentent -ou pas- aux entrepreneurs. À l'image d'Antoine Le Conte et Aurélien de Meaux, fondateurs de Cheerz, qui ont au cours des 5 années d'existence de leur entreprise, été amenés à lever 120.000 €, puis 300.000 € et enfin 6 millions d'euros. L'espagnol Jaime Colsa a pour sa part fait le choix de développer son réseau de distribution sur le territoire espagnol via un système de franchise, lui permettant de contourner les problématiques de la financement externe. *"L'entrepreneur a besoin d'argent pour croître"*, a admis Valérie Aucouturier, *"mais aussi pour faire face aux imprévus et aux revers liés au lancement de l'activité"*. La créatrice de Sentidea a ainsi défendu la nécessité d'une gestion millimétrique des finances de la startup, et la nécessité de contrôler chaque poste de dépense. C'est encore le fabricant de chaussures Jaime Garrastazu, qui s'est permis de mettre les pieds dans le plat. Après avoir fait l'éloge de la méconnaissance de son marché, le jeune entrepreneur a défendu le choix fait par son équipe d'associés de repousser la croissance de l'entreprise, notamment vers des pays tiers, et celui de ne pas faire appel à une financement externe. *"Tant que nous ne maîtriserons pas l'ensemble des tenants et aboutissants de l'animal que nous avons créé, cela n'a pas de sens de se lancer dans une dimension supérieure de l'activité"*, a-t-il déclaré. *"Êtes vous sûr que le jour où vous ferez appel à elle, la financement externe répondra présente ?"*, l'a interpellé la modératrice. *"On verra. Il me semble qu'en ce moment il y a plus de capital disponible que d'idées valables à financer"*, a répondu l'intéressé.

Les quatre orateurs ont évoqué la charge de travail liée à l'entrepreneuriat. *"J'ai 45 ans et ai travaillé toute ma vie dans des grandes boîtes"*, a déclaré Jaime Colsa. *"Lorsque je me suis lancé dans Palibex, je pensais que j'allais travailler dur, mais que je savais déjà ce que cela signifiait. En fait la réalité est bien pire encore"*. Ana Cervera et Jaime Garrastazu ont cité la persévérance des fondateurs comme facteur clé au succès de la startup. La nécessité de profiter de l'aventure a aussi été au centre des discussions. *"Il est plus important de se faire plaisir que de rencontrer le succès"*, a estimé Jaime Colsa. Et d'ajouter : *"On se découvre à toujours chercher le prochain objectif, sans profiter des succès engrangés. C'est frustrant"*. *"J'ai tendance à me focaliser sur ce que je fais mal, plutôt que sur ce que je fais bien"*, a relancé Jaime Garrastazu. *"Lorsque je vois quelqu'un dans la rue qui porte nos chaussures, je suis content, mais tout de suite après je pense : 'On devrait en voir plus souvent quand même'"*. Ce dernier a aussi fait une remarque à laquelle

Páginas Vistas Día
160.080

Visitas Únicas Día
96.048

Usuarios Únicos Día
32.016

lepetitjournal.com
Le media des Français et francophones à l'étranger

Valor Pub: 44,1 €

Reputación: 1917

Ranking: 3.906,0

31-Ene-2017

PORCENTAJE: 6%

chaque entrepreneur en herbe devrait revenir régulièrement : *"L'entrepreneur pêche parfois par optimisme et finit par croire sa propre réalité : c'est une grande erreur. En réalité l'entrepreneur ne décide rien, celui qui décide, c'est le marché. C'est une grande leçon d'humilité"*.

