Nº y fecha de publicación : 90508 - 08/05/2009
Difusión : 19175 Página : 47
Periodicidad : Semanal Tamaño : 100 %
ActualidadEco_90508_44_18.pdf 1016 cm2
VPB : 12049
Web Site: http://www.actualidad-economica.com/

Las Google del futuro buscan abono

LAS 'START-UPS' DE INTERNET SUFREN UN CAMBIO EN EL ECOSISTEMA CLÁSICO DE FINANCIACIÓN Y LOS INVERSORES SE ASOCIAN PARA BUSCAR ALTERNATIVAS

POR MIGUEL ÁNGEL URIONDO
FOTOGRAFÍA MÁXIMO GARCÍA

La crisis económica ha cambiado las reglas del juego en la financiación de las pequeñas compañías de tecnología que aspiran a convertirse en el próximo Google. El fondo de inversión en compañías tecnológicas Sequoia Capital lanzó hace seis meses una advertencia a sus participadas ante el sombrío panorama que se avecinaba. En ella, pedía contención en el gasto y urgía a conservar el capital y centrar todos los esfuerzos en alcanzar un flujo de caja positivo.

Desde entonces, se han cumplido casi todas las previsiones. Recortes en los gastos, una reducción en las fusiones y adquisiciones y el desplome de las colocaciones en bolsa. Cosas que para empresas convencionales son relativamente normales, pero que alteran completamente la forma de trabajar de un tipo de compañías muy intensivas en capital durante sus fases iniciales, que tradicionalmente han tardado mucho en ofrecer rentabilidad y cuyo objetivo último suele ser la venta a una compañía mayor.

En esta nueva situación, las empresas tecnológicas de nueva creación luchan por mantener sus recursos y pugnan por hacerse con más. "Se acabaron las rondas de financiación de 20 millones que dejan una valoración final de 100 millones", sentenciaba Sequoia. Si antes para mantener una buena rentabilidad media a un fondo le bastaba con obtener un gran éxito por cada diez inversiones, con seis fracasos absolutos y tres empresas de funcionamiento mediocre, ahora la industria exige otros parámetros.

En España, donde las cosas han funcionado siempre a otra escala, los cambios experimentados en la forma de trabajar del *venture capital* han provocado un cierto estancamiento durante los últimos meses. Ante esta situación, los emprendedores han puesto manos a la obra y han comenzado a buscar soluciones.

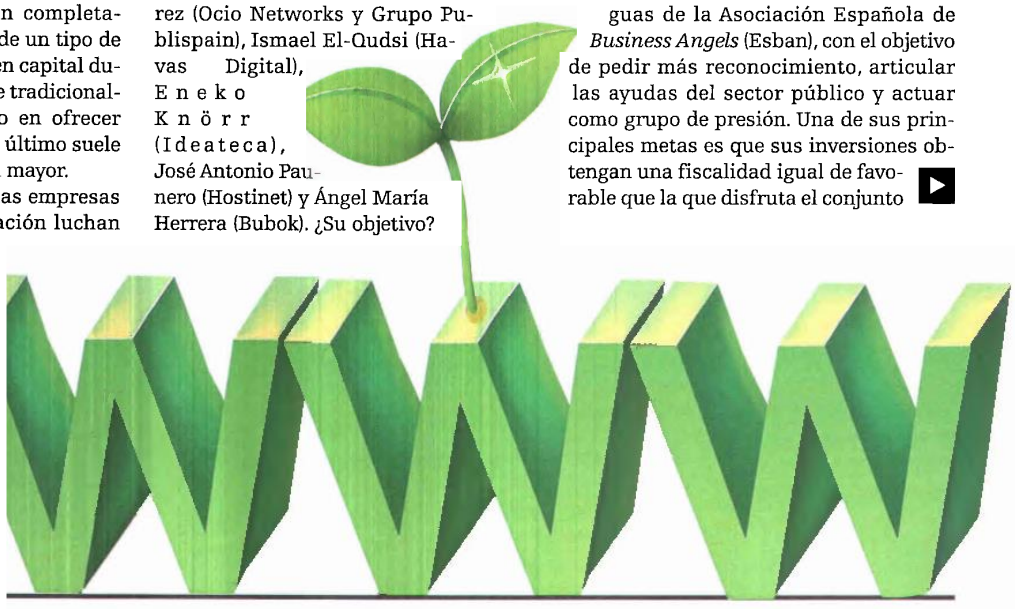
Es el caso de la recién creada Asociación de Inversores y Emprendedores en Internet (AIEI). Nacido al calor de una serie de reuniones informales, este grupo reúne a directivos de internet de varias provincias y diversos sectores de actividad: Yago Arbeloa (Sync), Alejandro Suárez (Ocio Networks y Grupo Publispain), Ismael El-Qudsi (Havas Digital), Eneko Knörr (Ideateca), José Antonio Paunero (Hostinet) y Ángel María Herrera (Bubok). ¿Su objetivo? Ser como el *Equipo A* para emprendedores que no saben exactamente qué pasos dar para sacar adelante un proyecto.

