

Diez motivos por los que emprendedores en serie triunfan más, según Spain Startup-South Summit

Conocer el ecosistema emprendedor, aprender de sus errores, confiar en la idea de negocio, conocer a fondo el mercado, crear un equipo de profesionales con talento, saber cómo dirigirse a un inversor o retarse a sí mismo, algunas de las claves del éxito de las personas que han lanzado varias compañías

Detrás de cada startup se esconde un emprendedor con sus éxitos y fracasos, sus convicciones y sueños. Todos estos factores inciden en el éxito de una startup y hacen que cada emprendedor sea único y diferente al resto. Pero hay un elemento común: los emprendedores en serie cosechan más éxito y cerca de la mitad ha creado ya varias startups, aprende rápido y su tendencia al fracaso disminuye a medida que aumenta el número de startups fundadas, hasta el 20% en el caso de los que han puesto en marcha más de cuatro startups, según se obtiene de los resultados del último Mapa del Emprendimiento elaborado por Spain Startup-South Summit.

¿Por qué triunfan más los emprendedores recurrentes? Spain Startup-South Summit ha analizado los factores que impulsan el triunfo de estos startuperos a partir de su conocimiento del ecosistema y la experiencia propia de emprendedores en serie como Lupina Iturriaga, CEO y cofundadora de Fintonic, startup que recientemente ha cerrado un acuerdo comercial con BBVA, y Alejandro Artacho, CEO y cofundador de Spotahome, startup ganadora de South Summit Madrid 2016, que además ha cerrado recientemente una ronda de inversión de 34 millones de euros liderada por el fondo Kleiner Perkins, con sede en Silicon Valley. Su entrada en la startup representa la primera inversión del fondo en España. Entre las claves del éxito de los emprendedores en serie se encuentran:

La idea por encima del beneficio económico: cuando un emprendedor se embarca en el desafío de crear una startup sabe que no va a ser rentable en términos económicos desde el primer minuto. De hecho, debe ser consciente siempre de que incluso se puede perder bastante dinero del invertido. Pero, su principal objetivo es poder materializar su propia idea. Así lo cree Alejandro Artacho, CEO y cofundador de Spotahome: “considero clave el empeño y el trabajo que le pongas al proyecto y, sobre todo, que creas ciegamente que el negocio que estás montando va a ser útil a alguien”.

Aprenden de sus errores y escuchan: algunos emprendedores tienen éxito en su primer proyecto, aunque lo más habitual es aprender de fracasos y errores para futuras startups. Artacho reconoce que antes de crear Spotahome, puso en marcha otras tres iniciativas que no tuvieron el resultado deseado, pero “hay que fallar para mejorarse a uno mismo, adquirir habilidades nuevas y fortalecer tu resiliencia. Los errores juegan un papel fundamental en el aprendizaje de todo emprendedor”. Por su parte, Lupina Iturriaga, cofundadora y CEO de Fintonic, también apunta sobre este tema: “antes de Fintonic había emprendido, primero montando con mis socios Ideon, desde donde después creé distintas fintechs. No todas fueron bien, pero aprendí muchísimo”.

Conforman un gran equipo de profesionales: rodearse de un equipo de profesionales con talento y

comprometidos con la idea es indispensable. Como comenta María Benjumea, la fundadora de Spain Startup-South Summit, “hay que contar con un equipo dispuesto a darlo todo. La experiencia te demuestra que la startup no cosechará muchos triunfos sin un equipo pluridisciplinar con un reparto de las tareas en función de las habilidades de cada miembro y contagiados de la ilusión del fundador por el negocio”.

Definen desde el inicio el objetivo de la startup: para medir el éxito o fracaso de un proyecto hay que fijar siempre qué se quiere conseguir. Puede ser convertirse en una empresa por sí misma y triunfar a nivel internacional o bien aportar innovación a una corporación cerrando acuerdos estratégicos con grandes empresas. “Vivimos en un mundo que cambia a velocidad de vértigo, en el que prácticamente la totalidad de las corporaciones saben que necesitan abrir sus estructuras para identificar la innovación necesaria para desarrollar su negocio. La mejor manera de hacerlo es trabajar mano a mano con las startups. Este escenario representa una oportunidad para la creación de proyectos que den respuesta a las demandas de innovación de las corporaciones”, recuerda María Benjumea.

