



NOTICIAS

TITULARES

Proyectos online: ¿Quieres ser rico o sólo el rey de tu empresa?

Los fondos de capital riesgo pueden facilitar el crecimiento de los proyectos 'online' pero su participación puede desplazar al emprendedor en la dirección de la compañía

09-01-2007 PABLO FERNÁNDEZ

En Internet puede lanzarse un proyecto empresarial con muy poco dinero. Como en otros sectores, cuando necesitan financiación los emprendedores recurren a fondos propios, préstamos de familia y amigos, o ayudas públicas. Pero para crecer en el mercado global de la Red puede requerir una gran inversión. El capital riesgo es entonces una opción, pero para acceder a ella el emprendedor debe cumplir ciertos requisitos y decidir si está dispuesto a aceptar las consecuencias de la entrada de nuevos socios. Una de ellas puede ser la pérdida de control.



¿ LE INTERESA ?



Para acceder a las inversiones de las empresas que gestionan fondos de capital riesgo el emprendedor tendrá que demostrar que es abierto de mente, que "el negocio es exportable, que ha sido viable en su mercado natural, y que puede crecer muy rápido. Además "debe tener una ambición sana y estar dispuesto a escuchar", según explica Patrick Raibaut, del fondo de inversión Debaeque. Su aportación a los proyectos seleccionados puede llegar a los dos millones y medio de euros, pero siempre después de que la compañía haya demostrado que el modelo de negocio es viable.

Y es que los errores de la burbuja no parecen ir a repetirse. Antes del hundimiento generalizado del sector, hace seis años, "la mayoría de empresas de Internet que empezaban no tenían una visión clara de su modelo de negocio, y faltaba el objetivo de

facturar o ganar dinero algún día”, señala Christopher Pommerening, del fondo de capital riesgo Active Capital Partners (ACP). En la actualidad ese es un aspecto clave y los inversores vuelven a preguntar al emprendedor cómo pretende hacer dinero.

La venta de YouTube a Google en otoño de 2006 es interpretada por algunos analistas como un signo de que una nueva burbuja se está creando, mientras otros señalan que es sólo una muestra más de que el mercado está maduro. Pommerening considera que en el último año se ven más proyectos que en los últimos tres o cuatro años, durante los que no se han hecho muchas inversiones. “Las compañías de base tecnológica, entre las que se encuentran las de Internet, viven una nueva fase que atrae a inversores especializados”, afirma Raibaut, pero ahora está mucho más clara “la necesidad de un modelo de negocio viable”. Hay que cumplir ciertas condiciones para conseguir el dinero necesario para crecer y, a veces, estar dispuesto a realizar algún sacrificio.

La importancia de un equipo

Lo primero es decidir en qué momento se recurre a la financiación externa. ACP interviene en la fase de arranque, desarrollo y expansión, pero normalmente incide solo en las dos últimas. Para los inicios, explica Pommerening, los emprendedores deben recurrir a otras fuentes de financiación. “En España y otros países hay préstamos y ayudas públicas que son de mucha utilidad para dar un primer empuje a los proyectos, fondos que permiten llegar al siguiente nivel sin que el papel del emprendedor se diluya en el capital”.

Cuando el capital logrado por estas vías no es suficiente para dar nuevos pasos y escalar las operaciones de la empresa, el emprendedor debe contactar en su opinión con *business angels*, mecenas con un olfato especial para el negocio que además de poder invertir fondos o conseguirlos para el proyecto, aportan sus conocimientos sobre el sector. “Se trata de gente con experiencia, grandes empresarios, emprendedores que ya ha tenido éxito o que proceden de incubadoras. A través de ellos el emprendedor constituye un consejo que aporta valor a las diferentes patas del negocio: marketing, relaciones institucionales, financiación?”.

Con estas personas y el equipo inicial será más fácil conseguir un volumen de capital considerable. ACP, que puede llegar a invertir un millón y medio de euros, valora en primer lugar el que el proyecto en el que se plantea entrar cuente con empresarios reconocidos, con experiencia y contactos. Aunque también es importante que la empresa cuente con un “modelo de negocio sostenible y escalable, servicios innovadores y novedosos y una buena comprensión de las necesidades de los clientes”.

"Quieren que se empeñen hasta las orejas"

Javier Martín, autor de Loogic.com -web especializada en negocios de Internet, blogs comerciales y Web 2.0- tiene un contacto cercano con personas que están iniciando sus proyectos. Según explica, no todos ellos desean la entrada del capital riesgo en sus proyectos, pues temen que con su participación, el timón que

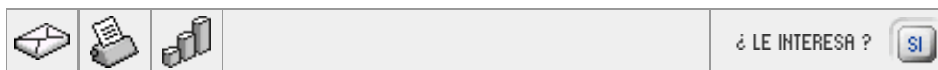
dicta el rumbo de la empresa pase a otras manos.

“El capital riesgo no quiere repetir errores anteriores y está poniendo unas condiciones muy duras”. Una de ellas, en la que coinciden también Pommerening y Raibaut, es comprometer económicamente al emprendedor. Ni ACP ni Debaeque suelen adquirir una representación de control en el capital de la compañía. “Lo que quieren es que el emprendedor se empeñe hasta las orejas, y que se dedique en cuerpo y alma al proyecto”, señala Martín. Por eso muchos deciden seguir su camino en solitario, sin aportaciones externas. “Sin duda, el capital te puede servir para crecer, pero no es lo más importante, hay empresas que están ganando mucho dinero sin apenas inversión económica inicial, pero si con un gran esfuerzo y mucho tiempo de los emprendedores”.

Frente a esos temores, Patrick Raibaut recomienda al emprendedor que se pregunte si “quiere ser el rey de su empresa o convertirse en un hombre rico”, si lo que le interesa es mantener el control a toda costa, o dejar que otros gestionen la compañía en su nombre en aras de un mayor beneficio. Debe entender, afirma, que “no siempre las personas maduran a la misma velocidad que una empresa de alto crecimiento y que las capacidades que uno tiene son limitadas, debiendo estar abierto a ceder en un determinado momento la gestión, si se requiere, a otros, que pueden aportar mayor valor. Los perfiles que se necesitan en la puesta en marcha, no suelen coincidir con los que se requieren en una fase más avanzada”.

Pommerening opina por el contrario que en muchos casos “la motivación del emprendedor es el control de proyecto, y por eso la mayoría del capital riesgo sólo invierte entre el 5% y el 49% del valor de la empresa”. El inversor puede decidir así sobre el proyecto, en todo caso, a través de sistemas de supervisión temporales sobre la marcha de la empresa y si no se cumplen determinados objetivos, tomar decisiones sin el acuerdo del emprendedor.

Patrick Raibaut participa hoy en Barcelona en una nueva edición del First Tuesday, un encuentro mensual en el que empresarios e inversores discuten sobre el sector de Internet, el desarrollo y financiación de nuevos proyectos. First Tuesday, impulsado en España por Carlos Blanco (Grupo Itnet), fue una de las instituciones más populares de la primera época dorada de Internet, llegando a reunir a decenas de personas en las delegaciones de todo el mundo el primer martes de cada mes. En España estos encuentros empezaron a celebrarse de nuevo el año pasado.



- [Mapa del web](#)