"Nuestro objetivo es dar consejo y actuar como facilitadores para pequeñas compañías que nacen ahora. Mantenemos reuniones periódicas con gente que nos trae un plan de negocio y les orientamos sobre cómo obtener el capital inicial. Además, vamos a crear unos paquetes de inversión que no se reducen sólo al dinero, sino también a la aportación de nuestro *know-how*", explica Arbeloa, elegido presidente de la asociación.

Una de las posibilidades que estudia este grupo es el de aprovechar las ayudas que prepara la entidad pública empresarial Red.es para coinvertir al 50% con el capital privado en empresas innovadoras. Se trata de un programa que está a punto de salir a la luz, a la espera de que se cierren algunos flecos con el Ministerio de Industria.

ÁNGELES. Esta asociación forma parte de todo un movimiento alentado por inversores privados o *business angels*. En los últimos meses han surgido varias redes provinciales, agrupadas ya bajo el paraguas de la Asociación Española de *Business Angels* (Esban), con el objetivo de pedir más reconocimiento, articular las ayudas del sector público y actuar como grupo de presión. Una de sus principales metas es que sus inversiones obtengan una fiscalidad igual de favorable que la que disfruta el conjunto

Se trata del **porcentaje de exención de las plusvalías** de que disfruta el capital riesgo cuando vende empresas de entre dos y 15 años de vida. Los inversores privados demandan un tratamiento parecido en sus inversiones.



Nº y fecha de publicación : 90508 - 08/05/2009
Difusión : 19175 Página : 46
Periodicidad : Semanal Tamaño : 100 %
ActualidadEco_90508_44_18.pdf 1016 cm2
VPB : 12049
Web Site: http://www.actualidad-economica.com/

del capital riesgo, tanto el *private equity*, que apuesta por empresas ya consolidadas, como el *venture capital*, especializado en proyectos recién nacidos. Ambos están exentos en un 99% de la tributación de las plusvalías por la venta de empresas con entre dos y 15 años de vida.

Rodolfo Carpentier es el presidente de Digital Assets Deployment, una empresa nacida como incubadora de nuevos proyectos y cuyo acrónimo, DaD (padre, en inglés), viene que ni pintado. Esta sociedad canaliza las inversiones de sus 37 socios y se centra en el capital semilla, cantidades de entre 50.000 y 200.000 euros que ayudan a levantar una empresa desde sus inicios.

Carpentier cree que, quizá por el repunte bursátil, la gente ha vuelto a moverse, después de seis meses en los que los proyectos estaban bloqueados por la falta de inversión. "Se están cerrando bien las rondas de financiación, y los proyectos buenos consiguen las valoraciones que querían. Ahora lo importante es que empiecen a ser rentables a los 18 meses, y no a varios años vista, y que haya gente que esté dispuesta a pagar por los servicios que se ofrecen. Ya no basta con un modelo basado únicamente en la publicidad, a menos que tengas una enorme capacidad para captar público", explica el directivo.

