



→ INTERNET

Se acabaron los buenos tiempos para la 'Web 2.0'

El negocio de Internet afronta una era de glaciación. Los proyectos que aún no tengan ingresos sólidos pueden verse abocados a la desaparición debido a la dificultad de conseguir financiación en el nuevo entorno económico.

E. ARRIETA/M. PRIETO, Madrid

RIP Good Times: se acabaron los buenos tiempos. Así comenzó hace unas semanas Sequoia Capital, una de las principales firmas de capital riesgo del sector tecnológico, la reunión que mantuvo con los consejeros delegados de sus empresas participadas. Sequoia era clara en su mensaje: hay que recortar costes desde ya con la prioridad de tener flujos de caja positivos.

La fatídica presentación ha poblado de nubarrones negros el ánimo de muchos emprendedores. La crisis mundial, que será larga, va a provocar entre las empresas de Internet una era de glaciación. Será más difícil conseguir financiación, lo que puede dejar más de una idea en el garaje, a más de otra empresa con dificultades para seguir adelante y algunos *cadáveres* por el camino.

Sin embargo, analistas y emprendedores coinciden en que nada parece apuntar a que estemos a las puertas de un derrumbe similar al estallido de la burbuja *puntocom* de comienzos de siglo. Las empresas y los inversores, con la lección aprendida, no han incurrido en los excesos que inflaron aquella situación.

Prudencia

La prudencia ha sido la tónica general en la revolución de la Web 2.0. La mayoría de las empresas se ha caracterizado por modelos de negocio sólidos basados en unos costes tecnológicos y de marketing muy ajustados, con vías de ingresos claras basadas, en su mayor parte, en una publicidad online que ha despegado de la mano del crecimiento de la audiencia de Internet.

Pero, como dicen en Se-

quoia, "se acabaron los buenos tiempos", que han durado los últimos cuatro años. Difícil será que continúe la explosión de *start ups* de los últimos dos años, cuando ha sido relativamente fácil conseguir dinero para buenos proyectos 2.0.

Si la compra de Blogger por parte de Google en 2003 supuso el comienzo de la recuperación de un sector que quedó prácticamente muerto tras el estallido de la burbuja, la entrada el año pasado de Microsoft en Facebook -pagó 240 millones de dólares (186 millones de euros) por el 1,6%- marcó el cénit de este ciclo expansivo.

Sin embargo, la crisis mundial hará entrar otra vez a Internet en una fase de hibernación. "La congelación de la inversión a la espera de mayores certidumbres hace que todas aquellas ideas en desarrollo que estén en fase de preingresos y dependan de entradas de capital externo lo pasen mal", asegura Enrique Dans, profesor del Instituto de Empresa.

Una idea que comparte el emprendedor Julio Alonso, director de la red de blogs Weblog. "Los que no tengan beneficios tendrán problemas serios. Las empresas que están quemando caja para mantener su actividad pero que no tienen ingresos sólidos van a tener difícil acceder a financiación para mantener su actividad", pronostica.

Así, *start ups* con ideas interesantes que requieren de mayor tiempo de maduración -debido a que plantean un ciclo de generación de ingresos largo- pueden verse en grandes aprietos por la dificultad de acceder a financiación.

Pasa a la pág. 18





↓ TUENTI QUIZÁS, LA ÚLTIMA GRAN INVERSIÓN DEL AÑO

- Tuenti es la red social más popular en España. En ella, los usuarios pueden encontrar a sus amigos y conocer a sus contactos. Es un espacio donde las personas comparten información personal, cuelgan sus fotografías, y se unen a foros de debate o a grupos de apoyo de alguna causa. También cuenta con un servicio de comunicación instantánea y permite enviar mensajes –privados o no– a los contactos. La mayor parte de sus usuarios son jóvenes de entre 15 y 25 años.
- Este 'Facebook español' fue apoyado desde el principio por la incubadora de negocios española Digital Assets Deployment, que cuenta con una participación minoritaria en el sitio web.
- Qualitas Equity Partners, a través del fondo Qualitas Venture Capital, propiedad de la familia Polanco, ha invertido recientemente 9,5 millones de euros para hacerse con un 17 por ciento de Tuenti.
- Qualitas Equity Partners es una gestora de fondos de capital riesgo centrada en operaciones de compraventa de compañías con ventas de entre 20 millones y 200 millones de euros.

Viene de la pág. 19

Pero la crisis también servirá para realizar una "purga" del sector, puesto que forzará a los emprendedores a salir al mercado de capitales "con ideas mucho más claras y específicas en términos de generación de ingresos", dice Dans. La nueva situación también servirá para comprobar qué empresas se han sobrevalorado en los últimos años.

