

Emprende con  
**arsys**

# Cómo convertir tu *startup* en una empresa

Los 10 principios de la dirección

[emprendeconarsys.blog](http://emprendeconarsys.blog)

- Has testado tu idea de negocio, has creado una *startup* y comienzas a tener tus primeros clientes ¿Cómo puedes seguir para que tu empresa crezca?
- Tú eres el primero que debes creerte que eres empresario, pero además también debes parecerlo y ejercer de una forma seria como tal. Empieza por establecer formas objetivas de medir, y de medirte. Habla el lenguaje de los KPI desde el principio.
- Existen principios de dirección, que son sencillos de aplicar, y que pueden conseguir una disciplina y un método para ti, tus *cofounders* y para todos los *stakeholders* de tu empresa.





**Travis Kalanick, el *founder* y ex consejero delegado de Uber, renunció a su puesto de trabajo este año por sus desavenencias con el consejo de administración,** ya que habían producido problemas legales y conflictos con socios, directivos y trabajadores.

¿Qué error cometió? Realizar una gestión totalmente personalista de la empresa, no estaba dispuesto a delegar.

Cuando una *startup* empieza a crecer, el *founder* y los *cofounders* deben **prepararse para que otras personas se unan a la empresa y aporten una nueva visión** basada en los resultados.

Prepárate para crecer desde el principio, ¡haz de tu empresa una gran empresa sin considerar su tamaño!

# 10 principios de dirección para llevar tu empresa hacia el éxito

Una *startup* se transforma en una pyme cuando ha testado su modelo de negocio y ha sentado las bases para crecer con seguridad. En gran medida, **esta responsabilidad recae en ti como founder de la sociedad** y para que el camino sea fácil de transitar puedes seguir estos principios:

## 1. Aprende a definir objetivos y sus KPI

¿Quieres aumentar tus clientes? Entonces tienes que empezar por definir bien ese objetivo para lograr resultados reales.

Un objetivo eficaz debe ser SMART, es decir:

### **Specific (específico)**

¿Quieres aumentar tus clientes?

Tienes que definir el cuánto de una forma razonada.

### **Measurable (medible)**

Tu objetivo se debe poder medir. Por ejemplo, si el aumento de clientes que quieres lograr es de 100 clientes, con esa cifra puedes medir el avance.

### **Attainable (alcanzable)**

El objetivo debe ser un reto y realista a la vez. No tiene sentido que quieras captar 1.000 clientes en un tiempo en que resulta imposible hacerlo.

### **Relevant (relevante)**

Tu objetivo debe aportar valor a tu empresa.

### **Time framed (acotado en el tiempo)**

¿Cuándo tienes que alcanzar el objetivo? ¿En un año, en un mes? Establece una fecha concreta.

## 2. Analiza de forma permanente a tu competencia

Observar y hacer un análisis de competencia no es solo algo que tengas que hacer cuando creas tu *startup*, sino que deberás hacer siempre para no quedarte fuera del mercado.

Acércate a tu competencia, vigila en las redes sociales y en Internet.

La clave es mantenerte siempre alerta.

### 3. La toma de decisiones debe ser compartida

Escucha siempre a tu equipo, permite que las personas hablen y se expresen, toma en cuenta sus opiniones y fomenta la participación en la toma de decisiones importantes.

Puedes organizar eventos de *team building*, reuniones periódicas, *brainstorming*. Existen multitud de opciones para que las personas que trabajan contigo sientan que forman parte de un proyecto con el que se identifican y en el que creen.



### 4. Descubre los KPI y responde a la pregunta ¿Cómo puedo medir mi empresa?

**Los KPI son métricas para cuantificar los resultados de una acción en función de los objetivos que te marques**, es decir, sirven para medir el éxito de tus acciones. ¿Cómo?

- a. Crea un objetivo medible, por ejemplo 100 ventas.
- b. Estas 100 ventas son el 100% de cumplimiento del KPI.
- c. Los KPI son indicadores de resultados, por lo tanto, se miden en porcentaje.
- d. Si vendes 80, habrás alcanzado el 80% de tu KPI.

