

**> PATENTES EN 'STAND-BY'**

**España** se ha estancado en el registro de patentes, aunque se sitúa en novena posición en Europa. El número de solicitudes presentadas ante la Oficina Europea de Patentes (OEP) cayó un 1 % en 2013, hasta las 2.476.

**El solicitante** más activo en España fue Telefónica (con 114 peticiones), seguida de EADS (53), Alstom (48) y el CSIC (31).

**> LA BOMBILLA 'ETERNA'**

La empresa catalana OEP Electric's lanza la bombilla 'eterna'. Con 3.5 vatios de consumo, es la única reparable del mundo. Alcanza un ahorro del 50% respecto a las bombillas LED convencionales.

**> CLIMATIZACIÓN RACIONAL**

**El Corte Inglés** ha mejorado la eficiencia energética de 18 centros comerciales la implantación de tecnologías de control de climatización de Siemens, que permiten ahorros de hasta un 30%.

**Siemens** se basa en adaptar el consumo en función de la demanda de climatización o iluminación, permitiendo un uso más racional.

**> A FONDO**

# Si quieres que los inversores te escuchen, cuida el plan de negocio

Emprendedores y capital están condenados a hablar el mismo idioma para financiar algo más que ideas tras breves encuentros que les ponen a prueba. Por **Rubén Folgado y Andrea Pelayo**

**E**spaña vive su particular fiebre del emprendedor. Las elevadas tasas de paro y las reformas encaminadas a promover el autoempleo están generando sus frutos: sólo en febrero, se constituyeron un 39% más de empresas que en el mismo mes de 2012, según recoge el Boletín Oficial del Registro Mercantil. Además, según las estimaciones adelantadas por la Asociación Española de Entidad de Capital Riesgo (Ascri), el 90,7% de las operaciones de inversión firmadas a lo largo de 2013 fueron dirigidas a pymes españolas en fase de arranque y expansión. A pesar de este boom por emprender, el mercado español todavía vive su particular estado embrionario en el terreno de la financiación para *start-ups*, una característica que obliga a inversores y emprendedores a conocerse mejor gracias a diversos instrumentos.

«Hoy en día se trata de asociar el concepto de emprendedor con alguien joven que desarrolla aplicaciones para internet, pero esto no es así. También hay que incluir a profesionales con muchos años de experiencia que están innovando y creando nuevas empresas con buenas ideas», afirma Javier Ulecia, vicepresidente de Ascri y presidente del Comité de Venture Capital de la asociación.

**Inversión y foros**

Las estimaciones de la agrupación para el pasado ejercicio desgranar que se dedicaron 75,6 millones de euros a inversiones de capital semilla y los fondos internacionales aportaron la mitad de la financiación española. «Hoy en día los proyectos suelen necesitar una cantidad de dinero que es difícil que aporte un único inversor, por lo que se hace necesaria la co-inversión de varios», asegura Pedro Trucharte, gerente de Business Angels Network madrid+d. «Los elevator pitch y los foros de encuentro de *start-ups* son muy útiles porque es una forma de llegar a muchos destinatarios de una sola vez», agrega.

La Fundación madrid+d para el Conocimiento organiza periódicamente en la capital los Foros de Inversión madrid+d, unos encuentros que sirven para que los emprendedores presenten lo más relevante de sus proyectos y traten de despertar el interés del inversor. Este año celebra su décimocuarta edición y ya se han presentado 250 proyectos. «Los mejores mecanismos para que se conozcan unos y otros son las redes y grupos o clubs de inversores. La Fundación madrid+d creó en 2006 BAN madrid+d, una red de inversores privados especializada en proyectos de base tecnológica, cuyo objetivo es llenar el vacío de financiación existente en la etapa de capital semilla y arranque», agrega Trucharte.

En los últimos años han proliferado este tipo de encuentros donde los nuevos empresarios presentan sus ideas en público con el patrocinio de

administraciones públicas o grandes empresas. «Los foros especializados y las redes de *business angels* son los mejores mecanismos para conocer a inversores específicos, pero cuando la fase de desarrollo de la empresa está más avanzada es muy recomendable contratar los servicios de asesores especializados en *corporate finance*», explica Jordi Llidó, socio de Deloitte Corporate Finance.

**Se busca idioma común**

Uno de los principales obstáculos que se pueden encontrar los nuevos emprendedores es la falta de comunicación con los potenciales inversores. La mayoría de los expertos claman por una necesaria profesionalización de estos servicios para conseguir que unos y otros puedan hablar el mismo idioma. «El sector de la inversión a empresas está todavía en fases iniciales en España,

no ha madurado lo suficiente, tanto por el número de inversores, como por el tamaño de las operaciones. Normalmente, cuanto más joven es el emprendedor, más complicada se hace la comunicación por su falta de experiencia. Pero sí que hay fondos de inversión que están muy especializados en los sectores que financian», recalca Ulecia, de Ascri.

