

Hablando sobre emprender en Nueva York con Tanya Prive, cofundadora y vicepresidenta de Rock the Post

El pasado jueves 26 de enero contactamos con ella en directo desde Nueva York dentro de la Jornada Financiación para no Financieros organizada por espaitec dentro del proyecto Incupark. Tanya Prive es vicepresidenta y co-fundadora de Rock The Post, una plataforma mezcla entre un *social network* (red social) y una plataforma de *crowdfunding* (financiación colaborativa) que en poco más de un mes ha conseguido más de 13.000 usuarios de 128 países y cerca de 57 proyectos activos.



Esta Canadiense de Montreal y afincada en Silicon Alley, el Silicon Valley de Nueva York, se mudó a San Francisco con sus padres cuando tenía 14 años, empezando sus primeros contactos con el mundo de la tecnología. A los 18 años se mudó a Nueva York para estudiar en Parsons, la prestigiosa escuela de diseño, y una vez graduada trabajó en Forbes Magazine, Investopedia y Fox News. Cansada de ver lo difícil que lo tenían los emprendedores para perseguir sus sueños decidió crear Rock the Post con su socio español, un madrileño que aporta la visión y estrategia de Rock The Post cuya entidad no puede hacerse pública por conflictos de interés.

Hoy Tanya nos cuenta un poco más sobre emprender en Nueva York, sobre el concepto de *crowdfunding* en Estados Unidos y sobre todo, sobre su proyecto, único en el mercado por combinar la financiación y la colaboración entre personas y empresas, algo que empieza a conocerse como dinero inteligente.

Sobre Rock The Post

¿Qué es Rock The Post y qué ventajas ofrece frente otras iniciativas similares existentes?

[Rock The Post](#) es una red social de negocios orientada a servir como puente o herramienta para conseguir socios o colaboradores para la puesta en marcha de nuevos negocios o proyectos. La página web está orientada por tanto a ayudar a aquellas personas que quieran convertir una idea o un

determinado proyecto en una iniciativa de éxito. Rock The Post es la plataforma que ayuda a estos emprendedores a poner sus ideas ante las personas indicadas para conseguir el apoyo que necesitan en forma de capital o colaboradores.

Respecto a las ventajas de Rock The Post, las plataformas sociales que actualmente existen únicamente ofrecen al usuario la posibilidad de relacionarse con gente de su entorno sin darle la opción de llegar a otras personas que se encuentren fuera de su círculo de amistades. Rock The Post aporta a sus usuarios la posibilidad de colaborar con personas que estén fuera de su círculo a través de donaciones o inversiones. Estas dos posibilidades de intervenir o colaborar en un determinado proyecto pueden hacerse mediante donación/inversión de dinero, tiempo y materias primas. Con esto, Rock The Post abre el abanico de posibilidades y demuestra que existen otras formas de involucrarse en un proyecto, más allá del dinero.

¿Cómo nace la iniciativa y qué acciones lleváis a cabo para lanzarla? Por ejemplo, ¿de dónde sale la financiación?

La iniciativa sale al ver lo complicado que lo tienen los emprendedores para conseguir alcanzar sus metas. Para lanzarla nos encerramos con los programadores casi un año y finalmente pudimos hacer el lanzamiento oficial el día 22 de noviembre de 2011. La financiación sale de los bolsillos de los dos fundadores, entre los dos socios pusimos 60,000 dólares entre los dos.

¿Cuánta gente utiliza la plataforma tras un mes de existencia? ¿Qué perfil es el más típico y cuántos proyectos han sido ejecutados con éxito?

Actualmente recibimos alrededor de 12,000 usuarios al mes. El perfil de los usuarios varia desde el emprendedor habitual al inversor que quiere encontrar nuevas oportunidades de negocio. También tenemos gente que quiere involucrarse aportando mano de obra a determinados proyectos que hayan despertado su interés o curiosos que quieren ver que es Rock The Post. En cuanto a los proyectos, tenemos un total de 7 proyectos y esperamos multiplicar el numero de éxitos en los próximos meses.

Si bien otras plataformas basan su negocio en suscripciones y comisiones por éxito de los proyectos financiados, Rock The Post basa su negocio en la publicidad y suscripciones. ¿Es esto suficiente? ¿Cómo pensáis mantener la estructura empresarial en el futuro?

El secreto esta en crecer rápido, hacer las cosas mejor que los competidores, y poder darle al usuario lo que esta buscando. Con esto en mente publicidad y suscripciones serian suficientes.

Sobre emprender en Estados Unidos

¿Cómo se constituye una empresa en EEUU? ¿Cuesta mucho en términos de tiempo, recursos económicos y burocracia general? ¿Hay alguna ley genérica o depende de cada estado?

