

ECONOMÍA

# El capital riesgo español vuelve a apostar por el sector tecnológico

Compañías de 'software' y de comunicaciones atraen las mayores financiaciones, pero Internet sigue generando cautela ● La inversión en tecnología aumentará el 15% en 2008 en España

MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ

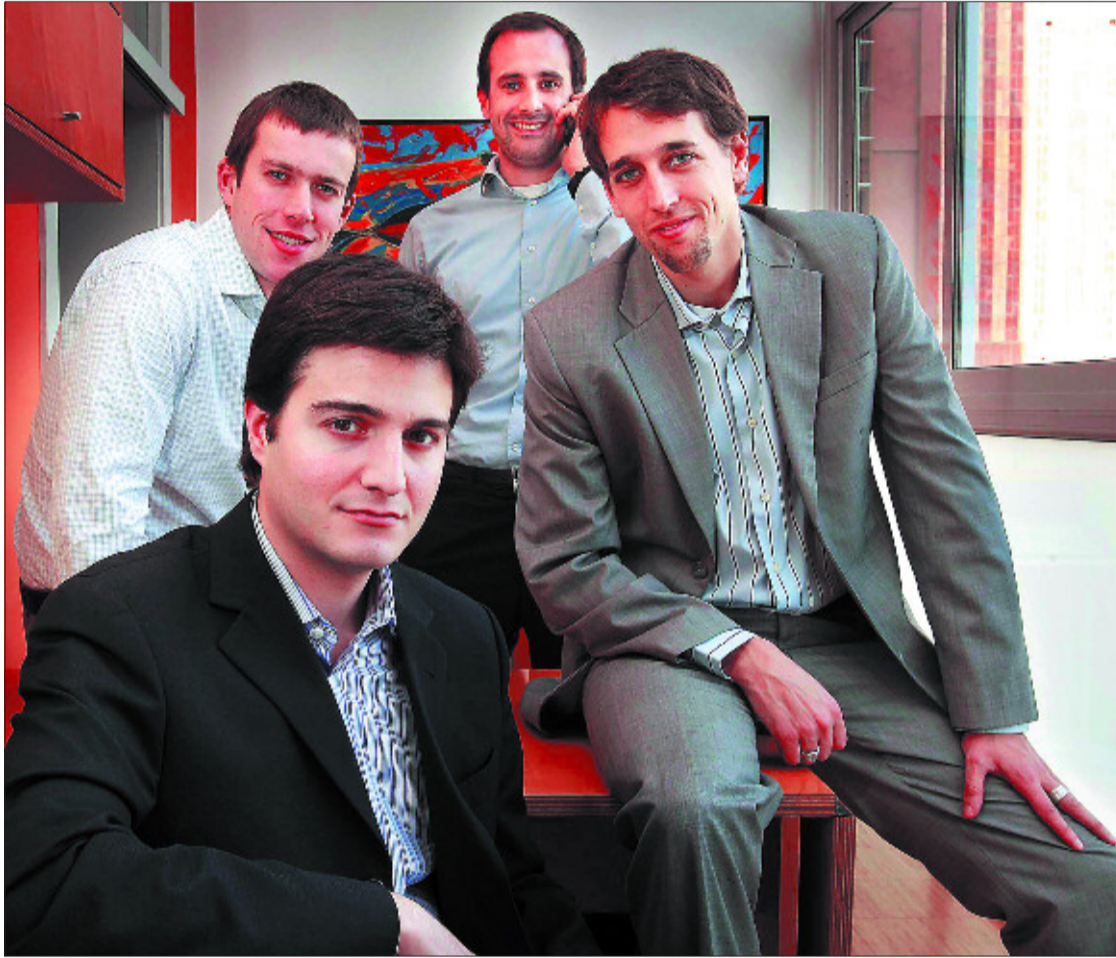
Que una empresa creada hace cuatro años atraiga 33 millones de euros de inversión en seis meses sólo ocurre en contadas ocasiones. Que además sea una *start-up* de Internet creada en España es algo casi insólito.

En diciembre, MyStrands, la compañía de desarrollo de tecnologías de recomendación social, protagonizaba estos datos y confirmaba sin quererlo un cambio de ciclo importante: los inversores y las entidades de capital riesgo en España vuelven a confiar en el sector tecnológico. El año 2008 podría ser decisivo para muchos emprendedores.

Internet acapara el terreno de las nuevas ideas, aunque sigue siendo muy difícil demostrar la futura viabilidad de estos proyectos. Nombres como Shoomo, SoZiety y Wamba en la red social, Moneytrackin y Tractis en las aplicaciones *web* o Tagzania en servicios de localización *online* (todas españolas) destacan como promesas de inversión, pero sólo unos pocos consiguen su objetivo.

