

INICIATIVAS

SOLIDARIDAD



Concentración de inversores y emprendedores en la nueva librería Bertrand de Barcelona.

SUSANNA SÁEZ

La crisis también se lleva por delante al PC de los 100 dólares

MERCÉ MOLIST

Ni John Lennon pudo salvar al portátil de los 100 dólares. La fundación One Laptop Per Child (OLPC) usó la imagen del músico para vender sus ordenadores en Navidad, pero el resultado ha sido un fracaso. Las bajas ventas y la retirada de algunos patrocinadores han traído problemas a la fundación y encarecido el precio del PC.

Nicholas Negroponte, líder del proyecto, ha asegurado que les queda dinero para aguantar un año y que la causa de sus problemas es la crisis económica mundial. Pero los críticos sostienen que la situación viene de lejos, de una nefasta estrategia técnica y comercial.

Negroponte presentó en 2005 su idea de fabricar un ordenador portátil para los niños del tercer mundo. Tendría un bajo precio, 100 dólares, y se crearía desde cero, para adaptarse a las necesidades de los niños. Los compradores serían los gobiernos y en 2008 se habrían vendido 150 millones.

La idea provocó la ira de dos grandes de la industria, Intel y Microsoft, que quedaban fuera del proyecto porque se usaban *chips* AMD y sistema operativo Linux. Arropado por el aplauso de la comunidad, Negroponte afirmaba: "Cuando tienes a Intel y Microsoft en contra, sabes que estás haciéndolo bien".

Pero pronto llegaron los problemas: diseñar el portátil desde cero llevó a sucesivos retrasos y el precio es de 175 dólares más gastos de envío. No se han vendido ni un millón.

Rodrigo Arboleda, presidente para Iberoamérica de OLPC, afirma: "El proyecto no ha fallado, a pesar de que varias personas y entidades lo querían". El gran error ha sido, "crear a los presidentes de varios países que firmaron cartas de intención por pedidos de un millón de portátiles cada uno". **Pasa a la página 3**

Inversores y emprendedores, los héroes de hoy

MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ

A un lado, la idea. Al otro, el mercado, el mundo. En el medio, la travesía del desierto, la infracapitalización, los *emprendepobres*. Son expresiones empleadas con frecuencia por fundadores de empresas tecnológicas en España para describir su osadía.

Crear una compañía no es tarea sencilla. Y menos en tiempo de crisis.

Muchos lo intentan. Bastantes se quedan en el camino. Durante 2008 se crearon 600 empresas tecnológicas en España con menos de 10 empleados. Internet, *software* y telecomunicaciones son los sectores estrella.

Sin embargo, una media del 25% no logra pasar del tercer año de vida. La falta de financiación, los errores o los meros caprichos del mercado se cobran su precio. Pese al considerable riesgo, este grupo de la foto, inversores y emprendedores, están decididos a insistir. Son los héroes de hoy. **Pasa a la página 4**

