

## TECNOLOGÍA

Uno de los errores más comunes entre los emprendedores es despilfarrar dinero en escenografía: grandes oficinas, mega computadores y decoración

# Diez consejos para quebrar tu StartUp

Alejandro Suárez

**H**emos visto en estos últimos meses multitud de artículos serios, reflexivos y en ocasiones útiles y brillantes, que hablan acerca de los diez consejos que todo emprendedor ha de seguir para tener una StartUp de éxito.

Es tal vez por ese motivo y por el daño que están sufriendo los emprendedores que arriesgan su capital por elevar un proyecto innovador a empresa, por lo que quiero mostrar cómo trabaja un "falso emprendedor", amparándose en financiaciones públicas e inversores confiados, siguiendo este decálogo de quiebra rápida y rotunda de la compañía.

He aquí diez consejos para quebrar "rápidamente" una StartUp:

- 1 **Buscar y trincar.** Lo primero que has de conseguir es la financiación. Si no la necesitas, no importa. Hay que conseguir dinero y nunca plantearse si puedes poner tu parte de los fondos. Para eso están los inversores y las instituciones públicas.
- 2 **Solo socios inversores.** Si te encuentras por el camino alguien con un perfil técnico muy válido que quiere integrarse en tu proyecto, pasa de él, "seguro que es solo un teclas". Nada de socios.

Sólo contratos mileuristas y cuando tengas la financiación.

3 **Hay que pensar a lo grande.** En la búsqueda de los recursos han picado pocos *friends*, poca *family*, pero muchos *fools*. Hoy lanzamos la empresa: megasuelo, oficina representativa, secretaria y coche de empresa.

**Una falla recurrente consiste en contratar personal inadecuado para la nueva empresa**

4 **Si ellos pueden, tú puedes.** Inspírate en la burbuja y argumenta recurrentemente: "¿Y qué modelo de negocio tiene Twitter? y ¿qué factura Facebook y cuánto vale YouTube?". Tus inversores no ven que tu caso sea como el de estas compañías; qué sabrán ellos del mundo empresarial.

5 **El valor del inversor, su cartera.** Nunca valores trayectorias profesionales, posibles modelos industriales, ni sinergias a futuro entre tus posibles inversores. ¡Esto es una subasta! No hay discusión: se queda el que más dinero da.

6 **Inversión cero en RRHH.** Nada de rodearte de talento, todos verían que es un gran proyecto y lo intentarían copiar. Sólo seleccionamos mediocres, que a los

buenos ya los contratará Google. ¿Qué importa el talento interno?, si la esencia del proyecto eres tú.

7 **Pura innovación.** Elige un nombre estridente del tipo web 2.0 y un modelo de negocio "innovador". Seguro que no encuentras ejemplos con tu modelo de negocio a nivel internacional, pero ya se sabe, hay pocos emprendedores con tu visión de futuro. Tú no copias a nadie, marcas el futuro.

8 **Piensa poco.** No es ni necesario, ni imprescindible, estudiar futuras vías de crecimiento y desarrollo; para eso conseguiste la financiación. Elige la mejor consultora de tu sector y iponte en sus manos!

9 **Lo importante no son los beneficios.** No facturas ni para cubrir costos, pero no importa. No dediques tu tiempo a resolver esos pequeños detalles operativos, insignificantes dentro de un proyecto mayor como el tuyo. Tú has de dar conferencias y explicar tu modelo de negocio como el caso de éxito que ya es. Difunde, evangeliza y la facturación ya vendrá.

10 **Fuera auditorías.** Tú sabes dónde está y hacia dónde va el dinero. Tus inversores "aún" confían ciegamente en ti y, total, estas cantidades para ellos no son nada. Si se ponen mal las cosas, tú eres un gurú: nuevos proyectos se abrirán ante ti.

## AUTOMOTRIZ

## Primeras quejas sobre reparaciones de Toyota

Gobierno norteamericano insta a los conductores a que se comuniquen con sus distribuidores

### En los últimos meses

8

millones de vehículos retiró la empresa del mercado en los últimos meses por problemas con las alfombrillas, las luces de freno y el pedal del acelerador.

27.000

unidades del modelo Prius vendió Toyota en febrero. Según la Asociación de Distribuidores de Automóviles de Japón, es uno de los más vendidos de la firma.

NUEVA YORK/WASHINGTON. Después de que Toyota tuviera que llamar a talleres más de ocho millones de automóviles en todo el mundo por problemas con las alfombrillas o el pedal del acelerador, surgieron las primeras quejas de dueños de vehículos de esta marca que aseguran que estos siguen acelerando sin control.

El jefe de la Administración Estadounidense de Seguridad en el Tráfico (Nhtsa), David Strickland, instó el jueves a los conductores a que se comuniquen con sus distribuidores.

Si siguen teniendo problemas con sus vehículos "queremos que nos avisen inmediatamente", dijo a *The Wall Street Journal*.

Los empleados de la Nhtsa ya se pusieron en contacto con los primeros dueños que se quejaron.

De todas formas, una portavoz del Departamento de Transporte dijo que hasta el momento no hubo ningún caso comprobado.

### Los argumentos

En las audiencias ante el Congreso estadounidense, los expertos y representantes expresaron sus dudas de que se tratara de un simple problema mecánico.

El representante de la automotriz japonesa en Estados Unidos

James Lentz admitió hace una semana que para la mayoría de los casos registrados no había una explicación.

El ingeniero en jefe de Toyota, Takeshi Uchiyamada, rechazó vehementemente el martes ante el Congreso que el problema de aceleramiento esté vinculado con un fallo en el sistema de control electrónico de acelerado (ETC, por sus siglas en inglés).

Uchiyamada aseguró que el pedal del acelerador electrónico es un estándar en la industria y que los análisis realizados no mostraron dificultades.

Legisladores estadounidenses critican a la Nhtsa y a la automotriz nipona por no haber detectado el problema antes. DPA

## RESULTADOS

## Aumenta producción de vehículos en Brasil

La manufactura de unidades subió 2,8 puntos porcentuales en febrero respecto al mes de enero

SAO PAULO. La producción de automóviles en Brasil aumentó en febrero respecto al mismo mes del año anterior, dijo el jueves la asociación de fabricantes de autos del país, Anfavea, reforzando el optimismo de la industria por las ventas récord de carros proyectadas para este año.

La producción de autos en Brasil creció 23,9% respecto a febrero del año 2009, a 253.200 unidades, dijo Anfavea.

Frente a enero pasado, la producción subió 2,8%.

La venta de automóviles y camionetas ligeras subió 3,6% en febrero ante enero, y 10,8% en la comparación interanual, a 221.000 unidades, añadió la asociación de fabricantes.

Brasil, la mayor economía de Latinoamérica, es un importante mercado para la fabricante italiana Fiat, para la alemana Volkswagen, y para las estadounidenses General Motors y Ford Motor Co.

Una serie de recortes impositivos del Gobierno en 2009 ayudó a la industria automotriz del país a salir de la crisis económica y sobrellevar la caída en la demanda por exportaciones. Pero el Gobierno no ha previsto renovar las exenciones cuando finalicen en marzo. REUTERS

