

10 ROLES ESENCIALES DE UN CEO STARTUPERO.

Roger B. Caloca - CEO Fidanto ¡Platiquemos! 33-1699-8597  @rogercaloca

Un CEO Startupero tiene la obligación de usar muchas gorras o sombreros dentro de su organización (participar en varios puestos dentro de la empresa). Es crucial que en un inicio este Founder conozca a fondo su empresa y participe en los mayores roles posibles para obtener una sensibilidad profunda de cada área a su cargo.

Aquí te dejo los 10 roles + importantes que han llevado mi Startup de 1 a 44 países en 11 meses.

Tengo una filosofía general que aplica a todos los roles dentro de una Startup. Esta misma puede ser aplicada a todo tipo de organizaciones, pero en especial creo que en una Startup esta filosofía es crítica, atinada y probablemente más realista.

Cada miembro del equipo siempre deberá de hacer el mejor uso de su tiempo en las áreas que aporten más valor y ROI a la organización.

Sé que suena simple y obvio, pero muchos de nosotros no lo llevamos a la práctica.

Tomemos un sencillo ejemplo: hacer un reporte de facturación y gastos. Digamos que la persona que actualmente lo hace gana 350 pesos por hora. Si podemos contratar a alguien que cueste 80 pesos la hora para desarrollar este mismo reporte no habría porque desperdiciar el tiempo de este primer elemento.

Bajo la filosofía pasada, no estaríamos sacando el mayor y mejor valor del tiempo de nuestro elemento y por ello es crucial siempre tener en mente: ¿Lo que estoy haciendo maximiza la rentabilidad y ROI de mi tiempo o hay alguien más que lo puede hacer?

Por ello te presento los 10 roles que he encontrado ser lo más importantes y rentables para un CEO. Tengo comprobado que estos maximizan el ROI de su tiempo. Sólo toma en cuenta que el tiempo que un CEO invertirá en cada actividad puede y deberá de cambiar con el paso del tiempo. Todo dependerá de la etapa actual de la empresa.

1) RECLUTAMIENTO

Las Startups necesitan de talento (extraordinario talento) y en una compañía grande por lo general el departamento de RH y los encargados de cada area se encargan de reclutar a sus equipos.

En una Startup, esta responsabilidad debe de caer sobre el CEO y si el CEO fracasa en ello, también lo hará toda la empresa.

Desde identificar que areas están creciendo y necesitan de más personal, escarbar y levantar piedras para encontrar ese talento vital para dar el siguiente paso, filtrar a los candidatos para que hagan match con la cultura y misión de la empresa .

No hay nadie más importante y clave para crear equipos de alto impacto en una etapa temprana que el CEO.

2) PORRISTA Y ENTUSIASTA - EL FAN #1 DE LA EMPRESA

Si estás creando algo desde cero, seguro habrá momentos en los que nada sale bien.

Y no me refiero a ese tipo de días en los que "hoy no es mi día" es la frase que pasa por tu mente, sino a lo momentos en los que dices "trágame tierra y escúpeme 3 años hacia el futuro".

Ese tipo de días en los que incluso tu mismo equipo no confía en el éxito del proyecto.

Ah, pues justo en esos momentos es donde un CEO debe de sacar ese carácter, sacudirse la tierra y mantener la moral del equipo intacta. Incluso si él mismo duda de su capacidad de ejecución. Esto es crucial para mantener la productividad y el crecimiento de la empresa.

No obstante, no sólo en estos momentos debes de echarle porras a tu equipo, también de manera constante debes darle feedback positivo a tu equipo y demostrarles que tan importantes son para la empresa. Esto es un ritual que se debe de hacer DIARIO.

3) FINANCIERO Y BUSCADOR DE TESOROS

Parte importante de un negocio la cual a veces damos por hecho, pero es necesario ponerle mucha atención, es al dinero/fondeo de la empresa.

Este rol es de lo más importantes porque requiere de una habilidad especial para poder convencer a un inversionista de que invierta en el proyecto, pero más porque hay que hacer rendir ese dinero al máximo.

El primer paso para maximizar el rendimiento del dinero es la elaboración y ejecución del presupuesto de ingresos y egresos. Si esto se hace de manera correcta, el inversionista se mantendrá tranquilo y sabrá que su dinero está bien cuidado.