Know how para dirigirse a un inversor: los emprendedores experimentados saben desenvolverse ante un inversor con un análisis previo de la situación, en el momento oportuno y con un plan de negocio que justifique la ampliación de capital y futura rentabilidad. Aunque la práctica aporta este know how, el fundador de Spotahome insiste en la importancia de apostar y confiar con fuerza en el propio proyecto porque “por mucha experiencia previa, cerrar una ronda de financiación nunca es sencillo. Hay que conocer la burocracia y los tiempos de ejecución, los dos factores que pueden echar por tierra este proceso. Y nunca se debe desistir, hay que tocar muchas puertas y recibir muchos noes antes de conseguir un sí”.

Intuición y buen análisis del mercado: la experiencia en la creación y desarrollo de startups también aumenta el conocimiento para los negocios, por lo que los emprendedores experimentados suelen tomar mejores decisiones, sobre todo porque saben analizar el mercado y cuáles son las tendencias o sectores en alza. En definitiva, detectar la demanda y crear un producto o servicio para satisfacerla. Iturriaga insiste en la importancia de testar la demanda y asume que en sus comienzos uno de sus principales errores fue “dedicarnos a desarrollar una solución sin haber testeado la demanda, y luego resultó que, durante años, por el momento del mercado no fue nada interesante, lo que consumió muchos recursos y tiempo”. En la misma línea, Artacho apunta “lo que hay que hacer es crear una experiencia increíble, pero sólo para unos pocos usuarios y desde ahí, escalar tamaño”.

Formación complementaria, organización y flexibilidad: el perfil de la mayoría de los emprendedores españoles responde a una formación universitaria, sobre todo en las ramas de ingeniería y ciencias sociales, según el Mapa del Emprendimiento de 2017. Iturriaga confirma también la necesidad de “tener en cuenta carreras de humanidades para resolver necesidades humanas, que no se olvide la empatía para guiar a los usuarios o clientes a tomar las mejores decisiones”. Además, recuerda que “hay que ser flexible y afrontar los problemas desde distintos ángulos, y sobre todo con perseverancia y pasión, factores más importantes incluso que la formación en un ámbito concreto”. Asimismo, Iturriaga pone en valor la organización en el seno de una startup “me gusta más hablar de personas, sin distinguir género, pero podría decir que una de las cosas que desarrollas con la maternidad es la capacidad de organización, de optimizar el tiempo y priorizar”.

Éxito a largo plazo: triunfar a la primera no es fácil. Los emprendedores en serie son conscientes del trabajo y el esfuerzo constante necesarios para lograr el éxito. La fundadora de Fintonic confirma que “el éxito no es fruto de tener una idea genial, sino la consecuencia de muchas claves, la organización, creer firmemente en lo que estás haciendo, rodearte de un buen equipo y, sobre todo, contagiarles la ilusión que sientes por tu proyecto”.

Quiere retarse a sí mismos: los emprendedores en serie llevan inmerso en su ADN la atracción por la innovación, la capacidad de trabajo constante y de enfrentarse continuamente a retos. Para Artacho “el emprendedor nato necesita sentir la adrenalina en cada negociación, en cada nuevo paso que supone un desafío para el negocio, pero siempre con los pies en la tierra. La adrenalina, es algo con lo que me despierto cada mañana y que intento contagiar al equipo que me rodea”.

Conocen el ecosistema emprender y sus actores: saber qué corporaciones apuestan por la innovación abierta, conocer la experiencia y estrategias de otros emprendedores de éxito, las fórmulas de inversión más habituales o cómo incrementar la visibilidad del proyecto contribuyen al éxito de la startup. Para Lupina Iturriaga “conocer el ecosistema es muy importante porque compartir experiencias con otros profesionales que están luchando por sacar adelante un proyecto propio puede ser muy enriquecedor. Aunque lo que es válido para una startup no tiene por qué ser para otra, conocer cuáles han sido sus errores y aciertos ayuda a tomar decisiones en un sentido u otro”.

Datos de contacto:

Ana López

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

Categorías: [Nacional](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>