

TALENTOS QUE ARRIESGAN

El escaparate en la Red

Dos ex directivos de Neurona se lanzan a modernizar la 'pyme' española

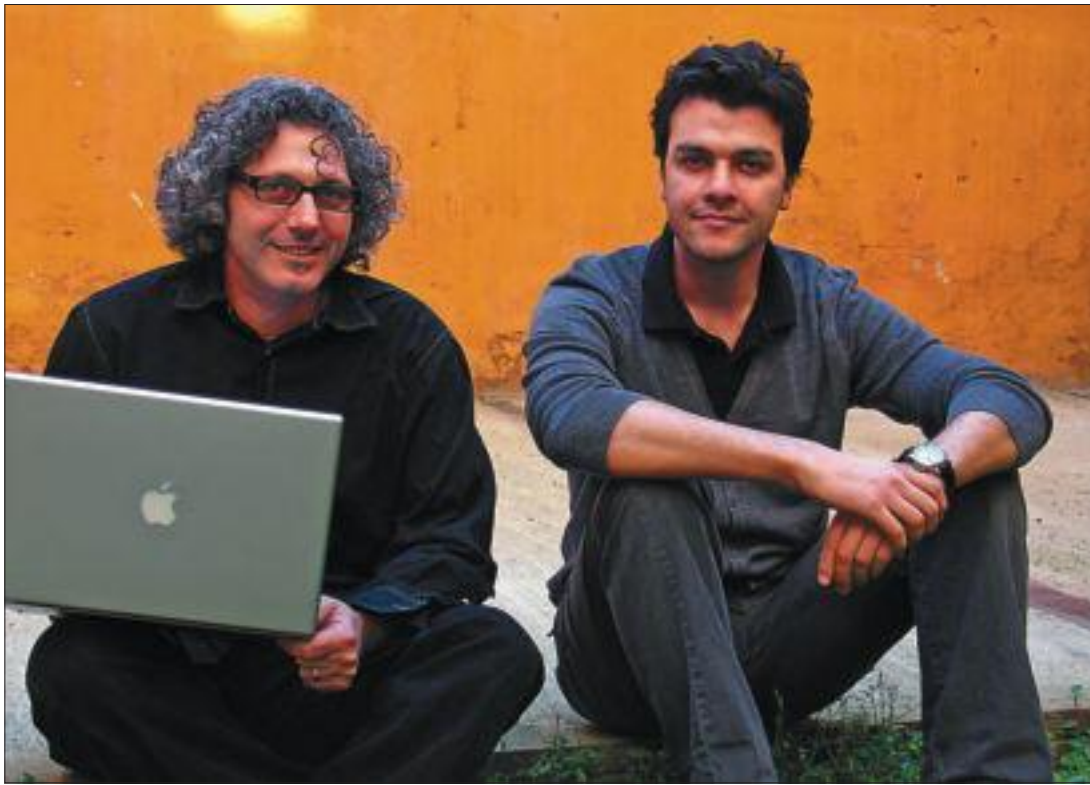
MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ

Tomy Pelluz y Julián Lerer vivieron en junio de 2007 una de las operaciones más sonadas del mercado de Internet en España: la venta de la red social profesional Neurona a la alemana Xing. Ambos estuvieron vinculados al proyecto desde su inicio. Cuando se les pregunta, sonríen. "No podemos hablar mucho del tema". La cifra de venta superó los siete millones de euros. En el momento de la absorción, Neurona había alcanzado la friolera del millón y medio de registros.

Casi dos años después, desvinculados de Xing, vuelven al frente. Pero esta vez, por su cuenta y a un mercado en ebullición: ayudar a las pymes a modernizarse. El 99% de las compañías españolas tiene entre uno y 49 empleados y sólo el 52% de ellas cuenta con conexión a la Red y página web. La media europea está en el 70%. Es la famosa brecha digital. "Los números cantan. Las pequeñas empresas de servicios no saben cómo llegar a Internet. Ahí es donde queremos entrar ahora", asegura Lerer.

Y lo hacen con Qapacity, una start-up que permite a cualquier negocio o profesional crear una web en un par de minutos; mostrar sus servicios con fotos, vídeos y datos de contacto, y atraer a nuevos clientes. Éstos pueden también puntuar la relación calidad-precio, la seriedad, el cumplimiento de plazos o la satisfacción con el servicio ofrecido. Todo a coste cero. De momento.

"Es como un gran escaparate para pymes y consumidores", dice Pelluz. Google no es omnipotente. Quien lo haya usado para buscar un abogado, un fontanero o un interiorista fiable sabrá lo difícil que es dar en el clavo. Y si lo encuentra, lo imposible será conocer de antemano su profesionalidad. "La reputación y las referencias de clientes son funda-



Julián Lerer y Tomy Pelluz, ex directivos de Neurona y fundadores de Qapacity.