VG(www.lepetitjournal.com - Espagne) Mardi 31 janvier 2017

[Inscrivez-vous à notre newsletter gratuite !](#)

Suivez nous sur [Facebook](#) et sur [Twitter](#)

Téléchargez notre application pour téléphone mobile via [Itunes](#) ou via [Google Play](#)

Páginas Vistas Día

3.695

Visitas Únicas Día

2.217

Usuarios Únicos Día

739

NEXOTRANS.com

Valor Pub: 307,7 €

Reputación: 189

Ranking: 41.485,0

31-Ene-2017

PORCENTAJE: 51%

↳ NEXOLOG



Jaime Colsa, Valérie Aucouturier, Sandrine Naslin, Ana Cervera Lozano y Jaime Garrastazu.

Emprendedores españoles y franceses desvelan claves para que startup triunfe

Los ponentes coinciden en la importancia de rodearse de un equipo adecuado

NEXOLOG | Martes 31 de Enero de 2017, 06:00h

Me gusta

Compartir

0



in Share



Actualmente, emprender se ha convertido en una salida laboral bastante habitual, en la que muchas veces la ilusión y las ganas se enfrentan con la realidad de desarrollar un proyecto. Con el objetivo de analizar esta situación, se celebró la Tribuna 'Startups: El secreto del éxito', organizada por Diálogo, Asociación de Amistad Hispano-Francesa, con el patrocinio de Cuatrecasas. En ella, participaron **Valérie Aucouturier**, Directora de Sentidea; **Ana Cervera Lozano**, Responsable de Marketing de Cheerz España; **Jaime Colsa**, Fundador y CEO de Palibex, y **Jaime Garrastazu**, Cofundador y CMO de Pompeii. El encuentro estuvo moderado por **Sandrine Naslin**, Profesora Asociada del IE Business School.

Contar con el capital necesario es, a todas luces, otro punto a

De entre las conclusiones de la tribuna, cabe destacar la importancia de rodearse de un equipo adecuado, en el que no sólo haya expertos en el sector en el que se trabaja, sino también de otros diferentes para que puedan aportar ideas novedosas y salir así de lo preestablecido. Asimismo, **hay que saber diferenciarse del resto**. "La diferenciación que

considerar para alcanzar el éxito

hemos logrado es resultado de la implicación de los empleados y de un conocimiento previo del mercado que estaba cambiando. Hemos sido capaces de identificar una oportunidad muy concreta en un momento muy concreto”, afirmó Jaime Colsa.

A esa diferenciación hay que añadir la constancia y la perseverancia como parte del éxito de una startup. “Unos valores que deben transmitirse desde los fundadores de la empresa a todo el equipo”, tal y como apuntó Ana Cervera. Además, **se tiene que realizar una buena gestión y elegir adecuadamente a aquellos socios y partners que compartan la misma visión empresarial**. Sobre este punto Valérie Aucoutier aseguró: “Las startups debemos apoyarnos en empresas consolidadas o en emprendedores u otras startups que ya han demostrado que tienen un producto viable y rentable y un plan de marketing para apoyarlo”.

A la hora del crecimiento empresarial, una startup debe contar con herramientas y profesionales de la gestión que, al margen de un buen currículum, tengan actitud y capacidad para integrarse en el equipo y transmitir los valores de la empresa. Pero hace falta algo más, según Ana Cervera: **“Delegar es vital para poder crecer como startup**, ya que si no te acabas estancando. La ayuda es fundamental porque no puedes abarcarlo todo”. Contar con el capital necesario es, a todas luces, otro punto a considerar para alcanzar el éxito. “A veces, te lanzas y no sabes cómo va a ser tu fase de crecimiento, si realmente vas a tener la posibilidad de aguantar. Si todos los planes van bien, es fenomenal, pero si no, tienes que poder superar esta fase de crisis”, aseguró Valérie Aucoutier.

Dependiendo del modelo de negocio, se requerirá de un tipo u otro de financiación, pudiendo apostar por capital propio, un mix de propio y externo o, en caso de necesitar una gran inversión inicial, por un modelo diferente como por ejemplo la franquicia. Jaime Garrastazu fue optimista al respecto: “Hay muchas ganas de invertir en proyectos que están saliendo ahora. De hecho, creo que hay más capital que ideas y que, con un modelo probado, montado y eficiente, las posibilidades de obtener financiación son mayores”.

