

Crónica: Startup, Nuevas formas de emprendimiento



Autor: Julio César Villanueva Nieto

El 20 de octubre de 2018 en la Facultad de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Nacional Federico Villarreal se llevó a cabo una nueva sesión del Módulo de Regulación Bancaria y Mercado de Capitales del Taller anual de Derecho Corporativo. El tema a tratar fue STARTUP y estuvo a cargo de Gianfranco Ferruzo Dávila, abogado por la Universidad Nacional Federico Villarreal, conciliador extrajudicial y árbitro, quien actualmente se desempeña como Socio del Estudio Capuñay Abogados Asociados.

Antes de iniciar en el tema, es importante señalar que un punto significativo en cuanto al deseo del emprender y la regulación jurídica, es que, existe en muchos casos un conflicto entre ambos, ya que, en la mayoría de los casos las formas de emprendimiento se dan de manera más rápida y dinámica, por lo que, el derecho ingresa solo a regular estas formas innovativas, buscando cautelar los derechos individuales como los públicos. Sin embargo, en muchas ocasiones el deseo de regular genera inmovilización a las ideas innovativas, las detienen y detienen así también el desarrollo solícito y veloz propio de estas nuevas ideas, muchas veces generando que los emprendedores desistan de sus objetivos o se queden mucho tiempo en la espera, y así pierdan la esencia que los caracteriza. El ponente empezó asociando esta figura de emprendimiento con la de una Empresa en su etapa temprana, sin embargo, si bien sería un Empresa en cuanto a la funcionalidad, ésta solo sería, en su época inicial o de arranque, debido al tiempo que tiene un Startup como tal, , ya que cuando un STARTUP escala, esto debido a que una de las características esenciales es que tome cuerpo y forme nicho en el mercado, consecuentemente obteniendo escalabilidad y es ahí donde necesariamente tendrá que convertirse en una Empresa con las características tradicionales que se encuentran en el mercado.

La conferencia fue dividida en dos puntos, mirar el Startup por dentro y por fuera.

UNA STARTUP POR DENTRO:

Se busca tratar entender la lógica que tiene todo emprendedor, cuáles son sus intenciones respecto a su idea innovativa, porque en atención a ello, los abogados podremos brindarles la asesoría necesaria desde un punto de vista legal, a fin de brindar nuestra opinión acerca de la viabilidad del proyecto. Lo antes mencionado, es importante que el abogado lo tenga claro, ya que, es en esta etapa en la que él debe brindar su asesoría, y no de manera posterior (cuando ya está formada la Empresa) como usualmente en la práctica se realiza, sin entender muchas cosas de la idea de emprendimiento, ya que la idea es buscar soluciones integrales desde su origen.

El ponente busco sistematizar su charla, a fin de entender ¿por qué la gente emprende? ¿por qué la gente concibe ideas innovativas? Para ello, señaló que es importante tener en claro los siguientes conceptos:

INNOVACIÓN:

El ecosistema de las nuevas ideas tiene como herramienta necesaria las nuevas tecnologías. La innovación ha llevado a explotar mercados no tradicionales, y en la actualidad el mercado no tradicional más explotado es el internet, motivo por el cual, la concepción del empleo de nuevas tecnologías no solo está revolucionando o ingresando al mundo de las empresas, sino, que está buscando romper las barreras de los enfoques tradicionales como por ejemplo en la educación, con ello, genera que el estudiante (en cualquier etapa o modalidad) asuma nuevos retos, cambiar su forma tradicional de enfoque de trabajo a futuro y buscar así, ser más cercano a los nuevos retos, Es básico e importante ser creativo, evitar a toda costa encasillarse, buscar que en el tiempo el producto o servicio que se pretende ofrecer sea maleable, que se adecue a los cambios y necesidades del mercado.

Es importante, el empleo de metodologías como desing thinking, business model canvas, lean startup, entre otras, para que así, el producto o servicio sea fácil y entendible para todos, a través de un lenguaje sencillo, buscando así que el emprendimiento sea exitoso.

DISRUPCIÓN

Busca enfocar que el servicio o bien que vamos a ofertar, resuelva o satisfaga una necesidad que el emprendedor vio en el mercado, es ese quiebre de enfoque propio.

Por lo tanto, el emprendedor debe buscar crear equipos eficientes, teniendo apreciaciones de distintas ópticas, obteniendo así un equipo multidisciplinario que busque aportar al emprendiendo, no solo para la constitución, sino, que este grupo multidisciplinario enriquezca el enfoque del servicio o producto que se busca ofertar, teniendo claro que el emprendimiento debe ser sencillo, buscando innovar el mercado, consiguiendo así cambiar esas ideas disruptivas que en su momento lo fueron innovadoras, por estas nuevas ideas disruptivas que se adecuen al nuevo mercado.