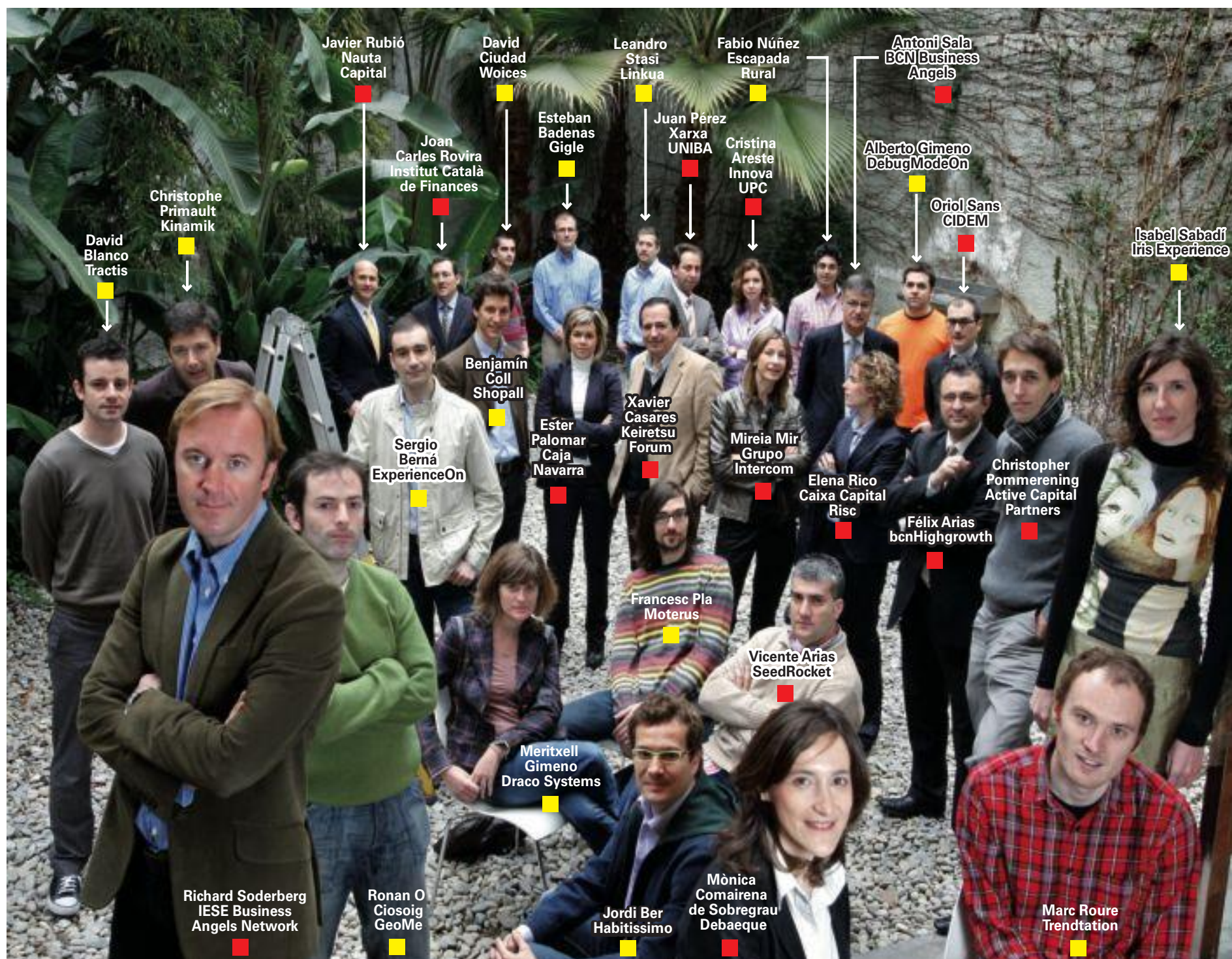
ENVÍO DE SUGERENCIAS, BLOGS Y QUEJAS AL CORREO ciberpais@elpais.es

10101011110101110000101010101010
1011101010101010110011111001010
10101010101101010101110010111100
01010001011100011101011010101010
10101011110101110000101010101010
1011101010101010110011111001010
10101010101 11100
01010001011 01010
10101011110 01010
101110101010 01010
10101010101 11100
0101000101110001110 01010
1010101111010111000 01010
1011101010101010110 01010

Módem USB
Tienes 15 días para examinarlo racionalmente...

vodafone

INICIATIVAS



Un total de 30 inversores (con distintivo rojo) y emprendedores (distintivo amarillo) se juntaron para la foto en la nueva librería Bertrand de Barcelona.