Optimismo ante realidad

Tal y como se puso de manifiesto durante la tribuna, el optimismo forma parte del ADN de cualquier emprendedor y a menudo se ve contrariado por la realidad. Así, aunque es fundamental mantener la capacidad de soñar, también es necesario contar con alguien de confianza que ayude a poner los pies en el suelo. Siguiendo con esta idea, Jaime Garrastazu afirmó: **“De lo soñador que eres, acabas creyéndote tu propia realidad y eso es un gran error**, ya que la realidad es que tú no mandas absolutamente nada. Quien manda es el mercado y el producto que estás ofreciendo. Ésa es la mayor lección de humildad”.

De la experiencia obtenida al desarrollar una startup, **los ponentes coincidieron en destacar el altísimo volumen de trabajo que ello supone**. “Pensaba que todo iba a ser disfrutar con amigos y después me di cuenta de que requiere mucho más trabajo del que creía inicialmente”, concluyó Jaime Colsa.



Jaime Colsa
Fundador y CEO de Palibex

“La clave del éxito es formar un buen equipo”

¿Cuáles son las claves del éxito de una *startup*? ¿Qué modelo elegir? ¿En qué equipo confiar? ¿Cómo esquivar las piedras del camino?... No nos engañemos. La lista de preguntas que uno debe hacerse antes de emprender un negocio es tan compleja como la de quien se plantea tener un hijo o mudarse a otro país. Son ese tipo de decisiones vitales sin marcha atrás en las que sólo sirve ir hacia delante. Pase lo que pase. Se triunfe o se fracase, sobre todo cuando por fin en nuestro país hemos entendido que el fracaso sólo es una forma de acercarnos al éxito, de extraer lecciones y encontrar nuevas oportunidades que nos guiarán en el futuro.

Y

precisamente porque no hay emprendedor sin dudas es tan importante que existan debates como el organizado por la Asociación Hispano-Francesa Diálogo en el Auditorio Cuatrecasas de Madrid para que cuatro *startups* españolas y francesas - Sentidea, Cheerz, Pompeii y Palibex- sentemos a la mesa para compartir nuestra experiencia. He de reconocer que Palibex no es estrictamente un negocio emergente. Tampoco vendemos por Internet, ni dependemos de fondos de capital riesgo. Pero, si enca-

Jaime Colsa

jamos en esa definición y en el debate de Diálogo, es porque estamos modernizando un sector tan tradicional como el del transporte a partir de la innovación, que es la clave de nuestro ADN.

Palibex es la primera Red de transporte urgente de mercancía paletizada totalmente española y nuestro éxito es muy fácil de resumir. Estamos donde queríamos estar hace cinco años, cuando arrancamos nuestra actividad. En ese sentido sí creo que somos una empresa exitosa. El 1 de agosto de 2012 éramos 12 personas y ahora estamos presentes en toda España con más de cincuenta delegaciones que integran a una flota de más de 500 vehículos y un equipo que supera las 600 personas. ¿A qué responde ese creci-

miento en un tiempo récord?... En otras palabras: ¿Dónde residen las claves de nuestro éxito? Sin duda, es un conjunto de muchos factores pero hay dos situados arriba del todo de la lista: el conocimiento previo del mercado y la diferenciación. En el caso de Palibex fuimos capaces de aprovechar los cambios del mundo logístico, marcado por un menor *stock* y una mayor necesidad de urgencia, para identificar un subsector en auge y prestar servicios muy especializados. De forma sencilla, en lugar de dedicarnos a la distribución exprés de sobres o paquetes, transportamos palés con un modelo operativo único y servicios pioneros en el mundo de la palettería -una palabra casi desconocida hasta hace pocos

años- como las entregas en el mismo día, el servicio a.m o el Palé Vip.

