Tribuna "Startups: El secreto del éxito"

Emprendedores españoles y franceses desvelan las claves para que una startup triunfe

Los ponentes coinciden en la importancia de rodearse de un equipo adecuado, en el que prime la constancia y el esfuerzo, y de saber realizar una buena gestión

Madrid, 25 de enero de 2017 – 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, ayer 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*.

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

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 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".

Gabinete de Prensa de Diálogo
Silvana Carretero / Javier Martínez
E-mail: silvana.carretero@poweraxle.es / javier.martinez@poweraxle.es
Teléfono: 91 594 18 09

A la hora del crecimiento empresarial, una startup debe contar con herramientas y profesionales de la gestión que, al margen de un buen currículo, 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**.

Sobre Diálogo

Desde 1983, Diálogo tiene por objetivo contribuir al mejor conocimiento de las realidades de Francia y España y enriquecer la relación entre ambos países. La Asociación promueve actividades de carácter empresarial, cultural, social y formativo, y ayuda a jóvenes estudiantes a tener una primera experiencia en el mundo de la empresa.

Diálogo tiene como Presidentes de Honor a su Majestad el Rey de España y al Presidente de la República Francesa. Su Patronato de Honor está formado por empresas francesas en España y españolas con intereses en Francia. La Junta Directiva de Diálogo, integrada por personalidades del mundo político, económico y social, está presidida por José María Segovia.

Gabinete de Prensa de Diálogo
Silvana Carretero / Javier Martínez
E-mail: silvana.carretero@poweraxle.es / javier.martinez@poweraxle.es
Teléfono: 91 594 18 09