

Entrevista con Alberto Lanchas autor de *La Fórmula del emprendedor*

«La incertidumbre y el miedo al riesgo pueden hacer que proyectos interesantes no salgan a flote».

El mundo está lleno de ideas... ¿Por qué algunas se materializan y otras no?

Un emprendedor debe comprender que las ideas se deben materializar y que es necesario trabajar para darles forma, hay que hacerlas terrenales. Todos tenemos ideas que no sabemos si son viables o no. La mejor forma de materializarlas es realizando un **Plan de Negocio**, el cual te ayuda a canalizar tu idea y a estudiar, de una manera contrastada, la viabilidad y la salida que puede tener. Se deben plasmar, entre otros aspectos, la financiación del proyecto, el número de socios y la formación de estos, el mercado al que te orientas, la saturación de este, etc. Una vez terminado este estudio serás tu mismo quien te des cuenta si tu idea vale.



«El Plan de Negocio te ayuda a canalizar tu idea y a estudiar, de una manera contrastada, la viabilidad y la salida que puede tener»



¿Es el miedo un mal compañero de viaje?

La incertidumbre y el miedo al riesgo pueden hacer que proyectos interesantes no salgan a flote. El emprendedor debe saber gestionar ambas emociones y equilibrarlas en la balanza de tal forma que no perjudiquen a la empresa.

¿Existe éxito sin riesgo?

El riesgo a perder capital por una mala decisión o por un problema sobrevenido es real. Cuando un emprendedor comienza con su periplo empresarial invierte una cantidad de dinero. Para minimizar el riesgo es recomendable evitar al máximo los costes fijos, en el libro hablo del emprendedor *low cost* que rebajan al máximo los gastos iniciales para dedicarse plenamente a desarrollar su idea de negocio.

«Para minimizar el riesgo es recomendable evitar al máximo los costes fijos»

Ensalza el poder de la intuición en el mundo de los negocios, ¿se trata de una capacidad que se adquiere con la experiencia?

La **intuición** junto con la **idea** está en el centro de la fórmula del emprendedor y, efectivamente, se adquiere con la experiencia y los conocimientos que hemos ido ganando a lo

largo de nuestra vida. Ambas forman un tándem perfecto para que, sin haber desarrollado aún el Plan de Negocio, un emprendedor potencial vea de forma rápida si su idea tiene viabilidad o no. Una vez creada la empresa, la intuición sigue siendo algo básico. En el libro explico cómo la falta de intuición de los directivos de *Yahoo* frustró la compra de Google.

¿Qué pautas nos aconseja para fundar una *Start-up*?

Para lograr el éxito hay que seguir la fórmula del emprendedor. Es imprescindible el conocimiento del producto o servicio que se va a comercializar, la intuición, una idea que se ha sabido materializar y el esfuerzo, que no es otra cosa que el trabajo constante y eficiente. Todo esto sin perder de vista el riesgo económico y vigilando mucho el gasto.

Fórmula del emprendedor: Conocimiento + Intuición + Idea + esfuerzo / riesgo económico = Éxito



¿Cuál es el perfil de un emprendedor?

La frase de John. F Kennedy: «**Soy un idealista que no se hace ilusiones**» lo define muy bien. Los emprendedores estamos llenos de ideas, pero tenemos los pies en el suelo; afrontamos los temas de forma positiva y nada nos parece imposible de realizar; nos arremangamos la camisa y nos ponemos a trabajar; no rechazamos un proyecto hasta que estamos totalmente envueltos en él y lo conocemos de primera mano; no vemos dificultad en hacer, simplemente hacemos. Sí, creo que haya un ADN común en todos nosotros: el ADN del emprendedor. Fíjate, este podría ser mi siguiente libro.

John. F Kennedy: «Soy un idealista que no se hace ilusiones»



Steve Jobs, Bill Gates, Mark Zuckerberg y Amancio Ortega han triunfado en el mundo de los negocios sin tener titulación universitaria, como bien cuenta en su libro. ¿Cuáles creen que han sido las claves de su éxito?

Las claves de su éxito son claras: **han aplicado a la perfección la fórmula del emprendedor.** Todos ellos tenían conocimiento sobre la materia que emprendieron, han manejado su intuición a la perfección, han analizado y puesto en marcha una idea genial, se han esforzado con un trabajo diario y bien ejecutado durante años y, por último, el riesgo económico de sus inicios ha sido el mínimo, muchos de ellos comenzaron en el garaje de su vivienda o con una pequeña tienda, como es el caso de Amancio Ortega.

¿Y una vez tenemos la empresa, que nos aconseja para mantenernos en el mercado?

Hay cuatro factores principales para que una empresa perdure en el tiempo: cuidar de los empleados, controlar el producto o servicio que se vende, fidelizar a los clientes y conseguir una buena comercialización. El primer punto tiene una trascendencia capital, citaré una célebre frase de Richard Branson: «Si cuidas de tus empleados, ellos cuidarán de tus clientes».

Richard Branson: «Si cuidas de tus empleados, ellos cuidarán de tus clientes»

¿Ahorro o inversión?

El ahorro te hace fuerte frente a imprevistos y la inversión frente a la competencia. Hay que tener muy claro en qué momento ahorrar y en qué momento invertir. Cuando la empresa comienza a generar ingresos por encima de los costes hay que tomar decisiones sobre ese superávit. Lo más importante es no malgastar esa ganancia y saber muy bien qué hacer con ella. El primer beneficio es una píldora de ánimo y entusiasmo que te ayuda a continuar, te muestra que estás haciendo bien las cosas, la sensación que busca cualquier emprendedor.

«El ahorro te hace fuerte frente a imprevistos y la inversión frente a la competencia»

¿Qué ventajas y desventajas puede tener un negocio propio?



Siendo sincero, no veo la desventaja. Recuerda que soy un emprendedor, no sé cuál es el lado malo, soy optimista... jajajaja. **Ser emprendedor es un estilo de vida, tú te organizas el día, la agenda, lo puedes compatibilizar al 100% con lo personal, llegas hasta donde tu quieres llegar, trabajas las horas necesarias y manejas las situaciones bajo tu criterio.** En resumidas cuentas, te haces a ti mismo y vives como realmente quieres vivir. ¿Ves alguna desventaja a esto? Yo no. Las personas que ven desventajas en tener un negocio

propio es que realmente o no tienen el ADN emprendedor o no le han dedicado el tiempo necesario a reflexionar sobre ello. Lo que si veo son ocupaciones que, en mayor o menor medida, nos puedan agrandar o desagradar. Si tienes un empresa o negocio propio debes estar muy atento a él, tienes que trabajar todos los días y enfocarte en sacarlo adelante, la empresa eres tú, si tú decaes, la empresa decaerá contigo. Es posible que este punto se pueda ver como una desventaja para algunos.

Háblenos de su propia experiencia, ¿cuál ha sido su mejor y peor momento como emprendedor?

Mi mejor momento es cuando gano un cliente y el peor cuando lo pierdo. Cuando lo gano analizo el por qué, para mejorar patrones comerciales y, cuando lo pierdo, estudio nuevos métodos de fidelización. Recuerdo como si fuese ayer cuando conseguí mi primer cliente y mi primera venta, fue una experiencia inolvidable.



Bibiana Ripol, Barcelona, 18 de abril de 2018

Esta entrevista puede ser reproducida total o parcialmente, en cualquier medio.

Bibiana Ripol 93 368 84 66 / 607 71 24 08 bibiana@ripol.es