BONUS: Un buen CEO debe de siempre tener cubierto al menos de 3 a 6 meses de operación con fondeo. Una vez que detecta que ese "colchón" está por acabarse, debe de salir a buscar más inversión o llegar al punto de equilibrio para que la empresa tenga flujo y pueda operar.

4) NEGOCIADOR Y EMBAJADOR #1

Las alianzas son una de las formas más poderosas de crecer, no importa en que etapa esté la empresa.

Cuando eres una startup, muchas compañías solo trabajarán contigo si es que tratan con el CEO. Crean que por ser un negocio en pleno desarrollo, no hay nadie más que pueda tratar un tema importante que no sea el CEO.

Pero esto más que ser una desventaja, es la oportunidad perfecta para vender y compartir la visión de la empresa. El ser capaz de vender la razón de ser de tu proyecto hará que crezcas tu base de networking, correrás la voz de tu startup, atraerás talento y esto te hará más visible ante los medios.

Todo lo anterior se traduce a poder bajar rondas de inversión de manera más sencilla y crecer la valuación de tu empresa. Piensa que entre más alianzas tengas, estarás haciéndole mejoras a tu producto sin que directamente tú las tengas que desarrollar o invertir en ellas.

5) APRENDIZ Y ESTUDIANTE

Un CEO debe de tener el gen del aprendizaje infinito, siempre debe de estar aprendiendo.. de lo contrario se estaría estancando.

No importa si son libros, blogs, cursos, podcasts, instagram lives o maestrías. Todos son recursos válidos en los cuales debes de estar inmerso para aprender. Es donde tomarás ideas que no solo te servirán para aprender, pero que podrás aplicar y ejecutar en tu proyecto de manera inmediata.

Es muy diferente leer un libro por gusto o hobbie, que a leerlo con propósito, y esto es algo que pasa muy seguido cuando eres CEO. Tienes un problema y buscas ideas para solucionarlo en donde sea. Mantenerte aprendiendo hará que estés receptivo a encontrar esa "pepita de oro" que te llevará al siguiente nivel.

Los CEOs más importantes y relevantes siempre aprenden, estoy seguro que tú también formas parte de esta estadística.

6) BOMBERO "APAGA-FUEGOS"

Algo inevitable y que debes de tener muy presente es que cuando menos te lo esperes habrá problemas que te harán desear nunca haber iniciado tu emprendimiento. Ese tipo de días donde desear nunca haberte comprometido con los inversionistas y que todo cuelga de un hilo.

Ya sea una crisis operativa, un problema o chisme en redes sociales y medios de comunicación de tu sector, un desborde en el servicio a cliente o incluso la pérdida de información por un respaldo erróneo. No importa el motivo, como CEO tú y solo tú, serás siempre el responsable de apagar ese fuego. Debes de estar atento 24/7 por si suena la alarma y debes de salir a atender alguna emergencia.

No importa lo que estés haciendo en ese momento, tu trabajo será inmediatamente tomar la manguera y controlar las llamas. Una vez apagado el fuego, debes de estudiar la escena de "crimen" y ver porque sucedió, como prevenirlo, implementar un plan de acción futuro y documentar todo lo anterior para poder delegarlo a tu equipo.

7) ESTRATEGIA "NAPOLEÓN"

Dentro de una startup y seguro ya lo sabes, pasas mucho tiempo metido en ejecutar y descubrir cuales tácticas son las que te ayudan a salir en el día a día. Si bien esto genera "small-wins" y mantiene el momentum de la empresa, es en realidad la estrategia la que dicta que táctica implementar, medir y corregir.

La estrategia es la guía y rumbo que debes tomar para cumplir con los objetivos mensuales/trimestrales y anuales. Es la estrategia la que realmente te traerá frutos en el largo plazo y por ello se le debe de dedicar el tiempo necesario.

Bien decía Einstein que si tuviera tiempo para pensar y ejecutar estrategia. Le dedicaría el 80% a ser estrategia y el 20% a ejecutar sobre lo ya descubierto. Es por eso que como CEO uno de tus roles debe de ser tomarte el tiempo de dar 40,000 pasos hacia atrás, tener una vista aérea del negocio y ver fríamente la situación actual. Esto te permitirá ver si realmente estás avanzando hacia donde deseas y si ese destino está actualizado al contexto del momento.

