



Carlota Pi ha participado en un programa de Google de "elevación" para mujeres fundadoras de empresas

Como una masái en Silicon Valley

MAR GALTÉS
Barcelona

Estamos acostumbrados a que los emprendedores pasen por incubadoras de negocio o por procesos de aceleración. Pero también se les puede elevar: "Primero pensé que era un juego de palabras *fashion*, pero después descubrí que era acertado: a parte de crecer, a veces es necesario ver la foto aérea de tu negocio y del mundo", dice Carlota Pi, cofundadora de la comercializadora de energía Hotaluz. Acaba de regresar de San Francisco, donde ha sido una de las 16 elegidas por Google para participar en un programa de "elevación", de dos semanas en Silicon Valley, dirigido a mujeres fundadoras de todo el mundo (la discriminación positiva se justifica: sólo el 17% de las startups en EE.UU. están creadas por mujeres).

Emprendedoras de China, Vietnam, Kenia, Pakistán, Brasil, Francia, Canadá, Holanda, Irlanda, o EE.UU. han convivido en una mansión vecina de las victorianas *Painted Ladies*. Allí han trabajado con inversores y expertos, primeras espadas de Google y otras vacas sagradas del Valley, que les han transmitido sus experiencias e inspiraciones.

Por ejemplo, Google realiza sus experimentos para cambiar el mundo en una fábrica "de disparos a la luna" (*moonshots*) a la que llaman X. El 99% de sus proyectos acaban en nada. Su responsable, Obi Felten, les explicó que lo más importante de X es gestionar la frustración. "Hay que enfocarse a los retos más difíciles. Si lo resuelves, se convierte en un proyecto y se planifica. Pero si no, hay que cerrarlo y es necesario hacer un duelo". Y los de X lo hacen a la americana: con mensajes en un muro, que luego se guardan en una caja... "Hay que matar a los zombies: un proyecto que despriorizas no puede quedarse como un fantasma dando vueltas por la empresa", ha aprendido Pi. La inversora pionera Ann Winblad les recordó un poco de sentido común: no hay que introducir palabras sexis en las presentaciones si no son verdad. "Ahora todo el mundo se hace una tortilla a la francesa con la



ALEX GARCIA

Carlota Pi, en la sede de Hotaluz, esta semana en Barcelona

inteligencia artificial y la realidad virtual", dice Pi.

Y Bill Jossel, "que se presentó como *the best pitch trainer in the Bay Area*", les enseñó a optimizar cada segundo de oportunidad, empezando con una definición de pocas palabras: "*I'm Carlota Pi, from Hotaluz, we connect people to green power*". Desde la distancia, Pi también se ha dado cuenta de que "aunque operes sólo en tu mercado nacional, es imprescindible tener la web en inglés. ¿Cómo no se nos había ocurrido? Era la única que no la tenía. Es la demostración de que los árboles no te dejan ver el bosque. Y eso te deja fuera del mapa".

A través de la historia de su compañera de grupo Shruti Shan, Pi explica la importancia de asumir las decisiones. Shan creó un *marketplace* de muebles de segunda mano en California, consiguió más de 22 millones de dólares y en dos años, cerró. Les contó

que el inversor chino les apretó para escalar a todo EE.UU., pese a que el negocio no estaba preparado: cada mes ingresaban 450.000 dólares y quemaban un millón. "Hubiera tenido que decir que no. La decisión final es tuya y tú sufrirás las consecuencias", les dijo Shan. "Otra clave aprendida es focalizarse en crear una cultura de empresa que resista y aguante el crecimiento". A veces es cuestión de detalles: en la sede de Airbnb, las paredes están llenas de fotos de huéspedes y anfitriones. "No se puede olvidar que quienes pagan los salarios en una empresa son los clientes, no los inversores".

El grupo de emprendedoras fue a una presentación de *startups* llegadas de todo el mundo, y "fue un bluff; tampoco es oro todo lo que reluce en Silicon Valley! Desde fuera te das cuenta de que nosotros también hacemos cosas bien".

Pi se tomó su viaje como una ex-

Aprendizajes

“CENTRAR EL FOCO

Enamórate del problema, no de la tecnología. La tecnología sólo es el medio"

“MATAR A LOS ZOMBIES

Muchos proyectos disruptivos no prosperan. Hay que hacer duelo, gestionar la frustración"

“DECIR QUE NO

Los inversores te pueden apretar, pero la decisión final es tuya y tú sufrirás las consecuencias"

“CULTO AL CLIENTE

Hay que saber escalar las operaciones, la cultura y crear cultos dentro de la empresa"

pedición. "Pero imagínate que va un masái a Nueva York, y cuando vuelve, explica al resto de su tribu lo que ha visto. Nadie le creerá". Por eso, convenció a sus dos cofundadores, Oriol Vila y Ferran Nogué, para que se reunieran con ella en San Francisco una vez acabado el programa. "Empezamos planteando problemas cotidianos, pero la elevación consistía en pensar: "¿Cómo llegaremos al millón de clientes?" (ahora tienen casi 100.000). Y de paso, avanzaron en los contactos que mantienen con Tesla, Google SunRoof y Airbnb.

Hotaluz ya factura 150 millones, y algunos inversores no dejaron pasar la oportunidad de seducirlos: ¿abrirían una sede en EE.UU. para conseguir fondos? La respuesta real hubiera sido que ese mercado no entra en sus planes, pero Pi les contestó: "No sabéis lo bien que se vive y trabaja en Barcelona!". ●