



Dinero vs Din€ro

» Ideas2.0 | Por Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña

AlejandroSuarez.es

Llevo unos días con ganas de escribir del dinero y el din€ro. Puede parecer lo mismo, pero no lo es. En mi doble faceta de inversionista y emprendedor, he tenido la suerte de ser mi propio inversionista en los momentos necesarios. Eso es un chollo.

Ahí fuera ha habido muchos emprendedores válidos, con buenos equipos y con buenos proyectos, que se han quedado en el camino porque el socio financiero no era el que debía. Es muy importante, sobre todo en las primeras fases del proyecto, ir por los fondos necesarios, valorando y permitiéndose elegir quien aportará el dinero.

El emprendedor debería poder elegir a sus primeros inversionistas. Estamos hablando de primeras fases, a largo plazo, si el proyecto crece y sigue adelante, no sólo no te vas a poder permitir ese lujo inicial, sino que además el dinero se vuelve impersonal.

¿Qué es el dinero? Es la gasolina. Es algo que tarde o temprano vas a necesitar, pero que no debes volcar todos tus esfuerzos en conseguir. Pero viene con valor añadido: el *know how*. Si buscas dinero en un *Business Angel* del sector tendrás que repostar esa gasolina, pero debes fijarte en quién aporta el dinero. Para ello, habría que tener en cuenta una serie de aspectos.



Trabaja: No estés parado 6 meses porque no hay financiamiento. Hay mil y una cosas que puedes ir haciendo posiblemente en ese tiempo: test, desarrollo, crear una estructura empresarial, un equipo...

Invierte: No vengas con una inversión de 0€ a pedirme dinero sin que hayas invertido nada. Debes transmitir que crees en el proyecto y que, dentro de tu capacidad económica has invertido en él.

Selecciona: No todos los *Business Angels*, los inversionistas en general o los Fondos de Capital de Riesgo y *Family Office* son para todos. Plántate fases, especialmente, pon tu foco en perfiles de personas.

Permítete un lujo: No debes aceptar la primera propuesta de inversión que te llegue. El objetivo no es llegar al dinero. Llegar a captar dinero es un mal necesario por el bien del proyecto. Permítete rechazar condiciones abusivas o perfiles que no son los ideales y no aportan valor a tu idea o empresa.

¿Y qué es el din€ro? **El din€ro es el dinero pero a lo bestia**, mareante sí, pero sin más valor añadido. Un repostaje de gasolina a lo bestia que viene seguido de un "hasta luego Lucas, vuelve pronto, que te vaya bien y tráeme *revenues*". Pero no quiere decir que sea algo malo.

Cada proyecto pasa por diferentes etapas y necesitarás din€ro si vas muy lejos. Si se quiere disparar el crecimiento de un proyecto maduro, se necesitará din€ro a lo bestia, incluso a nivel internacional. Habría que valorarlo exclusivamente como una inversión financiera. Es otro criterio de selección, son operaciones meramente financieras.

Que no te pierda el pensarlo, mantén la cabeza fría, no te vuelvas loco y no pidas ni cojas más de lo que necesitas. En ocasiones, eso pierde al emprendedor y siempre termina arrepintiéndose.

• CEO Ocio Networks



Integran a "piratas" al mercado legal



Por Aura Hernández >
aura.hernandez@razon.com.mx

Las pequeñas empresas o "changarritos" no tienen que convertirse en piratas de software para hacer crecer su negocio, pueden acudir con los fabricantes de esta tecnología y encontrar soluciones que beneficien a ambas partes, aseguró Benjamín Kroitoro, director general de Panda Security México.

Hay que recordar que la piratería de software en México alcanza un nivel de 58 por ciento con pérdidas de más de mil millones de dólares cada año, por lo que asociaciones como Business Software Alliance y las empresas están buscando una forma de combatir esta situación.

Panda, que lleva en el mercado mexicano desde 1997, decidió ser "más amable" con estos "piratas" y tratar de "convertirlos", comentó el directivo en entrevista con *La Razón*.

La forma de actuar de la empresa de software cuando detectan a alguien que está haciendo mal uso del producto de seguridad es primero llamarlo para tratar de negociar y que paguen la diferencia. En el caso de que reincidan se tienen dos opciones, es decir, cancelar el servicio o acudir con las autoridades.

Y es que muchas veces el usuario final o pequeñas empresas de computación compran una caja del software que sólo

LA EMPRESA de software Panda ofrece a los vendedores ilegales recursos para convertirse en distribuidores de sus productos

58%
ES EL ÍNDICE de piratería de software en México al 2010



1,000 MILLONES de dólares perdió la industria



tiene licencia para tres computadoras y después está instalada hasta en mil máquinas.

En el caso específico de los piratas, lo primero es identificarlos gracias a los usuarios finales, se les busca, se habla con ellos y se le explica cómo se puede hacer negocio por la vía legal e incluso a veces se les regala demos para que puedan comenzar.

"No quiere decir que no persigamos a quien lo hace, pero preferimos primero negociar con ellos y nos ha funcionado", destacó Kroitoro.

El directivo indicó que no se tiene un registro de cuántas pequeñas empresas se han acercado para encontrar una solución de negocio o cuántos piratas han pasado a la legalidad a través de este mecanismo que implementaron.

Sin embargo consideró que el número puede crecer porque hay muchas empresas "chiquitas" que no tienen la capacidad económica para comprar el producto e instalarlo en sus máquinas o en las computadoras que arma para vender y así otorgarle un valor agregado a su producto.

Y es que en su opinión, México es un mercado muy dinámico para el software de seguridad, lo único que le falta para crecer es cultura de seguridad y mayores ofertas para los diferentes niveles de la población.

Benjamín Kroitoro
Director General de Panda Security México

“Hay dos cosas que afectan el negocio del software de seguridad, uno es la educación o sea conocimiento de lo que necesitas proteger y el otro que haya suficiente producto en oferta a diferentes niveles de precio”



SE CREAN en el mundo 73 mil *malware* al día