Después de encontrar un idioma común, los nuevos emprendedores deben conseguir convencer a sus potenciales inversores con planes de negocio atractivos. «Antes de salir al mercado a buscar inversores, es importante preparar y planificar bien el proceso en el que no puede faltar una autoevaluación del proyecto, un buen plan de negocio y ver si es escalable o no o si la rentabilidad ofrecida está acorde con el riesgo del proyecto», agrega Alex de Antonio, gerente de Deloitte Corporate Finance.

Aunque parezca obvio, las peti-

**Grandes empresas****Mecenas del conocimiento**

**UN TRAMPOLÍN PARA LOS NUEVOS TALENTOS.** Desde el estallido de la crisis económica, los mecanismos de financiación han variado sustancialmente. A la banca tradicional se han unido nuevas variantes para financiar las buenas ideas como las redes de *business angels*, las compañías de capital riesgo o las plataformas digitales para recaudar fondos gracias al *crowdfunding* y los préstamos entre particulares. En los últimos años algunas grandes empresas también se están sumando a esta corriente para favorecer la innovación y el emprendimiento. En este sentido, la unidad de capital riesgo de Siemens ha lanzado un nuevo fondo de capital riesgo de 100 millones de dólares. El *Industry of the Future Fund* está destinado a empresas especialmente jóvenes y dinámicas y complementará a los fondos de capital riesgo de Siemens ya existentes, que normalmente invierten en empresas emergentes más consolidadas. Este nuevo fondo apoyará a las empresas incipientes en sus primeros pasos, promoviendo alianzas con otras compañías capaces de transformar los mercados industriales o incluso de crear mercados completamente nuevos gracias al uso de tecnologías pioneras. La petrolera Repsol, a través de su Fundación, ha creado el Fondo Emprendedores, una iniciativa que se enmarca dentro de la cartera de proyectos de la institución dirigidos a potenciar proyectos energéticamente sostenibles y responsables. La convocatoria, que ya ha celebrado dos ediciones, se dirige a

emprendedores que hayan constituido o tengan la intención de constituir una empresa en el campo de la eficiencia energética. Tan solo en la segunda ronda de esta iniciativa, la petrolera recopiló 479 propuestas encaminadas a mejorar los rendimientos energéticos. Pero además de estas iniciativas privadas, el Gobierno puso en marcha en diciembre el Fond-ICO Global, un nuevo instrumento de capital riesgo ligado al Instituto de Crédito Oficial (ICO), que pretende inyectar hasta 1.200 millones de euros entre 2014 y 2017 en cerca de 40 gestoras para tener un efecto arrastre sobre otros inversores. El objetivo de esta nueva herramienta es facilitar a las pymes financiación alternativa a la de los bancos y estará gestionada por AXIS, la sociedad de capital riesgo del Instituto. En total, el Gobierno aspira a movilizar 3.000 millones de euros entre las aportaciones de todos los agentes implicados, un espaldarazo para los emprendedores.



**Los emprendedores deben trazar un buen plan de negocio pero también prepararse para seducir al inversor.** / PESHKOVA



**La sede del Instituto de Crédito Oficial.**

## > MARKETING AL MÓVIL

Una pyme media gasta unos 27.880 euros al año en marketing, y el 49% de estas empresas afirma que los móviles forman parte de su inversión en marketing, según el último estudio realizado por Pitney Bowes.

Para 2014, un 7% de las compañías tiene previsto invertir también en soluciones de pago a través del 'smartphone'.



## > LUZ LED EN CUALQUIER RINCÓN

Schneider Electric ha puesto en marcha el kit Mobiya TS120S, un sistema de iluminación LED solar portátil que se adapta a las necesidades de las personas que no tienen acceso a la energía.

## > APROVECHAR LAS ESPUMAS

La empresa Tecnoconverting ha ganado el premio a la innovación en la feria Smagua con su dispositivo Quantum, desarrollado con el centro tecnológico CTM.

El dispositivo galardonado detecta y retira automáticamente las espumas generadas y las reintroduce en el reactor biológico después de haberlas tamizado.