8) VENDEDOR ESTRELLA

Desde el primer día que concibas la idea de tu emprendimiento hasta el día que vendas o cierres la empresa, debes de ser el vendedor #1 de tu empresa.

Probablemente nadie llegue a tener el nivel de expertise que tú en cuanto al negocio y por ello debes ser quien deje clara la expectativa de venta predicando con el ejemplo.

Cómo lo platicamos anteriormente; ser vendedor significa venderle a inversionistas, becarios, aliados, clientes, influencers y a quien sea posible tu visión y rumbo de la empresa.

Incluso si "odias las ventas" y no te consideras comercial, es tu labor ser quien eche a andar la bolita para que ruede, tome vuelo y los demás puedan subirse a ella. Es uno de esos roles que deben de ir mejorando con el tiempo y esto solo sucederá con la práctica, así que ánimo.. agárrale el gusto a la ventas!

9) REPRESENTANTE DE SERVICIO AL CLIENTE

Si tus clientes no tienen éxito, entonces tú tampoco lo tendrás.

Al principio y en los primeros días de operación, tu labor es también formar parte del equipo de servicio al cliente. Querrás escuchar cuales son las quejas y la retroalimentación que te dan los clientes, qué es lo que les quita el sueño y como es que puedas mejorar tu servicio con esa info obtenida directamente de la fuente más importante, el cliente.

Si lanzar tu producto como un MVP y estás validando, es más crucial que estés ahí escuchando que necesita tu mercado. Básicamente serás la voz de la compañía ante cada cliente y de manera interna podrás ser la voz del cliente ante tu equipo de trabajo ya que conoces sus necesidades al 100%.

Si encuentras el espacio, una vez que tu compañía crezca y tengas más equipo, no dejes de estar en servicio al cliente, siempre obtendrás el mejor feedback ahí.

10) TOMADOR DE DECISIONES

Uno de los lugares más peligrosos para una startup es en el "purgatorio" del análisis. Ese lugar molesto y enfadoso donde tu equipo no se puede poner de acuerdo para tomar una decisión porque hay muchos factores por tomar en cuenta y hace que todo sea más lento.

Este estado de parálisis por análisis es muy peligroso y deberás sacar a tu empresa de ahí en cuanto antes. Como CEO eres tú quien tiene la responsabilidad de ser quién tome esas decisiones parteaguas que si bien pueden ser difíciles, son necesarias.

Algunas de esas decisiones pueden dividir a tu equipo, molestar al cliente o confundir a tus inversionistas; pero tendrás que decidir, ejecutar y seguir adelante.

Esta es una de las partes que menos me gusta de ser CEO, pero por experiencia te puedo decir que este rol es el que más impacto tiene en la compañía y por ello es clave volverse bueno en ello.

****ENCONTRANDO EL BALANCE CORRECTO**

De los 10 roles que te platicué, no pienses que en todos serás el mejor, la verdad es que eso es prácticamente imposible. Pero entenderlos y al menos saber que existen y son necesarios es el primer paso para descifrar en cuales eres mejor y en cuales debes de mejorar.

Si ya eres excelente en algo, quédate ahí y exprime tus habilidades. Apórtale tanto valor puedas a la compañía desde esa área. Si eres malo en algo, trabaja duro en ello y dedícale tiempo extra a mejorar esa parte de ti. Si de plano es algo que no se te da, no pierdas más tiempo y contrata a una persona que tome ese rol, pero eso si... no te desentiendas del rol, debes de estar cerca de esa persona y asegurarte de que la ejecución se está haciendo en excelencia.

Ser el CEO de una startup es una tarea difícil pero muy entretenida y divertida. Siempre hay que alinear y atender las necesidades de tus clientes, tu negocio, tu equipo, los inversionistas y las tuyas para lograr dirigir tu proyecto hacia donde quieres que llegue.

Sólo recuerda que en aquellos días donde todo corra como reloj suizo, deberás de estar jugando los 10 roles porque el mismo negocio te lo permite. Por otro lado cuando te topes con esos días nefastos, se consciente de que pata cojeas, busca ayuda y regresa al plan original tan pronto sea posible.



Roger Barragan Caloca

Roger es el CEO y Founder de Fidanto. Le encanta ayudar a otros emprendedores por medio de su experiencia y errores. Fanático del fracaso y la validación de modelos de negocios. Siempre disponible para servirle a los demás.

¡Platiquemos! 33-1699-8597  @rogercaloca