SUSANNA SÁEZ

Idea, crea, emprende

El 25% de las 'start-ups' españolas no llegan al tercer año de vida ● Para salir adelante, cada vez más proyectos recurren a incubadoras como YCombinator, Seedcamp y SeedRocket ● "Lo más difícil el primer año es romper la soledad del emprendedor. Necesitas orientación", dice Ignasi Capdevila ● La receta de Graham para la supervivencia: "Gastar poco, evitar distracciones y no tirar la toalla"

Viene de primera página

Si una ventaja tiene Internet es que te permite lanzar una idea muy rápida y validarla. Eso hice". Ignasi Capdevila, 35 años, ingeniero industrial, llevaba años dándole vueltas a un posible negocio: idiomas a distancia en la Red, conectar a profesores y alumnos en cualquier parte del mundo mediante conferencia *web*. Después de trabajar en Alemania y cursar un *master*, no pudo más. Dejó todo y en octubre del 2007 lanzó Linkua.com. Presupuesto inicial, 50.000 euros. Empleados, uno, él.

Casi año y medio después, su apuesta va camino de convertirse en negocio estable. Cuenta con 5.000 profesores y 2.000 alumnos de más de 20 países que usan activamente el servicio y espera comenzar a facturar este verano.

De un empleado ha pasado a cinco y en breve traducirán la *web* a 41 idiomas. Aunque el camino ha sido espinoso. "Romper la soledad del emprendedor es lo más difícil el primer año. Necesitas orientación, recibir opiniones de gente experimentada, validar tu estrategia".

Su búsqueda desembocó en SeedRocket, un evento nacido a mediados de 2008 donde pesos pesados como Jesús Encinar, creador de Idealista.com y Nacho González-Barros, fundador de InfoJobs.net, ayudan durante seis meses a los recién llegados a lograr con éxito el primer objetivo: materializar una idea.

"No es ni un fondo de inversión, es un acelerador de proyectos". Así lo define Jesús Monleón, responsable de SeedRocket junto a Vicente Arias. En su primera edición de 2008, 72 *start-ups* compitieron por uno

de los tres premios de 20.000 euros de financiación y medio año de formación. Desarrollo del plan de mercadotecnia, estrategia comercial, bases financieras, publicidad, modelo de negocio... todo a cargo de mentores reconocidos. Después, toca enfrentarse al mundo.

En esa fase están ahora, en pleno vendaval económico, cientos de emprendedores en España. Proyectos que acaban de nacer, como Trendtation, Voices y GeoMe, lo ven aún lejos. Pero fundadores de empresas con más experiencia, como Kina-

mik, Linkua, Shopall o Tractis, se han enfrentado ya a las vicisitudes del mercado. Fabio Núñez, 29 años, es uno de ellos.

Fundó Escapada Rural en el 2007, un portal *online* de compraventa y alquiler de casas rurales. Meses más tarde abandonó su trabajo de diseñador *web* en InfoJobs para volcarse de lleno. Hoy es el tercer portal de este tipo en España, con 150.000 visitantes únicos al mes y más de 10.000 propiedades listadas entre España e Italia.

El truco, "aprender a presentar tu proyecto frente a inverso-

res. Al principio no teníamos una visión a gran escala, agresiva, ambiciosa, y eso es fundamental".

Modelo YCombinator

En España, SeedRocket ha replicado un modelo nacido con éxito en EE UU: mezclar en una misma habitación a jóvenes talentos con gurús experimentados para idear negocios. YCombinator, creado por tres *hackers* y una banquera de inversión, marca el ritmo. "Trabajamos mucho sobre la idea inicial, les preparamos para que puedan levantar financiación en etapas posteriores", explica desde California su cofundador, Paul Graham.

Junto con Robert Morris, profesor del MIT, y Trevor Blackwell, Graham fundó Viaweb, vendida a Yahoo. En 2005 lanzaron YCombinator para trabajar codo con codo con emprendedores de Silicon Valley para pulir sus ideas. "Las *start-ups* al final son siempre la evolución de un concepto inicial". Han invertido en 118 compañías, entre ellas promesas como Loopt, Reddit y Xobni. Las claves de Graham: "Gastar poco, evitar distracciones y no tirar la toalla". Pasa a la página 5

Decálogo del joven emprendedor

1. Descubre un hueco de mercado. Es falso que todo esté inventado. Las mejores ideas descubren lo que otros no han visto.
2. Piensa en la ejecución. La idea es sólo el 50%, el resto es ejecución: el proceso que la transforma en un servicio original. Si una buena idea fracasa, culpa a la ejecución.
3. Escoge un buen equipo. Los más sólidos son interdisciplinarios. Amigos y talento no siempre van de la mano.

