

## “Hoy en día se financian proyectos, no ideas”

El cuarto encuentro de First Tuesday se celebró recientemente en Barcelona. Acudieron más de ciento veinte emprendedores e inversores para debatir sobre cómo las empresas de Internet y Nuevas Tecnologías pueden encontrar financiación.

Participaron en esta sesión tres empresarios vinculados al sector del Capital Riesgo: Christopher Pommerening, Managing Partner del fondo de Capital Riesgo Active Capital Partners (ACP), Daniel Sánchez, socio de Nauta Capital, y Rodolfo Carpintier, quién en la actualidad junto con Digital Assets Deployment (DAD) está actuando como business angel. Como moderador estuvo Carlos Blanco, Director de Grupo ItNet y co-fundador de First Tuesday.

### Capital Riesgo en auge

El mercado del Capital Riesgo en España está en pleno auge, como lo demuestra un estudio realizado por el European Venture Capital Association, que revela que el volumen de inversión en Capital Riesgo se multiplicó por 2'5 en 2005 respecto a 2004. La bolsa y el sector inmobiliario están en niveles muy altos, lo que propicia inversiones alternativas favorables al mercado tecnológico, según Daniel Sánchez. En este ámbito, hay que diferenciar el papel de los business angels, de las incubadoras de negocios y de los fondos de Capital Riesgo. Los business angels suelen participar en el proyecto tanto en inversión monetaria como en aportación de inteligencia de negocio y networking. Mientras que las incubadoras de negocios son centros de apoyo que ayudan a montar la empresa, encargándose de evaluar la viabilidad técnica, financiera y de mercado del proyecto empresarial, y hasta facilitan acceso a financiación. En cuanto a los fondos de Capital Riesgo, entran en juego aportando financiación cuando el emprendedor ya ha probado

Amaia Helguera y Carlos Blanco, organizadores de First Tuesday



que su idea es viable. No existen sectores especialmente atractivos a la hora de encontrar financiación, pudiendo encontrarse tanto empresas de bebidas espirituosas, editoriales, outlets de moda, como empresas de lotería en Internet. Sin embargo, los tres ponentes coincidieron en que los proyectos con más éxito se caracterizan por su aspecto novedoso en el sector, un alto grado de tecnología, un ratio de rentabilidad-riesgo elevado así como una visión internacional. Lo que quedó claro en el encuentro es que hoy día, se financian proyectos, no ideas. Según Rodolfo Carpintier "lo que más importa a la hora de invertir, es el compromiso del emprendedor, que tenga la medida de lo que quiere hacer, más que el propio proyecto". Y es que el personaje del emprendedor desempeña un papel capital cuando se trata de conseguir financiación: "Las empresas de Capital Riesgo suelen invertir en empresarios que han probado que pueden crear una empresa y lanzarla al mercado por sí solos, con capital propio al inicio, e incluso con la ayuda de business angels o del sector público posteriormente", señala Christopher Pommerening. La idea del emprendedor tiene que respon-

der ante todo a las 3F's americanas: Friends, Fools y Family. Se trata de convencer a su entorno para poder convencer a potenciales inversores porque "si el emprendedor no ha sido capaz de entusiasmarles, las probabilidades de que lo haga con inversores serán bajas", añade Carpintier. "Lo primero en el plan de negocios es el equipo", comenta Christopher Pommerening. Una buena idea sin equipo vale menos que un buen equipo con una idea regular", añade Christopher. Al comparar el mercado de inversores en España con otros países, destacan la diferencia en el número de inversores y el importe de sus inversiones. En España, las cantidades que se suelen invertir oscilan entre uno y tres millones de euros. "Sólo existen entre ocho y diez fondos de capital riesgo en Madrid, Barcelona y el Norte del país, que invierten más de tres millones de euros en un proyecto". Sin embargo, en ciudades como Londres, Chicago, Boston o Nueva York, en una manzana se pueden encontrar hasta doce fondos dispuestos a invertir un capital de entre 400 y 800 millones de dólares", Daniel Sánchez.