Burbuja 'punto.com'

Analistas y emprendedores coinciden en que esta crisis no tiene ninguna similitud con el derrumbe *punto.com* de principios de siglo. Rodolfo Carpiñter es el fundador y presidente de Digital Assets Deployment (DAD), una incubadora de negocios en Internet que, en estos momentos, cuenta con participaciones minoritarias en 18 empresas. "La diferencia con lo sucedido durante la burbuja *punto.com* es que, esta vez, se trata de un asunto más bien coyuntural", asegura Carpiñter. "Los financieros están esperando a ver qué pasa antes de

lanzarse a volver a invertir. Si hay dinero, pero éste ha retrasado su salida y, con ello, la decisión de algunas empresas de abrir nuevas rondas de financiación", añade. Es la historia del pez que se muerde la cola.

Prueba de que el ánimo inversor no ha desaparecido del todo es la última ampliación de capital de la red social profesional LinkedIn, por 22,7 millones de dólares (17,57 millones de euros). Y, en junio, la firma online recibió otros 53 millones de dólares de un grupo de inversores encabezado por Bain Capital Ventures. A finales de septiembre, Digg consiguió 28,7 millones de dólares (22,9 millones de euros) que le permitirán afrontar su expansión internacional.

En España, el fondo Qualitas Equity Partners, de la familia Polanco, ha pagado 9,5 millones de euros por el 17% de la red social española Tuenti Technologies, lo que supone valorar esta empresa en 55,88 millones de euros. "No volveremos a ver en años inversiones de esta magnitud en empresas de Internet", augura Alonso. A menor escala, aun-

↓ CINEMAVIP SIN MIEDO A ABRIR UNA SEGUNDA RONDA

- Una de las compañías españolas de Internet que ha decidido seguir adelante con sus planes de expansión a pesar del entorno económico es CinemaVip.
- Se trata de la primera red social especializada en el sector audiovisual en España, que reúne en un mismo espacio a 'amateur', profesionales y empresas del mundo del cine y la televisión. Dispone de un directorio audiovisual gratuito y permite crear grupos de trabajo, páginas web personales y promocionar videos e imágenes. En la actualidad, cuenta con más de 40.000 usuarios registrados.
- La compañía acaba de iniciar una segunda ronda de financiación en busca de inversores nacionales y extranjeros. "No nos preocupa tanto la caída generalizada del valor de las empresas en sí, como encontrar un inversor que se comprometa con nuestro proyecto y que conozca bien el sector. En estos casos, la negociación se hace más sencilla", comenta Bernardo Martínez, director comercial y de Marketing de CinemaVip. "Sólo aquellos inversores que únicamente buscan una rentabilidad en un plazo muy determinado están inquietos", asegura.



Los emprendedores tienen más difícil conseguir financiación.

Esta crisis no tiene ninguna similitud con el estallido de la burbuja 'punto.com' de 2000

↓ ARENA MOBILE LA ITALIANA NEOMOBILE COMPRA LA ESPAÑOLA

- Acabar en manos de otra empresa es muchas veces un final feliz para emprendedores españoles, como ocurrió con la venta de la española Panoramio a Google en junio de 2007.
- Esta semana se ha conocido que la española Arena Mobile, fundada en 2001 por los hermanos Josep Antón, Jordi y Pau Aliagas, que se dedica a vender contenidos para móviles a las operadoras, ha sido adquirida por italiana Neomobile por una cantidad que no ha sido desvelada.
- Con la compra de la española, que vende sus productos a 120 operadoras de más de 70 países, la italiana consigue completar su negocio, enfocado hasta la fecha al usuario final. Arena Mobile tiene oficinas en trece países.
- Neomobile cerró recientemente una ronda de financiación por valor de 13,5 millones de dólares (10,81 millones de euros) del fondo de capital riesgo Monte Paschi Siena, que se hizo así con el 16% de la compañía de contenidos para móviles.

que igual de significativa, figura la ampliación de capital puesta en marcha por DAD hace dos semanas. El grupo espera obtener tres millones de euros a lo largo de los próximos meses de manos españolas y extranjeras.

Valoración a la baja

De este modo, existen hoy dos opciones: seguir adelante con los planes, aun cuando la valoración de la empresa pueda caer; o esperar. "Sigue habiendo dinero, pero han caído las valoraciones. Ahora piden casi el 50% más de participación que hace unos meses", asegura Miguel Acosta, fundador de Beruby.com.