Antes de convertirme en emprendedor, pasé más de dos décadas trabajando en multinacionales del transporte y la logística como UPS, DB Schenker o Christian Salvesen así que, cuando monté Palibex, además de ese conocimiento previo, tenía la convicción de que era posible hacer las cosas de otra manera en un mundo donde parecía ya todo inventado. Con un *business plan* muy claro bajo el brazo, solo tenía que hacerme esas preguntas de las que hablaba al principio y sobre las que, nuevamente, una destaca sobre el resto: qué personas iban a acompañarme en mi aventura. Rodearse de un buen equipo sí que es dar con la fórmula secreta, con esa que todo el mundo quiere saber pero que pocos encuentran. Aunque sé que genera cierta perplejidad entre los que me escuchan, si alguna vez tienen que elegir a su equipo, no se rodeen de expertos sino de buenas personas. En Palibex, poco nos importa que sepan mucho de transporte cuando lo que queremos es romper las reglas y aportar nuevos aires. De hecho, de los siete directores que levantamos la compañía, solo dos habíamos trabajado en el sector. El resto venía de la informática, del turismo, de la banca o de la comunicación. Algo que ha resultado clave para salirnos de lo preestablecido.

Ahora bien, cuando hablo de elegir bien al equipo no me refiero a mis colaboradores más cercanos sino a todos los empleados, sean gerentes, comerciales o carretilleros. Muchos empresarios destacan la importancia de delegar, pero yo iría un paso más allá y hablaría de compartir el proyecto, de rodearse de los mejores embajadores de tu marca, de personas que defiendan tu causa como si fuera la propia porque, en realidad, lo es. Eso sí, si uno quiere crear un grupo de trabajo que comparta un mismo pro-

yecto y lo viva de forma feliz, ha de pagar buenos salarios. No se puede pedir la máxima implicación sin dar nada a cambio. Cierto es que la coyuntura económica no nos lo pone fácil pero tampoco se puede abusar pagando, como tantas empresas, el salario mínimo interprofesional. Por eso, no nos importa decir con la boca grande que cuidar a los empleados es el centro de nuestra estrategia. Hasta el punto de haber creado un plan para su felicidad –Palibex Sonríe- que incluye medidas de conciliación familiar, formación, un salario equitativo o un seguro sanitario privado para todos nuestros trabajadores.

Aunque sé que genera cierta perplejidad entre los que me escuchan, si alguna vez tienen que elegir a su equipo, no se rodeen de expertos, sino de buenas personas. En Palibex poco nos importa que sepan mucho de transporte

A partir de ahí se puede empezar a pensar en una visión compartida de la empresa, para la que también se necesita una transparencia máxima. Es lógico que una compañía siga el estilo de su fundador y yo soy un enamorado del marketing y de la comunicación, de ahí que en Palibex hagamos tanto hincapié en la importancia de transmitir un mensaje sólido y honesto. De ofrecer a los distintos públicos un contenido veraz y coherente con lo que realmente se hace. Estoy convencido de que el cliente premia a una empresa cuando es auténtica.

A la famosa pregunta de si en esto del emprendimiento uno nace o se hace no sabría contestar, pero lo que tengo claro es que no conozco a ningún pesimista que sea emprendedor. Tampoco a ninguno al que le falte pasión. Si quieren emprender, piénsenlo dos veces. Trabajarán más de lo que nunca imaginaron, se encontrarán con sorpresas inesperadas, vivirán con la angustia de no saber lo que les espera... pero también disfrutarán como niños porque liderar una *startup* y acabar convertido en empresario, por muy mal visto que esté, es uno de los grandes regalos que da la vida. Siempre que uno aprenda a disfrutar del viaje y no solo del destino. ■



Actualizado el 24 de febrero de 2017



Asociación de Amistad Hispano-Francesa
Declarada de Utilidad Pública

Doctor Castelo, 10. 28009 Madrid

Tel. +34 91 559 72 77

premio@diálogo.es - www.diálogo.es

