

7 claves para crear una startup de éxito desde cero en el extranjero

Sergio Furio fundó Creditas en 2012, desde entonces ha ido creciendo hasta convertirse en la principal plataforma de préstamos con garantía en Brasil. Emprender es un reto, él cuenta lo que considera las claves esenciales para fundar una fintech de éxito en el extranjero

Creditas, la principal plataforma digital de préstamos con garantía de Brasil, fue fundada por un español en 2012. En siete años de vida, su equipo se ha ido enfrentado a los distintos retos del emprendimiento (financiación, asesoramiento, lugar de trabajo) y ha conseguido triplicar el número de empleados en 2019.

Sergio Furio, su fundador y CEO de origen valenciano, revolucionó el mercado de servicios financieros en Brasil al ofrecer soluciones de créditos personales online con tasas de interés inferiores, cuotas menores y un plazo más amplio para el pago. Bajo su dirección, Creditas ha recibido hasta la fecha una inversión total de 280 millones de euros por parte de fondos internacionales de venture capital, recaudados tras cuatro rondas de financiación altamente exitosas, además de ser considerada como una de las fintechs más prometedoras por Fast Company CB Insights Love Mondays y LinkedIn, entre otras.

El éxito de esta Fintech es claro, ¿pero cuáles son las claves para fundar una startup desde cero, en el extranjero y sin morir en el intento? A continuación, Sergio Furio explica las que, para él, son las 7 claves que han ayudado a que Creditas se convierta en lo que hoy es:

Analizar el mercado y asegurarse de entenderlo

"Cuando uno se decide a comenzar su andadura en solitario y montar su propio negocio, lo más importante es que conozca las circunstancias que le rodean. Pero si, además, decide hacerlo en un país extranjero, el tiempo que dedica a analizar el entorno es muchísimo más importante. A pesar de la globalización, es común analizar y juzgar desde los propios parámetros. No es algo negativo, pero habría que tenerlo en cuenta a la hora de estudiar las características del mercado en el que pretendemos desarrollar nuestro negocio. Hay aspectos clave que varían mucho de un país a otro y el apoyo de alguien que los conozca es crucial".

Aprender a gestionar el fracaso

"Emprender no es una tarea fácil: las cosas no siempre salen tal y como se planean y es importante aprender a gestionar los fracasos para seguir adelante. Los comienzos suelen ser muy emocionantes y se piensa que si todo está medido va a salir a pedir de boca, pero siempre hay imprevistos. El éxito está en reenfocar los problemas y buscar soluciones y, por supuesto, en ser realistas. Si el plan A no funciona, es bueno probar el B y el C, incluso el D. Se debe analizar cuál es el punto débil de la estrategia y probar un nuevo enfoque. Merece la pena abrir la mente y trabajar duro para asegurar que la propuesta de valor es válida y encaja perfectamente con las necesidades del mercado. Reconocer la equivocación es mucho más útil que seguir convencido de que el primer análisis fue perfecto".

Pedir ayuda

"Es imposible saberlo todo y tener tiempo para todo. Hay muchas patas de un negocio que es posible que no se comprendan y, probablemente, no se tenga tiempo para zambullirse en ellas y asegurarse de poder manejarlas solo. Aunque al principio el emprendedor no se pueda permitir contar con un equipo fijo, es importante que cuente con el asesoramiento de profesionales en cada campo. Ayudan a ahorrar muchísimo tiempo y muchísimos dolores de cabeza. Lo mejor, según nuestra experiencia, es centrarse en lo que se sabe hacer y rodearse de gente que se complementa y ofrezca soluciones, no hay que crearse más problemas".

Centrarse en el cliente y aprovechar la tecnología para impulsar el negocio

"El punto clave de cualquier empresa es el cliente. En Creditas creemos que es importante trabajar en un producto que cubra sus necesidades y que se adapte a la realidad. Aun así, y teniendo en cuenta la importancia de la tecnología en nuestro día a día, es genial ayudarse de ella para conseguir ser más eficientes y trabajar en un producto final más personalizado. En Creditas, el uso de la tecnología nos ha ayudado a diferenciarnos de nuestra competencia y a impulsar y potenciar nuestros servicios y nuestro negocio".

Motivar al equipo y asegurarse de que todo el mundo sea feliz

"Un buen jefe no es el que más manda, sino el que más motiva. A lo largo de la andadura de Creditas, nos hemos dado cuenta de que, al final, un empleado motivado vale muchísimo más que el más listo de la clase. Es muy importante conseguir que el equipo se sienta a gusto, que comparta los valores de la compañía y que se sienta representado. Si una persona siente un proyecto como suyo, es mucho más fácil que se involucre el doble y que de verdad disfrute de lo que hace. Valorar a las personas, entenderlas y animarlas a que crezcan con tu negocio es imprescindible para que todo funcione. Un trabajador feliz se convierte en un prescriptor".

Ser creativo e innovador, pero sin pasarse de listo

"Es muy común escuchar que todo está inventado y la mayoría de las veces es cierto. Nosotros creemos que lo que hay que conseguir es buscar esa vuelta de tuerca que haga más fácil algo cotidiano. Ser innovadores, pensar en cómo adaptar un servicio tradicional a las nuevas tendencias de consumo, facilitarle la vida al cliente y ofrecerle un producto de toda la vida con un toque diferenciador que se adapte a la era digital. Se debe ser creativo, sí, pero sin perder la cabeza. Está bien pensar de forma diferente y dejar volar la imaginación, pero hay que mantener los pies en la tierra y ser conscientes de que, aunque al creador de un producto el uso de este le parezca evidente, debe adaptarse a un público dispar que solo le va a dar una oportunidad para enamorarlo".

Captar a los nuevos talentos

"Las carreras técnicas y ciertas ingenierías siempre han sido las más demandadas, pero con la era digital, los perfiles más necesarios y atractivos son los STEM, que incluyen aquellas carreras necesarias para desarrollar o implementar innovaciones tecnológicas. Conocen mejor que nadie cómo funcionan las nuevas tecnologías y entienden a la perfección el mercado digital. Cuentan con un potencial emprendedor mayor que el de otras generaciones y su formación está mucho más focalizada en herramientas que te van a ser de mucha utilidad. No hay que tener miedo a los millennials, merece la pena darles una oportunidad. En nuestra nueva oficina de Valencia hemos apostado al máximo por estos perfiles. Buscamos ampliar el equipo y nuestro objetivo es convertir esta oficina en el centro tecnológico de Creditas, tenemos muy claro que estos perfiles son los más necesarios".

Datos de contacto:

Ana

91 411 58 68

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Innovación Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>