Sectores tecnológicos más emergentes y de menor riesgo a largo plazo, como la biotecnología y las energías renovables, suelen llevarse la mayor financiación.

Aunque de forma tímida y para muchos emprendedores insuficiente, lo cierto es que hay cambio de tendencia. Hasta julio de 2007, el 71% de las inversiones de entidades de capital riesgo centradas en empresas de nueva creación se produjo en el sector tecnológico, frente al 59% en el primer



SUSANNA SÁEZ

**LOS CHICOS DE LA PASTA.** De izquierda a derecha, Blair McLaren, Javier Avellaneda, Philips Schoeder y Christopher Pommering, equipo directivo de la sociedad de capital riesgo Active Capital Partner (ACP). Invierten un máximo de siete millones de euros, principalmente en *start-ups* españolas dedicadas a Internet, las comunicaciones y los servicios multimedia.

semestre de 2006 y el 50% durante el año 2005.

En 2006 se realizaron 276 operaciones de inversión en nuevas empresas de alta tecnología, y para 2008 se calcula un crecimiento del 15% tanto en financiación

como en número de operaciones cerradas.

La situación es menos favorable en la inversión en *start-ups* españolas, donde la media es del millón de euros. Romper la barrera de los cinco millones en una ron-

da de financiación es tarea compleja en España. Sólo el 4,2% de las inversiones tecnológicas lograron superar esta marca en 2006. En el 67% de las operaciones la financiación obtenida no supera el medio millón. **Pasa a la página 5**



Investigación

Telefónica repatría a jóvenes investigadores para incorporarlos a su centro barcelonés de I+D  
**Página 6**



Empresas

Kitmaker vende desde Vila-real a 10 países juegos y contenidos para móviles  
**Página 8**



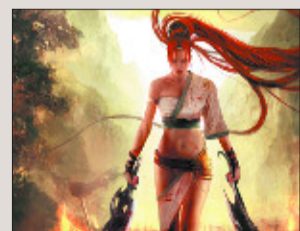
Arte

El Medialab Prado de Madrid inicia su actividad con una visualización de los bancos de datos  
**Página 8**



Tecnovidas

Luis Eduardo Aute, cantautor: "Me llevo fatal con la tecnología"  
**Página 9**



Juegos

Nariko da un toque feminista al título 'Heavenly sword'  
**Página 9**

MERCADO

## La venta de ordenadores creció el 13,4% en el mundo

CIBERP@ÍS

La industria del ordenador cerró el año con un aumento de sus ventas del 13,4%; en números absolutos, 271,2 millones de ordenadores.

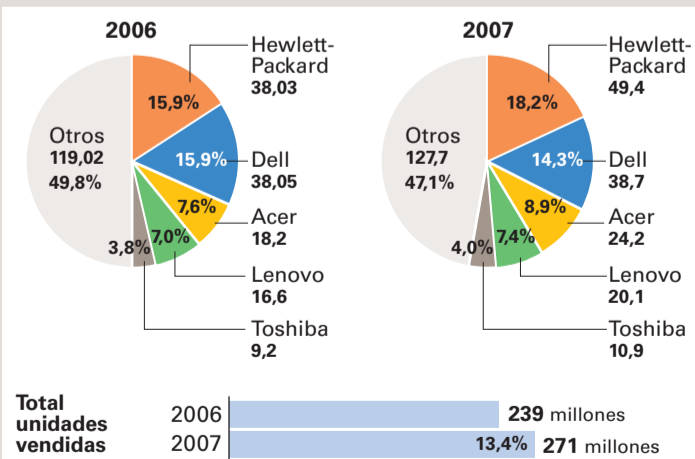
Pese a los nubarrones de crisis económica, el último trimestre también finalizó con un crecimiento del 13,1%, siempre respecto a los mismos periodos del año anterior, según los datos de la consultora Gartner. HP se ha hecho en este año con el liderazgo absoluto, ya que Dell, con la

que en 2006 se disputaba la primera posición de ventas, sólo creció el 1,7%, frente al 30% de HP. En la misma senda de fuerte crecimiento se alinea Acer (32%), que ya es claramente el tercer fabricante mundial y el segundo europeo.

Un año más son Europa y los países emergentes los que tiran del consumo, ya que en Estados Unidos sólo creció el 5,3% y en Japón el 5,1%, frente al 14,7% de Europa y el 18,7% de la región asiática (India y China principalmente).

### Venta mundial de ordenadores (2007)

En millones de unidades



Fuente: Gartner (enero de 2008).

