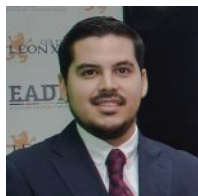


Co-fundación mínima viable

7 de febrero de 2022



Autor: Arnie Zareei Bogoya

Miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 20/12/2021.

Si decidimos comenzar un proyecto empresarial, una de las decisiones más importantes que debemos tomar desde el principio es la selección del cofundador o, incluso, de los posibles cofundadores.

También existe la posibilidad de iniciar este camino de manera individual, ya que el proceso de encontrar una persona que nos acompañe durante este proceso no es fácil ni está exento de riesgos. Las empresas emergentes tienen muchos retos en su trayectoria, muchos baches, y tener a alguien con quien compartir los altibajos, que tenga ideas y que esté comprometido es algo muy valioso.

“Si quieres ir rápido, ve solo. Si quieres llegar lejos, ve acompañado”. Este proverbio africano se puede aplicar muy bien a la materia que estamos tratando. El emprendimiento requiere tiempo; no podemos crear

un producto o un servicio con el fin de que esté disponible al día siguiente en el mercado. Es necesario que vayamos construyendo el proyecto paso a paso, para que no se nos quede nada atrás: si esa construcción se realiza, desde un primer momento, con otro fundador, el proceso quizás sea más fácil.

Con la expresión “Co-fundación Mínima Viable” (CMV) nos referimos al proceso que permite elegir a esa persona que ayudará a crear el proyecto y, para ello, tiene que compartir la visión y la pasión por el producto o el servicio en cuestión. Además, dicha persona deberá aportar experiencia y una perspectiva centrada en otros aspectos que resulten complementarios a los nuestros.

Pensemos en Steve Jobs y en Steve Wozniak, cofundadores de Apple. Ambos eran muy diferentes pero se complementaban muy bien: Jobs era más innovador y tenía una visión más global y futurista, mientras que Wozniak era más técnico y hacía posible la visión de Jobs.

¿Qué es necesario para la CMV? En primer lugar y lo más importante, la confianza. Pero no cualquier tipo de confianza, pues hemos de plantearnos que si la otra persona tiene que formular algún tipo de crítica a nuestros planteamientos, lo hará, puesto que debe ser capaz de transmitirnos tanto lo positivo como lo menos favorable.

En segundo lugar, los cofundadores tienen que complementarse. Si volvemos al ejemplo de Jobs y Wozniak, aquel muy bueno vendiendo mientras que este era genial construyendo: no podemos tener dos fundadores que sean excepcionales construyendo porque, si no tenemos a alguien que sea capaz de vender el producto o servicio, nos encontraremos ante un obstáculo.

El compromiso con la empresa y la idea que la da origen es el tercer aspecto a tener en cuenta. Incluso las “startups” más exitosas terminaron cambiando su idea a lo largo del camino. Si nuestro cofundador está atado a una idea, surgirán problemas cuando la empresa ya no persiga esa idea de esa manera exacta. Se necesita un cofundador que esté comprometido con la causa pero que sea lo suficientemente flexible como para adaptarse al cambio.

Probablemente vamos a pasar más tiempo con esa persona que con nuestros amigos y familiares, se va a convertir en una persona que veremos a diario, e, incluso, va a ser un pilar en nuestras vidas. Por lo tanto, es imperativo que sea fácil pasar tiempo con ella. Si no vamos a ser capaces de tener una reunión de cuatro horas o de pasar encerrado el fin de semana con esa persona, por ejemplo, las probabilidades de fracasar aumentarán. Y, por último pero no menos importante, será necesario que ejecute ideas, no solo que las piense.

Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y la Fundación Unicaja.