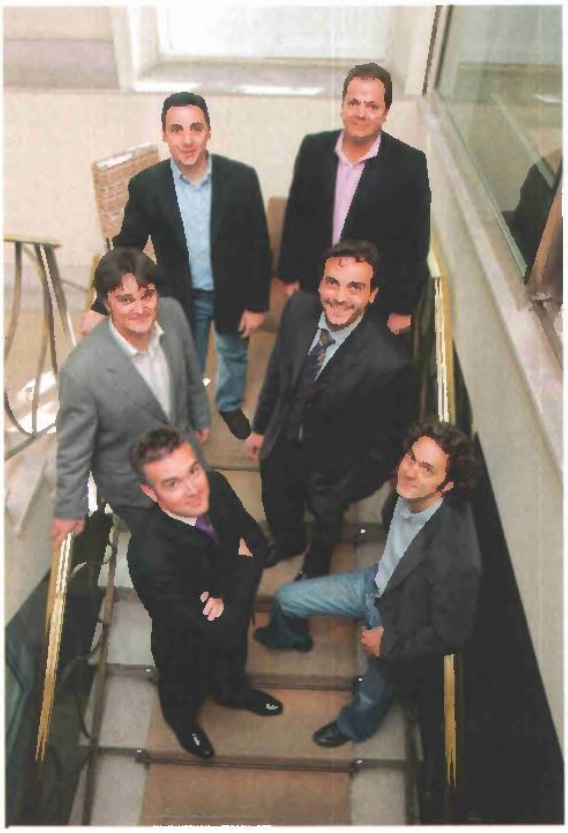
"Lo que más nos atrae de los proyectos es el emprendedor que hay detrás y también la novedad. Ya no invertimos en el tercero o el cuarto, buscamos pioneros", explica el responsable de la incubadora privada, con participaciones en empresas de éxito como Tuenti, Berggi y BuyVip.

MODELO LABORAL. En el sector existe además la percepción de que, si el modelo laboral español está obsoleto, para las *start-ups* la situación es aún peor. El empresario argentino Martín Varsavsky, fundador de Jazztel, Ya.com y Fon, critica habitualmente en su *blog* un sistema que iguala a las grandes compañías con las recién nacidas y que no permite a los emprendedores fracasar en sus proyectos. Esa posibilidad se considera algo totalmente normal en países como Estados Unidos, pero en España puede dejar al empresario sin posibilidades de volver a lanzarse a la aventura. Varsavsky propone soluciones como que las compañías no ofrezcan indemnizaciones a sus empleados si cesan la actividad antes de cumplir los tres años. De esta forma, los trabajadores compartirían con el empresario parte del riesgo de poner en marcha una compañía desde la nada.

Una vez terminada la fase de incubación, una solución para las jóvenes empresas españolas de tecnología pasa por la internacionalización. Para ayudar en este paso, recientemente se ha puesto en marcha StepOne, una consultora que ayuda a las empresas de tecnología españolas a implantarse en EEUU a través de su nutrida red de contactos.

Según sus estudios, el 25% de las empresas de tecnologías de la información españolas tiene potencial de éxito en EEUU, un porcentaje que sube por encima del 50% para las tecnologías verdes. "Creemos realmente en el potencia de la tecnología española", afirma Bernardo Hernández, director de Geomarketing de Google y *business angel* de empresas como Tuenti e Idealista.

El directivo considera que, aunque la situación no sea la mejor posible, existen muchas oportunidades para seguir invirtiendo. ¿Algunos sectores con especial interés? Computación de nube, código abierto, micropagos, sistemas activados por voz y soluciones para mercados de nicho.



Los integrantes de la AIEI quieren ser un *Equipo A* para nuevos proyectos.

UNIVERSIDAD. Tampoco hay que restar importancia a la creciente popularidad que tiene en España el modelo de triple hélice póstulado por Henry Etzkowitz, según el cual se obtiene crecimiento económico en espiral a través del empuje de las administraciones públicas, compañías ya establecidas y la Universidad.

Este sería el caso de los viveros de empresas *spin-off* (nacidas del entorno universitario). Muchas de estas microempresas están respaldadas por ayudas públicas y se alojan en parques tecnológicos como el Málaga Valley, una iniciativa que aspira a crear en la localidad andaluza una versión patria del popular Silicon Valley estadounidense.

Pero aunque en los últimos años tanto la universidad como el Gobierno empujan más que antes, al sector todavía le sabe a poco, especialmente con el peso de cuatro millones de parados y la insistencia machacona, desde todos los ámbitos, de que es preciso un cambio en el modelo productivo español. "Para eso hay que completar un ecosistema en el que haya individuos dispuestos a invertir y poner el capital semilla", advierte Carpentier.

SOCIEDADES DE COINVERSIÓN, AYUDAS A LA INTERNACIONALIZACIÓN Y VIVEROS DE EMPRESAS SON ALGUNAS DE LAS ALTERNATIVAS PARA LAS INICIATIVAS MÁS INNOVADORAS