Una empresa en Estados Unidos debe constituirse en el estado en el cual vaya a operar. Ahora bien, también puedes registrar tu empresa en estados como Delaware, donde son mucho más rápidos en temas administrativos y después, mandar la aplicación para operar como entidad extranjera en el estado donde decidas establecer la base de operaciones. De hecho, a las entidades de capital riesgo es donde les gusta ver a las startup constituidas ya que de hacerse pública la empresa (conocido como IPO), en un futuro todo sería más fácil. En términos de tiempo la empresa tarda en constituirse alrededor de un mes y tiene un coste de entre 500 y 1,500 dólares, dependiendo de los abogados y el estado en el cual la empresa decida constituirse.

¿Es cierto que la visión emprendedora es diferente en EEUU? Por ejemplo, que fracasar se considera una forma de aprendizaje y no un error en el expediente

En este sentido crear una empresa en EEUU es mejor que en España. Allí si fracasas la gente te lo echará en cara de por vida, mientras que en EEUU es parte del proceso. Muchos de los emprendedores de éxito en este país han fracasado al menos un par de veces. Perseguir como ellos llaman el "american dream" para la gente de aquí es digno de admiración.

¿Y qué hay de la educación, tanto en EEUU como en Canadá? Se educa para emprender o para ser empleado?

La verdad es que ambas cosas. Es difícil poder declinarse hacia un lado u otro.

¿Existen facilidades locales para los emprendedores?

Nosotros la verdad es que no encontramos ni una. Más aún, siendo mi socio español EEUU es un país que tienen unas leyes de inmigración muy fuertes y no te ponen las cosas tan fáciles en ese sentido.

Visión sobre el crowdfunding en EEUU

En España y Europa es todavía un concepto bastante novedoso, ¿ocurre lo mismo en EEUU?

En EEUU también es un concepto nuevo. Todo empezó en el 2008 gracias a plataformas como Kickstarter o Indiegogo que fueron los primeros en este campo.

¿Crees que el concepto de red social enfocado a la colaboración y la financiación empresarial es extrapolable a todas las sociedades?

Desde nuestro punto de vista pensamos que es posible con Rock The Post. Nosotros estamos educando a la gente con la idea de que para participar en proyectos no siempre tiene que ser a través

del dinero. Siempre hay otras vías.

**¿Cómo se asegura la propiedad intelectual de los proyectos presentados en la plataforma?
¿Cómo me aseguro al publicar una idea que ésta no será robada por otra persona o por un inversor fuerte que la lleve a cabo?**

Rock The Post no es una plataforma para presentar productos que todavía no han sido patentados o registrados. De todas formas, siempre la gente tiene esa mentalidad y es un error ya que los tiburones tienen cosas más importantes en que pensar. Una vez que te haces grande y les estás comiendo mercado es cuando ya ponen sus ojos en tu empresa. Por ello Rock The Post para emprendedores y empresas en fase inicial es una gran herramienta. Se debería erradicar ese miedo, ya que obstaculiza el crecimiento y la colaboración entre personas y entidades que tengan talento y capacidad como para lograr una transformación de éxito en un determinado proyecto.

Silicon Alley vs Silicon Valley

¿Cuál es la situación actual de Silicon Alley?

Silicon Alley se localiza en la zona de Union Square de Nueva York y actualmente ha superado a Boston en temas de startup y Venture Capitals. Está por detrás de Silicon Valley siguiéndoles muy de cerca pues Michael Bloomberg, actual alcalde de Nueva York y emprendedor nato, ha aprobado recientemente un plan para desarrollar diversos campus tecnológicos en la ciudad, lo que impulsará muy notablemente a Nueva York como localización clave en el ámbito tecnológico.

Bloomberg es el fundador de Bloomberg y sabe lo complicada que es la vida del emprendedor a la hora de lanzar nuevas iniciativas. Tener un alcalde con su visión, sin lugar a dudas está ayudando a Nueva York a ponerse en la cumbre como ciudad innovadora.

¿Si bien Silicon Valley es referencia mundial en la ubicación de empresas de alta tecnología, es Silicon Alley referencia mundial en el sector de la publicidad en Internet, con especial atención al vídeo y el entretenimiento?

Desde mi punto de vista Silicon Alley es referencia mundial en ambos sentidos. No solo porque esté alcanzando a Silicon Valley en lanzamiento de nuevas startup, sino porque es también en esta ciudad donde las grandes multinacionales tienen fijada su base de operaciones lo que agiliza todo.

¿Qué ventajas tiene estar ubicado en Silicon Alley? ¿Es fácil?

La principal ventaja que ofrece es la de estar en donde se encuentra la mayor concentración de talento e inversores que hay en pocos sitios del mundo. Aquí las entidades de capital riesgo invierten sin parar a diferencia de España y no se nota la crisis económica. No obstante, ubicarse no es tan fácil.