Perfil

► **Tomy Pelluz (Sevilla, 1976), estudió filosofía y fotografía.** Pasó primero por MyStrands y Neurona antes de fundar Qapacity. Es fotógrafo de pasarelas. **Julián Lerer (Buenos Aires, 40 años) dejó el cine y el teatro para expandir Neurona.**

Objetivos

► **Con cuatro empleados, Qapacity aspira a convertirse en el Google de las 'pymes'.** A finales de 2010 esperan llegar a un equipo de 15 personas, ser rentables y operar globalmente.

mentales para fomentar confianza en la Red. Ofrecemos transparencia, por eso creemos que puede funcionar", dice Lerer.

Surgida hace apenas cuatro meses, Qapacity reúne ya a 1.000 pequeños negocios y freelancers de 15 sectores. Esperan superar los 50.000 a finales de año. La oferta es variada. Desde diseñadoras de ropa de alta costura hasta servicios de grabación de eventos náuticos, pasando por consultoras tecnológicas o casos más peculiares, como asesoría en la compra de caballos. Es un punto de encuentro sin intermediarios para empresas y clientes.

"En Neurona aprendimos que la gente apreciaba muchísimo disponer de un dominio online con su nombre y aparecer en los buscadores como por arte de magia. Aquí haremos lo mismo para las pymes", explica Pelluz. Los ob-

jetivos son ambiciosos: comenzar a facturar a finales de año, dar beneficios en 2010 y expandirse en EE UU, Argentina y la India desde el primer día. Algunos blogs de referencia en Silicon Valley, como Mashable, ya se han hecho eco de la compañía. "Lo de India es un experimento. Es un mercado enorme, en pleno crecimiento, y un mínimo porcentaje allí es como dominar un país entero en Europa".

Confían en la viralidad de la Red para extender el tirón de Qapacity. Y no les preocupa el modelo de negocio (que basarán en cuentas premium) ni la sequía de financiación. "Grupo Intercom ha invertido medio millón de euros en el proyecto, podemos aguantar así hasta 2012". ¿En plena crisis? Será gracias al pellizco que se llevaron con Neurona... ■

AYUDAS A LA EMPRESA

● UNIÓN EUROPEA

Nombre: ayudas en el ámbito de las redes transeuropeas de transporte y energía (2007-2013): proyectos preparatorios, con objeto de definir estrategias específicas adaptadas al potencial de las islas europeas, para aplicar la política energética de la UE en materia de energía sostenible.

Beneficiario: personas jurídicas, públicas y privadas, establecidas en uno de los Estados miembros de la UE.

Plazo: 29/05/2009.

Organismo: Dirección General de Energía y Transporte. Comisión Europea.

Contacto: +32 2 296 85 22.

● GOBIERNO ESPAÑOL

Nombre: ayudas al fomento de la competitividad de sectores estratégicos industriales (2009-2010).

Beneficiario: empresas y agrupaciones de interés económico (AIE).

Plazo: 7/05/2009.

Organismo: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Contacto: 902 44 60 06.

● COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Andalucía

Nombre: incentivos para la creación, consolidación y modernización de iniciativas emprendedoras del trabajo autónomo (2009-2013).

Beneficiario: personas que realicen o vayan a realizar una actividad económica o profesional lucrativa y habitual.

Plazo: 18/05/2009.

Organismo: Consejería de Economía y Hacienda.

Contacto: 955 03 18 00.

Asturias

Nombre: programa de adaptación de la empresa a la economía digital.

Beneficiario: pymes (incluyendo microempresas y autónomos).

Plazo: 30/10/2009.

Organismo: Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Oviedo.

Contacto: 985 20 75 75.

Canarias

Nombre: Programa InnoEmpresa de apoyo a la innovación de las pequeñas y medianas empresas.

Beneficiario: pymes y organismos intermedios.

Plazo: 13/05/2009.

Organismo: Consejería de Economía y Hacienda.

Contacto: 928 30 67 17.

Fuentes: <http://www.econet.es>

<http://www.ayudas.net/elpais.php>

Información: 91 554 56 57

INNOVACIÓN PARA EMPRESAS

Envíe sus consultas a info@corporaciontecnologica.com

universidad empresa

—"Además de las ayudas a la ejecución de proyectos de I+D+I. ¿Existen incentivos para la preparación de las propuestas que se presentan ante los organismos que las conceden?"

→ Para algunos programas de ayuda muy específicos, existen incentivos para la preparación de propuestas, como las ayudas del Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI) para la elaboración de propuestas al VII Programa Marco de la Unión Europea. También hay programas que incentivan los estudios de viabilidad previos a un proyecto de I+D+I.

→ En general, el Marco Comunitario sobre Ayudas Estatales a la I+D no considera incentivables las actividades previas a la ejecución del proyecto, como su preparación y redacción. No obstante, sí existen diferentes organismos que dan soporte y apoyo técnico a la preparación, como, en el caso de Andalucía, la Agencia IDEA, Citandalucía o CTA, entre otros.

Más información en www.corporaciontecnologica.com

Una alianza estratégica para el desarrollo de la innovación en Andalucía

c+t=aⁿ
Corporación Tecnológica de Andalucía