

«Lo que más valora el inversor es que el emprendedor se lo crea»

La #CICD StartUp Competition unirá proyectos de empresa prometedores con los principales inversores

:: LARA OCHOA

SAN SEBASTIÁN. Dicen que todas las personas tienen un ángel de la guarda. Alguien que les cuida, protege y vela por su bienestar. En el mundo de los negocios esta figura se ha transformado en lo que se conoce como 'business angel'. Se trata de inversores particulares o empresas privadas que aportan capital a un proyecto emergente o startup. Su ayuda, en este caso económica, es el

empujón necesario para que esa idea pueda convertirse en una empresa con gran proyección de futuro.

Aunque podría parecer que todo proyecto viable es a priori invertible, la realidad es bien distinta. Lo sabe bien Rodolfo Carpintier, uno de los inversores en startups de base tecnológica con más experiencia a nivel nacional e internacional. Carpintier define un proyecto viable como aquel que a corto plazo y con varios clientes puede ser rentable. Este tipo de proyectos representa el 95% de las propuestas de inversión que recibe al año. Sin embargo, su falta de escalabilidad hace que no sean invertibles. La tarta se la reparten por lo tanto entre el otro 5% de proyectos, «aquellos que a cinco años

vista pueden convertirse en una empresa que facture cinco, diez, veinte o treinta millones de euros. Estos sí son invertibles».

Carpintier fue uno de primeros en identificar, a comienzos de los 90, el potencial de las redes sociales y de Internet como modelo de negocio y decidió apostar por empresas como Tuenti o Buy Vip cuando comenzaban a dar sus primeros pasos. En definitiva, lo que estos ángeles de los negocios buscan son proyectos novedosos para un mercado con poca o ninguna competencia, con grandes probabilidades de crecimiento y con un buen equipo. Sin embargo, tener estas cualidades no garantiza el éxito. Según Aquilino Peña, fundador de Kibo Ventures,

LAS FRASES

**Rodolfo Carpintier
Inversor**

«Hay que apostar por gente que se ha inventado su propio espacio en el mercado»



**Aquilino Peña
Inversor**

«Confiamos en tener éxito en el 30% de las empresas en las que invertimos»



La fábrica de la crisis

La época de crisis en la que vivimos es un hervidero de ideas y personas dispuestas a emprender. Tener un negocio propio parece ser hoy en día la única salida para aquellos que han perdido la esperanza de encontrar un trabajo por cuenta ajena. Sin embargo, tal y como advierte Aquilino Peña, se corre el riesgo de que esta fábrica de emprendedores «estalle». «Hay que tener cuidado a la hora de animar a la gente a que emprenda porque no todo el mundo vale para esto», asevera.

Rodolfo Carpintier pone el acento en otro de los problemas con los que se encuentran los emprendedores: las copias. «Cuando algo se pone de moda todo el mundo lo copia. Estas empresas no interesan para invertir, a no ser que haya un equipo directivo fuerte, muy bien financiado y que cree firmemente en que van a ser el número uno en ese mercado en el que ya hay mucha competencia. O apoyas a un equipo que tú consideras ganador o, si no es así, apuestas por gente que se ha inventado su propio espacio, que sale sin competencia aunque al día siguiente la pueda empezar a tener», explica.

Su empresa, la incubadora Dad.es, recibe unas 2.000 propuestas de inversión al año y financian una docena a nivel mundial y 4 ó 6 a nivel nacional. «Nuestro planteamiento de éxito está basado en una estadística de 40-40-20. En un 40% tenemos buenos resultados, en otro 40% recuperamos lo invertido y un 20%, cierra». Por su parte, la empresa Kibo Ventures de Aquilino Peña analiza cada año unas 300 solicitudes de inversión, «aunque llegan muchas más». De éstas, invierten en una decena y confían en tener éxito en el 30%. «Nosotros también fallamos», reconoce. Detrás de estas apuestas empresariales se esconde el instinto, pero sobre todo la experiencia de los inversores. «Por eso solemos tener canas», bromea Aquilino Peña.



Los ganadores de la pasada edición de #CICD StartUp Competition posan con los miembros del jurado. :: DV

¿Tienes una buena idea? Ponla a prueba

Pese a las dificultades existentes en un contexto económico complicado, miles de personas coinciden en buscar una oportunidad para sus ideas de negocio. #CICD StartUp Competition es una ocasión única para llevar a buen puerto estos proyectos. Se trata de una competición en la que los finalistas podrán hacer llegar sus planes a un público compuesto por expertos, asesores e inversores

res y que está impulsada por Diarivasco.com y patrocinada por Vodafone y Fomento de San Sebastián, además de contar con la colaboración del Instituto Superior de Desarrollo de Internet (ISDI) y Loogic.

Los objetivos fundamentales de la competición, que forma parte de un amplio abanico de actividades que se desarrollarán en el marco del #CICD (Congreso Internacional Ciudadanía Digital), son contribuir a socializar la importancia del carácter emprendedor, dar notoriedad y aportar recursos a proyectos de emprendedores que tengan un

alto potencial de crecimiento y generar conexiones entre las ideas y la financiación.

Un equipo altamente cualificado en la valoración de startups seleccionará diez finalistas que tendrán la ocasión de presentar su proyecto a un jurado compuesto por inversores, emprendedores y profesores de escuela de negocios de reconocido prestigio. Además, todos ellos tendrán la oportunidad de participar en distintas actividades dirigidas a emprendedores e inversores.

La inscripción está abierta hasta el 2 de mayo. Un jurado formado por grandes profesionales del

sector como Aquilino Peña (fundador de Kibo Ventures), Rodolfo Carpintier (empresario y 'business angel' de empresas como Tuenti o Buy Vip), Luis Gosalbez (abogado y emprendedor), Javier Martín (Autor de loogic.com y fundador de iniciador.com), Iván García Berjano (CEO en Finanziapyme), Inma Martínez (una de las pioneras de las nuevas tecnologías en Europa) e Iñigo Olaiola (Fomento de San Sebastián) evaluarán los proyectos finalistas en un acto que se celebrará la última semana de junio en el Kursaal de San Sebastián, durante el #CICD.

LOS DATOS

Plazos de presentación: hasta el 2 de mayo
Inscripción: <http://startup.congresociudadanadigital.com>
Organiza: Diarivasco.com
Patrocina: Vodafone y Donostia-ko Sustapena-Fomento de San Sebastián
Colaboran: ISDI y Loogic