EMPRENDEDOR: ¿MEJOR RICO QUE REY?

Posted on 19/06/2012 by Naider

Hace unas semanas, a través de la Newsletter de Eric Ries, llegó hasta mi conocimiento la existencia de un estudio de interés para los emprendedores realizado por e profesor Noam Wasserman en su nuevo libro "The founder's dilemas: anticipating and avoiding the pitafallls that can sink a statup". Este estudio realiza un análisis de datos de más de 10,000 emprendedores llegando a algunas interesantes conclusiones.

Una de ellas, que el autor denomina el compromiso rico-versus-rey, concluye que los emprendedores que mantienen mayor control de su empresa construyen empresas de menor valoración. El siguiente gráfico recoge los resultados:

Es cierto que la inferencia puede ser bidireccional, es decir, que los emprendedores que ejecutan empresas con altas valoraciones tienden también a delegar parte del control con mayor frecuencia que emprendedores con empresas de menores valoraciones. De hecho para empresas que no registran un evidente crecimiento (de facturación o valoración) puede ser incluso difícil delegar este control.

La cuestión para los emprendedores es clave: ¿comparto o no comparto mi proyecto? ¿Prefiero tener el control de mi proyecto o delegar responsabilidades? ¿Cómo valoro mi proyecto? En ciertos foros se ha utilizado el término de emprendedor Gollum refiriéndonos a aquél que quiere para sí solo "su proyecto, su tesoro".

En una segunda derivada Eric Ries apunta a un aspecto aún más interesante: La necesidad de que el proyecto empresarial acomode de alguna manera la posibilidad de tener "dynamic splits", esto es, una repartición del proyecto dinámica.

En el entorno tan dinámico en el que se mueven las startups tecnológicas hoy la gestión de participaciones puede ser un proceso clave en el éxito del proyecto. Los participantes del proyecto pueden entrar o salir del proyecto, tomar papeles de mayor o meno relevancia en función del momento. Los emprendedores deben saber delegar control y ocupar diferentes roles a lo largo del desarrollo.

Es importante realizar una adecuada distribución de participaciones del proyecto empresarial al inicio, pero también puede ser vital para la supervivencia del proyecto que estas participaciones puedan ser acomodadas a lo largo del proyecto. Los emprendedores y socios deberían ser capaces de realizar estas modificaciones para adecuar la estructura empresarial a las diferentes vicisitudes que puede atravesar la startup: nuevas rondas de financiación, mayor o menor implicación de los socios en las diversas etapas de crecimiento, etc. En la práctica, esto es extraordinariamente difícil de construir y requiere de grandes dosis de flexibilidad, negociación y adaptación. Muchas empresas, de hecho, desaparecen por fricciones en este sentido.

Como conclusión, se podría decir que hoy, dada la extraordinaria rapidez del cambio tecnológico, los emprendedores que quieren ser reyes tienen una menor probabilidad de llevar a sus startups al éxito.

¿Y tú qué quieres ser, rey o rico?

There are no comments yet.