TROPICALIZACION

Es la segmentación del mercado. Es muy difícil que un producto o servicio esté enfocado a todos los nichos del mercado, es más, resulta muchas veces inviable, y esto sucede de igual manera en Startup. Por lo que, el emprendedor a fin de que el bien o servicio que pretende ofertar al mercado, cale de modo correcto; tiene que enfocar su idea de emprendimiento al nicho de mercado donde busca llegar, procurando entregarle un valor agregado y generando una necesidad diferente. Resulta importante considerar que quien llega primero a ofertar el bien o servicio, tiene mayor porcentaje de éxito, por ello, es importante que la iniciativa no solo sea buena, sino también pronta.

ESCALABILIDAD

Aquí es el punto de quiebre, aquí ya concluimos con una Startup. Cuando una Startup escala, ya se convierte en una Empresa con el enfoque tradicional que todos conocemos, porque como se mencionó, la Startup busca satisfacer la necesidad de la forma de emprendimiento en la etapa temprana. Aquí suceden dos situaciones que Emprendedor

adecua la Startup a la forma tradicional de Empresa o termina vendiendo su idea de emprendimiento.

En la práctica, hay mucha gente que se dedica a generar emprendimiento, a través de las incubadoras de este tipo, pero, que llegada la escalabilidad, terminan vendiendo la idea y así buscan generar otras formas de emprendimiento. Aquí es importante considerar que las estrategias de marketing son muy útiles para generar la escalabilidad. Asimismo, para generar escalabilidad debemos considerar un elemento esencial que son los recursos, que en muchos casos son propios, sin embargo, existen en la actualidad nuevas formas como el crowdfunding o el bussines angel, lo esencial aquí es que para generar escalabilidad se debe contar con los recursos necesarios.

El ponente hizo énfasis en los mitos que se encuentran arraigados con las nuevas formas de emprendimiento, entre ellos: el ser tu propio jefe, es muy común que en el emprendimiento tendrás que estar sumergido y otorgar un tiempo bastante prolongado, si bien uno busca ser su independencia laboral y financiera, en la práctica también termina siendo su propio trabajador y así empleando un tiempo mayor, del que usualmente podría emplear en un trabajo común. Por otro lado, la muralla de los tres años, es una idea que también se encuentra arraigada a la Startups, esto debido a que, el emprendimiento pretender ser dinámico y así busca colocarse en un nicho del mercado en corto tiempo, por lo que, de no escalar en dicho plazo, nos encontraríamos ante una idea de Empresa con enfoque tradicional.

UNA STARTUP POR FUERA:

Cuando hablamos de un startup por fuera, tenemos que mencionar que es el momento en que habitualmente entra el abogado, sin embargo, como ya se mencionó, el momento indicado sería desde la etapa previa, buscando la disrupción. Aquí el ponente mencionó algunos rasgos característicos jurídicos que el abogado deberá trasladar al Emprendedor.

TIPO SOCIETARIO

Es importante evaluar cuál será figura que satisfacerá esta nueva forma de emprendimiento, buscando así el tipo societario adecuado a las necesidades. En la práctica se emplea como modelo de persona jurídica la forma de S.A.C., de modo que permita toma de decisiones prontas y dinámicas, incluso puedan realizarse a través de convocatorias presenciales y no presenciales, de modo que les permita ser eficientes.

ESTATUTOS Y PODERES

Es importante que el estatuto y los poderes se encuentren de acuerdo a las necesidades dinámicas propias de un startup, no poniendo los candados que usualmente se generan en las Empresas con enfoque tradicional.

MULTIPLES APODERADOS

Es importante considerar que el startup no puede detenerse por ausencia de algún apoderado, por lo que, resulta importante y necesario que los apoderados sean múltiples, claro está, sin dejar de proteger los intereses del startup. Debido a que se pretende contar con un grupo multidisciplinario, conllevará se tenga apoderados para ser facultados para temas contractuales, laborales, financieros, entre otros, permitiendo así que no se pierda el dinamismo.

Por último, la recomendación del ponente es que, el Abogado de hoy busque participar de estos nuevos retos, que también entienda que el Derecho no ajeno a ello, el Derecho no es estático, sino todo lo contrario es una carrera dinámica y que, por ello, buscará siempre estar en concordancia con las nuevas formas de emprendimiento.

Publicado el 31 de diciembre del 2018