EL PAÍS

## ECONOMÍA

# El capital riesgo pide al emprendedor español más ambición internacional

El primer préstamo suele ser familiar; el segundo, de inversores individuales, los 'business angels'; pero para la tercera financiación se acude a fondos públicos como Neotec o las sociedades privadas de capital riesgo

Viene de primera página

“Lo que falta en España es una clase media de inversión. Existe un buen caldo de cultivo para pequeñas empresas que empiezan, pero en proyectos internacionales donde se necesita financiación a partir de cinco millones de euros el panorama es complicado”, asegura Gustavo García, socio fundador y consejero delegado de BuyVip.

Esta *start-up* española es precisamente una de las excepciones. En apenas año y medio ha logrado extenderse a Italia y Alemania, cerrando una última ronda de inversión de siete millones de euros por parte de la entidad de capital riesgo británica 3i y la española Active Capital Partners (ACP).

BuyVip ha sido una de las primeras empresas de Internet en España en atraer tal cantidad desde la burbuja de las *puntocom*. ¿Por qué? Entre otras cosas, parece haber destapado un mercado con gran potencial: las comunidades privadas de compras por Internet.

La idea es tan sencilla como el comercio electrónico, más allá de las compras de libros o billetes de avión. La diferencia está en el componente de exclusividad. Los usuarios, 800.000 en España y 375.000 entre Alemania e Italia, sólo pueden registrarse en la página por invitación. Una vez dentro, acceden a ofertas de productos de marca, principalmente ropa y accesorios, con descuentos de hasta el 30%.

Cuenta con 250 marcas diferentes y un modelo de negocio que encanta a los fabricantes: les libera del *stock* almacenado difícil de vender de otra forma. Su facturación vuela. Se ha multiplicado por 10 en 2007 y esperan superar los 12 millones de euros a finales de 2008.

Desde 2006, BuyVip ha atraído nueve millones de euros de tres entidades de capital riesgo. La fórmula de García para obtener financiación fue: proyecto con ambición internacional, equipo directivo experimentado y plan de negocio sólido. “El componente internacional brilla por su ausencia en muchos proyectos de compañías españolas; aún tenemos sentimiento de inferioridad”.

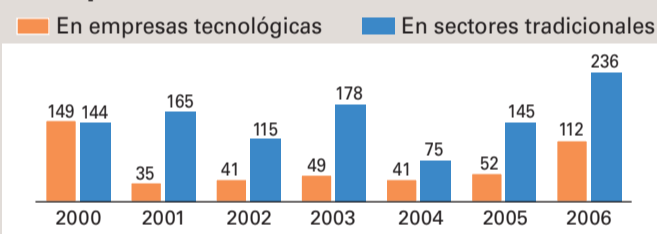
## Primer dinero: los amigos

Los amigos y familiares del propio emprendedor, conocido en la jerga como el *family & friends*, suelen ser la primera vía de financiación a la que acuden las empresas tecnológicas. Son efectivos como ayudas esporádicas, pero no como proceso continuo de financiación. Otras compañías buscan inversores individuales o *business angels*. Múltiples redes regionales conectan inversores privados con emprendedores y cada vez son más efectivas, como Banc (Red de Business Angels de Cataluña), Madrid i+d y las redes de inversores de las escuelas de negocio. La tercera vía, la más socorrida para financia-



EL CHICO DE LA IDEA. Gustavo García ha conseguido siete millones de euros de las empresas de capital riesgo. Su idea era vender ropa de marca con fuertes descuentos a una clientela exclusiva. Así nació BuyVip, una página-tienda con derecho de admisión. Aquí sólo se entra por invitación de un cliente. BuyVip ya vende en Italia y Alemania. PAULA VILLAR

## Millones invertidos en capital riesgo en España



## Entidades de capital riesgo especializadas en tecnología

Nombre	Inversión máxima por proyecto (millones de euros)	Sectores tecnológicos
Active Capital Partners	2	Comunicaciones, Internet...
Adara	7	Informática, electrónica...
Axon Capital	5	Software, nanotecnología...
Barcelona Empren	0,6	Biotecnología, media...
Bullnet Capital	3	Comunicaciones, tecnología...
Debaeque	2,5	Telecomunicaciones, media...
ENISA	1	Biometría, telecomunicaciones...
Highgrowth	3	Telecomunicaciones, Internet
Innova Capital	12	Sistemas de la información...
Möebius	6	Telefonía móvil, software
Najeti Capital	2	Biotecnología, informática...
Neotec (CDTI)	0,4	Telecomunicaciones, software...
Talde	10	Telecomunicaciones...

Fuente: Ascri.