## Un abogado especializado y paciencia: claves en el proceso

Desde que la idea llama la atención del inversor en los foros a los que asisten hasta que se hace efectiva la entrada de la nueva financiación suele pasar un tiempo en el que hace falta ser paciente, especialmente si estamos ante una operación con participación de inversores internacionales. El director de la Academia Wayra Barcelona, Julián Vinué, afirma que «cuanto más alta es la inversión más se tarda» en cerrar el acuerdo. Según detalla Vinué, «se negocia primero quiénes son los inversores ya que normalmente entra más de un fondo», algo que pasó por ejemplo con Marfeel, la *start-up* española que el pasado abril cerró una ronda Serie A por 1,6 millones de euros liderada por Nauta Capital y con participación de Elaia Partners, Berstelmann Digital Media Investments (BDMI) y, nuevamente, Telefónica, que ya participaba en la empresa con Wayra.

Después viene el turno de la valoración, estableciendo cuánto vale la empresa y qué porcentaje se llevan los inversores, justo antes de firmar un primer documento reducido con cláusulas que contendrá el contrato, «pero sin detalles», explica Vinué en referencia al «*term sheet*» que acuerdan inversor y compañía con una primera intervención de los abogados de las partes. Finalmente, se firma el contrato detallado ante notario. «En todo el proceso es muy importante el papel de los

abogados, que deben estar especializados en el sector», concreta Vinué. «Nosotros recomendamos que la *start-up* tenga un despacho, Telefónica aporta el suyo y el inversor otro», explica sobre las firmas de contratos tras el paso de las empresas aceleradas por Wayra.

Ante este panorama se encuentran ahora las diez empresas españolas que se presentaron en el Mobile World Congress ante un centenar de gestores de fondos de capital riesgo y *business angels* internacionales en el conocido como Wayra DemoDay, que sirve como fugaz escaparate cada empresa tiene cinco minutos para presentarse de los proyectos acelerados en la academia de la compañía de telecomunicaciones. Después del primer contacto con los inversores la semana pasada, tres de las empresas ya han tenido los encuentros con inversores de San Francisco interesados en los proyectos.

En España, las empresas de Wayra han conseguido captar en dos DemoDay 10 millones de euros de inversión externa, una cifra que aumentará tras el último foro de inversión en Barcelona. Sin embargo, se trata de una iniciativa que tiene también su versión internacional una vez al año ya que Telefónica tiene 14 academias en doce países del mundo. Hasta el momento, la inversión recibida por las 300 *start-ups* aceleradas por Wayra asciende a 450 millones de dólares en dos años.

ciones de capital «no deben ser disparatadas», advierte Fernando Zallo, director de Esade Ban, la red de inversores privados promovida por el Club de Emprendedores e Inversores Esade Alumni, que opera desde hace seis años y recibe más de 350 proyectos al año en búsqueda de financiación. «Un equipo solvente y un buen plan de negocio son muy importantes, pero también lo es la valoración correcta y ajustada al mercado», abunda Zallo.

### Ajustar dinero a modelo

Pero además, las necesidades del inversor son distintas según la cuantía que la *start-up* requiere para crecer. En el caso de la red de *business angels* de la escuela de negocios, «buscamos proyectos con la fase de concepto hecha, cuando la etapa de experimento ha pasado», dice Zallo. Y si la ronda que se quiere cerrar es elevada, con cifras cercanas al millón de euros, «lo que pide el inversor son métricas, que tenga un encaje con las deman-

das del mercado», en palabras Julián Vinué, director de la aceleradora de Telefónica, Wayra, en Barcelona. Un punto en el que es muy positivo que la empresa presente datos de crecimiento y *enganche* de los usuarios, además de ventas y facturación en muchos casos. Según Vinué, «se trata de la primera confirmación de que hay un interés real», algo que minimiza el riesgo del inversor, especialmente interesado en operaciones de capital riesgo ligadas a la informática (36%), los servicios industriales (13%) y la biotecnología (8%), según las estimaciones de la Asociación Española de Entidad de Capital Riesgo.

«Los foros de encuentro son muy útiles para llegar a muchos destinatarios a la vez», dice madrid+d

Según Ascri, «cuanto más joven es el emprendedor, más complicada la comunicación por inexperiencia»

### Escuelas y aceleradoras

Aunque la fiebre emprendedora es relativamente reciente en España, en pocos años los nuevos empresarios se han puesto las pilas para estar a la altura de los eventos que se organizan como primera toma de contacto para conseguir capital. «Escuelas como la nuestra o las aceleradoras han supuesto un cambio radical», afirma el director de Esade Ban, refiriéndose al gran papel que han tenido los programas de incubación y formación intensiva en la preparación de las presentaciones públicas de los proyectos de los emprendedores.

Algo en lo que está de acuerdo Vinué, quien detalla que en Wayra España –que ha recibido 666 candidaturas en su última convocatoria de aceleración–, se entrena a sus *start-ups* de forma constante con *pitch* ante los compañeros cada dos semanas, *bootcamps* y el Wayra DemoDay como prueba de fuego final ante centenares de inversores, una cita a la que no todos llegan.

