"No te cases

con las ideas"

Con plena confianza
en el talento y el
potencial de la
región, Federico
Restrepo decidió crear
PluralDNA, un espacio
de coworking, muy
al estilo de Google,
ubicado en el barrio
San Vicente para el
aprovechamiento de
los emprendedores.



PluralDNA entró en funcionamiento este mes y ofrece servicios de capacitación para los negocios, mentorías con empresarios, mercadeo digital, apoyo legal, tributario, contable y desarrollo de software. La clave estará en la metodología del Lean StartUp, para el lanzamiento de negocios basados en aprendizaje validado.



Conversamos con él acerca de las facilidades para buscar dinero de ángeles inversionistas y nos contó cómo esta búsqueda de un socio inversionista puede aportar ese factor disruptivo que a veces hace falta en cualquier tipo de negocio: "Asóciese, mida resultados, permítase 'pivotear' entre ideas, deje de lado los egos y trabaje la adaptabilidad", son algunas de sus recomendaciones.

¿Por qué un emprendedor debe trabajar con socios?

El emprendedor debe buscar aliados o socios que complementen lo que él no tiene, y ese es un problema que veo mucho, la gente dice "quiero ser empresario" y soy toda la empresa. Si soy débil en la parte administrativa o contable, me toca buscar a alguien que sepa de números.

Hay gente que quiere hacerlo todo sola, y solo no se hace realmente nada. Otros dicen que no se asocian y prefieren contratar, pero al que tú contratas llega las 6 de la tarde y se le cae el lápiz. En toda empresa debería haber un Thinker (el de las ideas), un Doer (el que hace que las cosas funcionen) y un Geek (el experto en tecnología). Siempre se requiere de gente que hay que contratar o asociar. La gente tiene que aprender a hacer eso.

¿Qué tan difícil es crear una empresa?

Hacer compañías es fácil, de verdad. Es como una receta porque todo está escrito. Toda la vida han existido negocios y típicamente son los mismos factores, no han cambiado. Hay 50 mil libros que dan claves del éxito

empresarial. El problema es que las personas no se preparan en las habilidades para hacer los negocios. Para poder cocinar hay que ser paciente. El tema es que la gente no hace las cosas cuando las debe hacer, en el momento exacto. No siguen las reglas sino que son impacientes y no son perseverantes.

¿Y de dónde nacen las ideas?

Ideas hay por todas partes. Tener ideas es muy fácil, ¿Le digo de dónde sacar las ideas? Las primeras ideas nacen de buscar soluciones a los problemas que se nos presentan a diario. Cuando te ves por ahí diciendo: "Ay, cómo me gustaría que...", esa ya es una idea. Obviamente no todas las ideas se pueden poner sobre la mesa; primero hay que validarlas, buscar si ya existen y si se pueden o no ajustar al entorno.

¿El emprendimiento exitoso sólo es posible con ideas extraordinarias?

Lo extraordinario es salirse de la rutina, yo pienso que ser emprendedor es manejar el propio destino, y una idea no tiene que ser tan extraordinaria. Yo conozco empresarios exitosos vendiendo arepas en Nueva York y eso puede que no sea nada extraordinario.

¿Considera que hay espacio para las ideas disruptivas, aun cuando se tenga una marca con muchos años de actividad?

Conozco ideas que son espectaculares, que la gente las saca pensando que las va a vender a un mercado "X" y de pronto alguien descubre que eso también sirve para "Y". Y pueden pasar muchos años. Un buen ejemplo de eso es Coca Cola: un producto que salió como un jarabe para el estómago y de un momento a otro se volvió una gaseosa, un referente de la "felicidad". Muchas ideas nacen

así, y la industria está plagada de cosas que la gente desarrolla para "X" cosa y otra persona llega, la coge y hace una innovación disruptiva. Por eso una premisa del método Lean StartUp es "no te cases con las ideas, deja que el mercado te diga".

¿Qué hay de aquellos que piensan que ya los dejó el tren para ser emprendedores?

Les digo que no hay edad para empezar negocios. Hoy el mundo de la informática nos pone a hablar de los 'Zuckerbergs' y eso lo que hace es sesgar. No es necesario ser empresario joven. El promedio de los empresarios de hoy está entre los 30 y 40 años porque típicamente es cuando los sacan de las compañías y entonces se deciden a montar su pro-

crowdfunding, que es una red de personas que aportan pequeñas sumas para apoyar emprendimientos, como www.kickstarter.com y www. crowdfundingalacolombiana.com. Soy un ángel inversionista activo, me gusta sentarme en los comités, dar ideas y poner contactos de todo el que ha trabajado conmigo.

¿En qué se equivocan más quienes desean inversión de estos ángeles?

La gente piensa que su idea es tan buena que la sobrevalora, y esto no es Silicon Valley. Hay valoraciones absurdas, piensan que el negocio cuesta "X" millones de dólares, se niegan a aceptar otras ofertas y nunca lo consiguen. Eso pasa mucho en Colombia.

"El pesimista ve el vaso medio vacío. El optimista ve el vaso medio lleno. El empresario busca agua para llenar el vaso".

pio negocio. Pero hay ejemplos como Kentucky Fried Chicken, que fue fundado por el coronel Sanders cuando tenía como 60 años.

¿Cuál es el papel de un ángel inversionista?

Es una persona que cuenta con el capital disponible para invertir, se enamora de tu idea y te quiere ayudar. En Colombia las Cámaras de Comercio, las unidades de emprendimiento de las universidades tienen bases de datos de grupos de ángeles inversionistas. También organizaciones como el Sena, con el Fondo Emprender, Colciencias, iNNpulsa Colombia, que permanentemente está generando convocatorias. Pertenezco a la Red Nacional de Ángeles Inversionistas de Bavaria. También hay plataformas para buscar dinero en el modelo de

¿Qué segmentos prefiere respaldar?

Tengo mucha experticia en tecnología y quiero ayudar en lo que sé. Si otro negocio trasciende a las ventas por internet, ahí puedo ayudar.

Usted vive en Miami, ¿por qué invertir en Cali?

Saqué una compañía que es la número uno en soluciones móviles corporativas, sólo con desarrolladores caleños. Con PuralDNA quiero crear una comunidad empresarial adicional en Colombia.

¿De dónde viene el nombre PluralDNA?

Es un grupo plural de mentes brillantes, creativas y empresariales que se interconectan como el ADN para generar innovación y crecimiento en el sector tecnológico.

Contacto: www.pluraldna.com a