La cuestión es cuánto tiempo hará falta para volver a la normalidad y hasta qué punto es lógico que caiga el valor de las compañías. "Es un problema clásico en Internet. Si una empresa se valora muy alto, deberá crecer rápidamente para justificar ese valor. Con la crisis, es difícil alcanzar grandes incrementos, por lo que la valoración cae", explica Carpiñter. Y continúa: "Las empresas que no fueran so-

brevoladas en el pasado y que tengan un modelo de negocio sano no tienen por qué sufrir esta devaluación".

Mientras, las empresas de Internet cuyo modelo de negocio dependa de la publicidad online no dejarán de crecer, aunque no a los ritmos de hace un año, puesto que el mercado se está ralentizando. "Hace un año, se hablaba de duplicar ventas, invertir en nuevos proyectos. Ahora, hay que centrarse en las vías de ingreso claras", remarca Julio Alonso.

La prudencia es la mejor receta para afrontar el invierno que se avecina. "Es mal momento para saltos al vacío y triples mortales con tirabuzón, porque, en la mayor parte de ocasiones, mientras esto siga así, no habrá una red debajo", ilustra Enrique Dans.

Rodolfo Carpiñter se muestra más optimista acerca del futuro: "Algunos de los negocios del futuro son *start ups* de Internet", recuerda el emprendedor. "Con este retardo, estamos frenando la creación de puestos de trabajo", concluye.

↓ TAGZANIA PRUDENCIA TRAS CERRAR SU PRIMERA RONDA

- Tagzania Services se fundó el año pasado a raíz de la proyección internacional de Tagzania.com, una aplicación web basada en Google Maps, que permite etiquetar y recomendar lugares y que está traducida en trece idiomas.
- La empresa cerró en julio su primera ronda de financiación con la Sociedad de Capital Riesgo del País Vasco (SGER), que ha invertido 465.000 euros por el 28,57% de Tagzania Services. La inversión se ha efectuado por un periodo de seis años a través del Fondo Elkano XXI, destinado a proyectos tecnológicos.
- "Esta ronda nos permitirá afrontar el crecimiento, pero siempre desde la prudencia, porque no es momento para arriesgar", explica Luis Fernández, uno de los fundadores. Aunque Tagzania.com es la mejor herramienta de marketing –los ingresos son vía publicidad–, el grueso del negocio se basa en los proyectos geográficos. Así, han realizado proyectos como un conjunto de modelos arquitectónicos para Google Earth, por encargo del Pabellón Español de la Bienal de Arquitectura de Venecia.

↓ BERUBY LAS VALORACIONES ACONSEJAN ESPERAR

- BeRuby es una web española que permite al usuario organizar los sitios por los que navega con más asiduidad. El internauta recibe una comisión cuando visita, se registra o compra en ciertas páginas. La empresa tiene acuerdos con 150 compañías, como El Corte Inglés, eDreams, Yahoo! Una tercera parte de las comisiones cobradas por BeRuby.com gracias a toda la actividad que realiza el internauta van para el usuario.
- El negocio se puso en marcha en julio de 2007 con una inversión inicial de 300.000 euros. Este verano, la compañía empezó a reunirse con sociedades de capital riesgo con la intención de cerrar una ronda de entre 1 millón y 2 millones de euros. Sin embargo, la situación de crisis ha provocado una caída de las valoraciones. "Como no tenemos una urgencia inmediata, preferimos esperar y volvernos a sentar en unos meses", explica Miguel Acosta, uno de los fundadores del proyecto.
- La web tiene unos ingresos de unos 30.000 euros mensuales, lo que le permite "aguantar" sin financiación extra. Eso sí, deben frenar sus planes de expansión en otros mercados donde están presentes.

↓ BERGGI Y STRANDS 'EXILIO' A EEUU, LA TIERRA MÁS GENEROSA

- Berggi y Strands son los dos ejemplos más significativos de empresarios españoles que optaron por fundar su compañía en Estados Unidos, tierra que les prometía un acceso más fácil a financiación.
- Berggi fue fundada en 2005 por Jorge Mata, con sede en Houston. Especializada en aplicaciones y servicios online para móviles y participada por Avanzit, la crisis no ha frenado sus ganas de seguir creciendo. Hace dos semanas, por ejemplo, Berggi llegó a un acuerdo con la estadounidense Mobicious para que los usuarios puedan subir fotografías a la Red desde el móvil, a través de la red social SnapMyLife.
- Strands fue fundada por Francisco Martín en 2003. Con sede en Corvallis (Oregón), está participada por Antonio Asensio, BBVA y los fondos españoles Debacue y Sequel. Hasta hace un año, contaba con MyStrands, un portal de música que recomendaba canciones a los usuarios en función de sus gustos. Strands ha creado recientemente un portal que recomienda productos financieros, denominado MoneyStrands, tras la adquisición de Expenr en abril.