EL PAÍS

ciones de calado, son los fondos de capital riesgo públicos como Neotec, o entidades privadas como Innova Capital, Adara o ACP.

El proceso de búsqueda y selección de inversores puede ser complejo y costoso. Si el proyecto tiene potencial, en seis meses es posible conseguir financiación. Para lograrlo, es clave contratar asesores y abogados, a un coste que puede llegar a los 30.000 euros en medio año. Según Ignacio Cavero, fundador y consejero delegado de LemonQuest, compañía dedicada al desarrollo de juegos para móviles, “hay que estar financieramente muy preparado. Las negociaciones con los inver-

sos son muy complicadas y no disponer de un capital mínimo para asesorarte es un obstáculo”. LemonQuest ha obtenido desde 2006 tres millones de euros de inversión aportados por Debaeque.

Emprendedores como Cavero, de 41 años, que hasta 2003 desarrolló toda su carrera profesional fuera de España, coinciden en señalar la internacionalización como el gran problema de las *start-ups* españolas. “O te internacionalizas o no tienes nada que hacer. Enfocar tu proyecto más allá de España abre muchas puertas a los fondos de inversión”. Algunas entidades de capital riesgo directamente no admiten proyectos

## 10 claves para conseguir financiación

- 1 Identificar una necesidad de mercado no satisfecha por otras empresas
- 2 Enfoque innovador, con capacidad de crecimiento y desarrollo a largo plazo
- 3 Seleccionar las entidades de capital riesgo adecuadas, según el tipo de proyecto y el dinero que se necesita
- 4 Acudir a eventos de inversores y *start-ups* para contactar en persona con las entidades seleccionadas
- 5 Un equipo directivo con una buena red de contactos y experiencias como emprendedores
- 6 Buscar directivos con perfiles complementarios: técnicos, financieros, comerciales y de marketing
- 7 Escoger muy bien los inversores previos, sean amigos, familiares o *business angels*. Deben aportar experiencia relevante al proyecto
- 8 Contemplar la internacionalización desde el primer momento
- 9 Datos de facturación, clientes de prueba y previsiones de futuro
- 10 Estructurar la documentación: Plan de negocio (60-70 páginas); resumen ejecutivo (2-3 páginas); presentación a inversores (15-20 páginas)



Andrés Ribera.

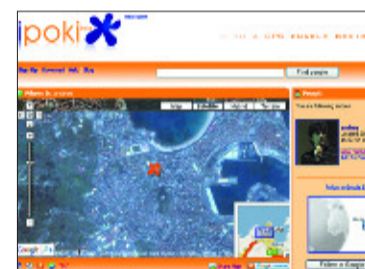
## Los gallegos de Ipoki buscan 500.000 euros para comerse el mundo

M. A.-M.

A pesar del cambio positivo de tendencia, todavía muchos inversores siguen considerando Internet terreno vetado. Para emprendedores como Andrés Ribera, socio fundador de Ipoki, una empresa gallega de *software* de localización geográfica, es difícil innovar si se trata de un negocio en Internet.

“Llevamos buscando financiación desde marzo de 2007. Los inversores no se arriesgan en Internet, te piden un modelo de negocio probado. Si copias algo de fuera, seguro que encuentras financiación. Si haces algo distinto, no”.

Ipoki es un claro ejemplo de las *start-ups* de garaje en España. Con una inversión inicial de apenas 150.000 euros han desarrollado una especie de Twitter geolocalizado: una aplicación descargable en los aparatos móviles con GPS que comunica la posición geográfica de los usuarios. A través de su *web*, uno puede ver los desplazamientos de sus amigos en tiempo real sobre una aplicación en Google Earth.



Localización de Ribera con su Ipoki.

Su potencial es enorme para la conexión de miembros en redes sociales o el desarrollo de servicios adicionales de localización. El *software* ya está disponible en iGoogle y Netvibes, y en breve lanzarán la aplicación para Facebook.

Los obstáculos, sin embargo, han llegado con la búsqueda de inversores. Fueron una de las 15 compañías finalistas del concurso Europeo Start-up 2.0 en 2007 y recibieron invitaciones para presentar su proyecto en el evento Where 2.0 en California, organizado por Tim O'Reilly. Aun así, el apoyo financiero en España se resiste.

“Hay un desconocimiento muy grande de este mercado en nuestro país y se echa de menos algo más de riesgo en Internet. Hay miedo al fracaso”, asegura Ribera. Calculan que con una ronda de 500.000 euros podrían desarrollar los interfaces para todos los dispositivos móviles e internacionalizar el negocio. La cuestión es encontrar inversor.

IPOKI: [www.ipoki.com](http://www.ipoki.com)