4. Lánzate pronto. No tardes años en estrenar la empresa. Y menos si es de Internet.
5. Hazles caso. Tus primeros clientes y visitantes son los más valiosos. Su opinión te ayudará a enfocar mejor el proyecto. Lo que ellos quieren es lo que tú debes dar.
6. Muestra el dinero. Sin plan de monetización no hay futuro. Piensa en ingresos, gastos y beneficios desde el principio. Dinero llama dinero.
7. Habla, habla y habla. No dejes de

8. Ofrece la mejor atención al cliente. Un servicio sin personas detrás no triunfa. Ayudará a fidelizar la clientela.
9. No gastes. Algunos venden su casa y su coche. Si tú no estás dispuesto, cambia de oficio. Una vez dentro, la austeridad manda.
10. Sé ambicioso. Tu mercado no es España, es el mundo.

INICIATIVAS

El 2,7% de las firmas nacidas en 2008 eran tecnológicas

Viene de la página anterior

El éxito de YCombinator ha saltado a Europa. SeedCamp, con sede en Londres, es el punto de referencia. Financia los primeros pasos de las empresas y conecta a sus fundadores durante tres meses con una red de 300 directivos experimentados, desde pequeñas firmas a ingenieros de Microsoft, Google y Cisco. "Los equipos ideales son de tres o cuatro personas, todos sin experiencia, pero con ideas potentes", explica Reshma Sohoni, cofundadora de Seedcamp.

Richard Moross es uno de los 300 mentores. Acoge gratis en su oficina a emprendedores de Seedcamp. En 2004 creó Moo.com, una web para diseñar e imprimir cualquier tipo de tarjeta. Hoy vende millones de unidades a más de 180 países. "En Europa sufrimos falta de confianza respecto a EE UU. Por eso es tan importante disponer de una red de gente que te apoye en el desarrollo del proyecto".

Infracapitalización

Si lanzar una idea al mercado con éxito no es fácil, consolidarla es aún más complejo. "¿De qué sirven 50.000 euros para montar una compañía global? Eventos como YCombinator son fundamentales en la fase inicial, pero el problema en España surge después, para cerrar inversiones de 500.000 euros", dice Carlos González-Cadenas, fundador de ExperienceOn, una start-up de búsquedas en lenguaje natural. "Encontrar capital y contratar talento de primer nivel son los grandes obstáculos en nuestro país".

Cuando la idea madura,

llega la batalla de la financiación. Muchos acuden a redes de inversores adscritas a escuelas de negocio, universidades y agrupaciones independientes como Keiretsu Forum y BCN Business Angels, con 40 socios y una inversión de cuatro millones desde finales de 2003. Otros apuestan por financiación pública. Los más atrevidos van al capital riesgo y bancos.

Debaeque, ACP y Nauta Capital han consagrado proyectos como Strands, BuyVip y Agnitio. Y Caixa Capital Risc y Caja Navarra se han convertido en fuertes inversores. Esta última ha financiado 20 tecnológicas en 2008 con cuatro millones de euros.

El pasado año se crearon en España 33.696 empresas de menos de 10 empleados, de las cuales 600 son tecnológicas (1,8%). En total nacieron 85.582 empresas, el 2,7% tecnológicas.

A pesar de las dificultades, las nuevas ideas en España hierven. A la segunda edición de SeedRocket se presentaron el 32% más de proyectos que el año pasado. Habitissimo y DebugModeOn fueron dos de los seleccionados. El fundador del primero, Jordi Ber, ingeniero de caminos y Fulbright en MIT, tiene la fórmula. "Para salir adelante necesitas hablar con mucha gente, tener un buen equipo y ser rentable lo antes posible".

Alberto Gimeno, 24 años, creador de DebugModeOn, echa en falta más apoyo. "Todavía está mal visto ser emprendedor, dejas el trabajo y tu familia no te entiende". Ber coincide: "emprender es de por sí una decisión irracional". Para ambos, la verdadera idea comienza ahora.