Con los KPI controlarás todas las áreas de tu empresa y podrás comunicarle a los demás *cofounders* el estado de la situación de las diferentes áreas, aunque no estén especializados en ellas. Los porcentajes de cumplimiento son claros, universales y los mejores indicadores de resultados posibles.

Acércate a tu competencia, vigila en las redes sociales y en Internet.

La clave es mantenerte siempre alerta.

### 5. Asúmelo: eres un líder no un jefe

**Un líder no da órdenes, toma decisiones compartidas, no ejerce su poder, sino que se preocupa por las personas y por su bienestar**, no compite, busca a otros líderes y fomenta el desarrollo de las mejores habilidades de otras personas, no se encierra en su despacho y se incomunica, habla con la gente con empatía y asertividad.

En definitiva, un líder sabe que la empresa no son números, son personas.

### 6. Aunque lo hayas escuchado mil veces: ¡Delega!

A medida que tu empresa crezca no podrás hacer todo tu solo y llegará el momento de delegar. **Steve Jobs, creador de Apple, decía que Apple era la startup más grande del mundo porque cada persona tenía su trabajo y asumía su responsabilidad.**

Jobs era consciente de que era necesario tener confianza y contratar a personas en las que delegar para que tomaran decisiones y asumieran responsabilidades respecto a su trabajo.

No existe el crecimiento sin la delegación.

## 7. Adáptate a los cambios e innova

Conocer a tu mercado y hacer un análisis del sector, son los pilares de cualquier empresa que empieza, pero ese mercado puede cambiar y tendrás que adaptar tu negocio al cambio si no quieres quedar fuera.

**El proceso de adaptación pasa por la innovación.** Innovar no quiere decir introducir una tecnología nueva, puedes innovar de muchas formas: cambiando la atención al cliente o la forma de prestar un servicio, por ejemplo.

## 8. Haz que tu negocio sea escalable

Una *startup* escalable es aquella que se puede internacionalizar y que puede hacer crecer sus beneficios sin reinvertir en infraestructuras al mismo nivel que aumentan los ingresos.

Un ejemplo: si escribes un *ebook* y lo vendes de forma digital en Internet, los costes y las plataformas son más o menos las mismas para vender 1 que 100 *ebooks*. Pero además, vender en países latinoamericanos es un sueño posible con este *ebook* si tu plataforma es multimonedada o puede convertirse en multimonedada con facilidad.

¿Tienes posibilidad de escribir el doble de *ebooks* cada mes? ¿Has localizado a 10 expertos más para hacerlo y tienen disponibilidad?

Este es un ejemplo de negocio escalable por la propia naturaleza del negocio, por tu previsión en la selección de plataforma de *ecommerce* y por tu capacidad de aumento de producción del producto.

## 9. La formación es la clave

Debido a los cambios del mercado en el que trabajas puede surgir la necesidad de nuevas habilidades, por lo que **tendrás que estar siempre preparado para aprender y formarte en cualquier novedad que aparezca**, es decir, nunca dejes de aprender. Haz cursos, acude a eventos de emprendedores, busca información en Internet, en definitiva, no pares de moverte y no dejes de ser curioso.

## 10. No dejes nunca de soñar

Tu motivación es la gasolina de tu empresa y de tu equipo. Aprende a conocerte y a contagiar tu energía positiva, recuerda lo que soñabas cuando eras niño y lucha por hacerlo realidad. **Recuerda que trabajar duro por algo que amas se llama pasión.**



Emprende con  
**arsys**  
emprendeconarsys.blog

 [www.arsys.es](http://www.arsys.es)

 [facebook.com/arsys.es](https://facebook.com/arsys.es)

 [twitter.com/arsys](https://twitter.com/arsys)

 [linkedin.com/company/arsys-internet](https://linkedin.com/company/arsys-internet)

Contenidos avalados por

