



El negocio 'on-line' o a través de internet todavía resulta muy desconocido para los inversores tradicionales en España.

Cuando la inversión se convierte en un lastre

Miles de empresas nacen a diario en internet, pero más del 90% desaparece antes de cumplir un año por falta de financiación

NUEVAS TECNOLOGÍAS

DAVID VAL PALAO

Internet es el sector por excelencia para el desarrollo de nuevos negocios. Sin embargo, los inversores aún desconfían de este mercado. Ya no basta con una buena idea, hay que conseguir un capital que la sustente. Al menos, esto es lo que piensan muchos emprendedores, algo que no comparten todos los expertos. Pero, ¿es realmente tan complicado?

Sandra Garrido, profesora asociada del IEBS, la Escuela de Negocios de la Innovación y los Emprendedores, cree que aún existe «mucho desconocimiento y falta de experiencia en la gestión de proyectos cuya base sea principalmente tecnológica». Esto lleva «a no saber medir el potencial de las inversiones».

En el otro extremo se encuentra Jordi Vinaixa, director del Instituto de Iniciativa

Empresarial de ESADE. «En la Red hay mucho dinero, el problema es quién se lo lleva», explica. A su juicio, «las empresas dedicadas a las tecnologías de la información y de la comunicación que reciben financiación externa son las menos, ya que si alguien pone dinero lo hace porque espera un retorno importante».

Este es el problema con el que se ha encontrado la empresa Timpik, una red social dedicada al deporte que busca inversores que quieran encontrar su oportunidad en este sector. Para Aurelio López-Barajas, profesor de la Escuela de Organización Industrial (EOI), este alarmante dato no lo es tanto. «Abrir una empresa en internet cuesta poco dinero y las posibilidades que te da de vencer si sabes gestionarla bien son altas, pero falta mucha formación en los emprendedores», añade.

Por su parte, Vinaixa cree que el problema va mucho más allá. «Algunos emprendedores creen que sus ideas son tan rompedoras -apunta- que solo por contarlas deberían de ser financiadas,

pero después no saben gestionarlas». En su opinión, si una 'start-up' (una empresa de nueva creación y funcionamiento limitado, si bien con grandes posibilidades de crecimiento) no ha generado interés en los inversores en su primer año de vida,

ALTERNATIVAS DEL SIGLO XXI

Los emprendedores han comenzado a idear alternativas para poder financiar las empresas en las que creen. El llamado 'crowdfunding' es una de ellas. Aunque en España su desarrollo es todavía muy reciente, en Estados Unidos está totalmente implantado. Se trata de una financiación en masa, una especie de micromecenazgo que supera fronteras y que se basa exclusivamente en la creatividad del proyecto a financiar, siempre que se susten-

te en internet.

Sandra Garrido, profesora del IEBS, cree que el éxito de este tipo de plataformas «pasa por conseguir un mercado de clientes y proyectos especializados menos generalistas, pero enfocados a un mercado global». Portales como Lanzanos.com o Verkami.com están teniendo bastante éxito en nuestro país. El emprendedor expone su proyecto y explica por qué necesita financiación. Y durante un número específico de días, intenta recabar ese dinero mediante pequeñas donaciones de los internautas.

te en internet.

Para llegar lejos hace falta formación. Tan-

to para los inversores como para los emprendedores. Jordi Vinaixa, de ESADE, cree que desde la Universidad «se han de generar ideas que puedan resolver problemas existentes en la sociedad». Pero, ¿hacia dónde enfocar el aprendizaje? Infoempleo.com ha lanzado Avanzaentucarrera.com, un portal donde se clasifican todos los cursos, másteres y titulaciones que ofrecen los principales centros de enseñanza de nuestro país, ordenados por géneros y tipologías. Sin duda, un buen punto de partida para empezar a desarrollar tu propia idea de negocio.

«Recibo bastantes proyectos de inversión donde el plan de negocio no está tan bien estructurado como para invertir dinero en ellos», afirma Aurelio López-Barajas. Además, estos ángeles se involucran cuando la empresa ya ha tenido sus primeras ventas y hay constancia de que la inversión va a ser rentable en poco tiempo. «El emprendedor tiene que tener muy claro cuál va a ser la evolución de su proyecto», explica el profesor de EOI.

Otras opciones viables para poder consolidar la empresa antes de lanzarse al capital-riesgo pasan por las ayudas públicas -que suelen llegar tarde y nunca cubren el 100% del capital requerido- o la financiación tradicional de bancos y cajas, si bien es muy complicada porque el riesgo de estas empresas es muy alto.

Muchos recurren a los inversores FFF; es decir 'family, friends and fools' (familia, amigos y tontos)

cesita dinero, ¿realmente es así? Lo que necesita son recursos. Y tiene que lograrlos».

Para empezar, lo más aconsejable es recurrir al capital que puede salir del bolsillo del propio emprendedor y de los llamados inversores FFF ('family, friends and fools'), es decir, familia, amigos y tontos». ¿Cómo vas a convencer a un inversor de la valía de tu empresa si ni siquiera tu tío invierte en ella?

Cómo pasar la frontera

Con este capital de arranque se podrá aguantar durante un año, cuando la empresa da más pérdidas que beneficios. Es la época más dura para todas las 'start-up' que nacen en España, tanto que solo el 5% de ellas consigue llegar al segundo año de vida. Superada esta fase «ha llegado el momento de contar con los 'business angels (ángeles para los negocios)', los préstamos participativos o los socios industriales», aconseja Sandra Garrido, del IEBS.

Los 'business angels' son inversores que proveen capital para una 'start-up', pero a diferencia de las entidades de capital de riesgo, invierten cantidades más pequeñas y que provienen de sus propios fondos, no de terceros. Para conseguirlo hay que saber moverse por redes sociales para emprendedores, grupos especializados o incluso 'clubes de ángeles'. Pero también hay que consolidar una buena idea, que cubra una necesidad existente en el mercado.

«Recibo bastantes proyectos de inversión donde el plan de negocio no está tan bien estructurado como para invertir dinero en ellos», afirma Aurelio López-Barajas. Además, estos ángeles se involucran cuando la empresa ya ha tenido sus primeras ventas y hay constancia de que la inversión va a ser rentable en poco tiempo. «El emprendedor tiene que tener muy claro cuál va a ser la evolución de su proyecto», explica el profesor de EOI.

Otras opciones viables para poder consolidar la empresa antes de lanzarse al capital-riesgo pasan por las ayudas públicas -que suelen llegar tarde y nunca cubren el 100% del capital requerido- o la financiación tradicional de bancos y cajas, si bien es muy complicada porque el riesgo de estas empresas es muy alto.