Ayudas públicas

La Administración es otro canal de financiación para emprendedores. Los fondos Neotec, del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), da créditos sin interés, de entre 400.000 y 600.000 euros para nuevas empresas tecnológicas. Desde 2002, Neotec ha financiado 322 iniciativas, con una inversión de 257 millones de euros. ScytI, referente en voto electrónico, y LemonQuest, desarrolladora de juegos para móviles,

son algunas de las beneficiadas. En 2008, Neotec financió 73 proyectos con 26 millones.

En Cataluña, la agencia Acción invirtió en 2008 casi 2,6 millones en 63 nuevas empresas tecnológicas. Colabora con una red de inversores privados que desembolsaron 5,3 millones de euros en 17 operaciones.

El Instituto Madrileño de Desarrollo (Imade) tiene 18 millones de presupuesto, de los que una parte irá a emprendedores.

Adeo Ressi, el creador en serie

"Los grandes emprendedores están aún por llegar", dice el fundador de The Funded

M. Á.-M.

Se llama TheFunded Founder Institute y es la nueva obsesión de Adeo Ressi, un emprendedor en serie afincado en Silicon Valley con siete start-ups creadas a sus espaldas. "Queremos ayudar a los jóvenes talentos a desarrollar miles de proyectos tecnológicos en todo el mundo".

Al calor del éxito de YCombinator, TechStars y SeedCamp, Ressi aspira a implantar otra nueva escuela de futuros directivos: una incubadora de ideas y empresas que empezará a rodar el mes que viene, pero que cuenta ya con 100 candidatos.

El funcionamiento será similar al resto: cuatro meses de formación intensiva en los secretos de la creación de start-ups a cargo de expertos y directores generales consagrados. La diferencia recaerá en el modelo de participaciones.

"No haremos ninguna inversión inicial, sino que obtendremos opciones de compra minoritarias sobre las compañías creadas", explica Ressi a Ciberp@ís.



Adeo Ressi.

"El objetivo es redefinir y validar ideas, atraer a gente apasionada y con visión de futuro. Los grandes emprendedores están aún por llegar".

La incubadora nace tras el éxito de TheFunded, la última aventura de Ressi, una comunidad

online en la que más de 10.700 emprendedores de todo el mundo buscan, comparten y puntúan las posibles fuentes de financiación.

Resssi habla con experiencia. En su vida ha desarrollado o dirigido Sophos Partners, Ebusiness.com, Methodfive o Total Network, entre otras. Su sexta compañía, Game Trust, la vendió a Real Networks en el año 2007. Ahora quiere transmitir parte de su bagaje a las próximas generaciones. "La clave del éxito es darse cuenta de que desarrollar una compañía será muchísimo más duro de lo imaginado".

Y advierte: aún es más duro si se intenta en países sin tradición innovadora. Según Ressi, fuera de los focos establecidos, como San Francisco, Boston e Israel, crear una empresa tiene una gran dificultad añadida. "No se puede luchar contra las probabilidades. Por eso, los mejores emprendedores tienden a migrar a los mejores lugares".

THE FUNDED: www.thefunded.com

Módem USB

Pruébalo en marzo durante 15 días y si no te gusta, nos lo devuelves.

Vodafone presenta la forma más sencilla de conectarse a un Internet que vuela. Conéctalo en cualquier ordenador y en cualquier lugar y navega dos meses gratis desde el primer momento. Internet instantáneamente fácil, sencillamente genial.

Infórmate en el 1444 o en www.vodafone.es

Es tu momento. Es Vodafone.

Promoción 2 primeras cuotas gratis válida para nuevas altas particulares en cualquier plan de datos hasta el 31/03/09 sujeta a permanencia 18 meses. Promoción prueba y devolución válida durante los 15 días posteriores a la fecha de alta en cualquier tarifa de datos realizadas entre el 1/03/09 y 31/03/09. más información y condiciones en www.vodafone.es o llamando al 1444.