



YAHOO!, GOOGLE Y MICROSOFT SON LOS MEJORES EJEMPLOS DE PAREJAS DE ÉXITO

Los tándem que triunfan en tecnología

Algunos de los mayores éxitos en tecnología fueron impulsados por parejas de jóvenes emprendedores. Es el caso de Jerry Yang y David Filo, fundadores de Yahoo!, de Bill Gates y Paul Allen, de Microsoft, o de Sergey Brin y Larry Page, de Google. Parece que los tándem en el sector tecnológico son una de las mejores fórmulas para construir auténticos imperios empresariales. Página II-III

EN TIEMPO REAL

El éxito viene en pareja

Algunos de los negocios tecnológicos de mayor éxito como Yahoo! y Google nacieron fruto del ingenio de una pareja de jóvenes emprendedores, que supieron repartirse las funciones y dejar la gestión de sus empresas en manos de profesionales.

Datos clave:

- La mayoría se conocieron en el ámbito universitario
- Mientras que uno es el tecnólogo, el otro es el estratega

■ NOEMÍ GÓMEZ
ngomez@recoletos.es

Que dos mentes piensen más que una es una evidencia que ha encontrado en el sector tecnológico su máximo exponente. Algunas de las compañías más exitosas del mundo han nacido fruto del ingenio de dos jóvenes emprendedores. Es el caso de Sergey Brin y Larry Page, los fundadores de Google, de David Filo y Jerry Yang, de Yahoo!, de Bill Gates y Paul Allen, de Microsoft, y de William Hewlett y David Packard, de HP.

Ante esta situación surge la duda de qué es lo que ha convertido a estas parejas en un matrimonio empresarial perfecto a la hora de alumbrar negocios. Enrique Dans, profesor del Instituto de Empresa, asegura que "la clave está en la necesidad que tiene un emprendedor de validar una idea con otra persona, que tenga un perfil y unas características distintas, pero que sienta afinidad por lo que estás contando y que pertenezca a tu entorno". De hecho, los fundadores de Yahoo!, de Google y de HP se conocieron cuando eran estudiantes en la Universidad de Stanford. Pero aunque pertenecían al mismo ámbito universitario, e incluso estudiaban las mismas carreras, los perfiles entre unos y otros eran radicalmente distintos.

Perfiles

En el caso de Yahoo!, David Filo es el tecnólogo y Jerry Yang, el estratega. De esta forma, Yang es la cara pública de la compañía y el responsable de diseñar junto con el consejero delegado de Yahoo!, Terry Semel, la estrategia del negocio mientras que Filo, famoso por su aversión a los medios de comunicación, se encarga del desarrollo de programas. Estos dos tipos de perfiles se repiten casi de forma idéntica en el caso de Google. Mientras que Sergey Brin es el presidente de tecnología de la compañía, Larry Page, con un perfil más comercial, es el responsable de productos. Para Dans, otra característica de estas parejas es que "se produce un reparto de papeles. Mientras que uno es el creativo, el otro es más operativo y se encarga

Los pioneros norteamericanos

• Sergey Brin y Larry Page Google



Google se ha convertido en el buscador líder en Internet con más de un millón de consultas al día. La historia de esta compañía se remonta al otoño de 1995 cuando dos estudiantes de la Universidad de Stanford en California, Sergey Brin y Larry Page, unieron sus esfuerzos para crear una tecnología que sirviera para buscar datos. El resultado de esta investigación

fue la tecnología PageRank, origen del buscador, que arrancó comercialmente bajo el nombre de Google en septiembre de 1998. Desde entonces, la popularidad de este buscador ha hecho que se convierta en una herramienta imprescindible para millones de internautas. En 2001, en pleno declive de muchas compañías de Internet, Google comenzó a ser rentable.

• David Filo y Jerry Yang Yahoo!

David Filo y Jerry Yang se conocieron a comienzos de 1994 en la Universidad de Stanford cuando preparaban su tesis doctoral en ingeniería eléctrica. Un poco aburridos del trabajo académico, los dos jóvenes comenzaron a pasar cada vez más tiempo en la recién creada Internet y se dedicaron a hacer un listado de sus páginas web favoritas. Lo que no se esperaban estos dos jóvenes es que lo que comenzó como un pasatiempo para facilitar sus ratos de navegación fuera a convertirse en un negocio y en uno de los portales de referencia de Internet en el mundo. En el primer trimestre de 2003, los ingresos de Yahoo! fueron de 282,9 millones de euros y los beneficios alcanzaron los 46,7 millones. De esta forma, éste ha sido el cuarto trimestre consecutivo en que el portal obtiene beneficios netos.



• William R. Hewlett y David Packard HP

William R. Hewlett y David Packard se conocieron en la Universidad de Stanford en los años treinta. Fruto de su encuentro nació en 1939 Hewlett-Packard (HP), una de las mayores compañías informáticas del mundo, que al igual que otras empresas del sector fundadas por jóvenes emprendedores nació en un garaje. Durante los más de

sesenta años de vida de HP, uno de los hitos más importantes se produjo en mayo de 2002 cuando HP anunció la compra de su competidor Compaq. La operación, valorada en más de 18.000 millones de dólares, ha sido la más importante que se ha producido en el sector informático hasta ahora, y ha creado un gigante tecnológico sólo superado por IBM.



• Bill Gates y Paul Allen Microsoft



Bill Gates y su amigo de la infancia, Paul Allen, fundaron Microsoft en 1975. En ese momento, Gates tenía tan sólo veinte años. Hombre visionario y emprendedor como pocos, Bill Gates ha levantado en tan sólo 28 años un imperio tecnológico que facturó 28.370 millones de dólares en su último ejercicio fiscal, que concluyó en junio de

2002. Además, se ha convertido en el hombre más rico del mundo con una fortuna valorada en 40.700 millones de dólares, según el ranking elaborado por la revista *Forbes*. El cofundador de Microsoft, Paul Allen, ocupa la cuarta posición en el ranking con una fortuna de 20.100 millones de dólares.

de llevar la idea a la práctica". Además, "otra ventaja de estos tandems es que pueden tomar decisiones de forma más equilibrada y eficiente", explica. Otro de los aspectos que tienen en común estos emprendedores es que ninguno de ellos ejerce las funciones de primer ejecutivo de sus respectivas compañías. Parece, por tanto, que

a la hora de gestionar el negocio y de hacerlo crecer estos emprendedores se decantan por gestores profesionales. En el caso de Yahoo!, el consejero delegado es Terry Semel, procedente de Warner Bros. En Google, la gestión está en manos de Eric E. Schmidt, mientras que en Microsoft el primer ejecutivo es Steve Ballmer y en HP,

Carly Fiorina. Esta tendencia, sin embargo, no parece producirse en el caso de las parejas de éxito españolas. Los hermanos Javier e Ignacio Pérez Dolset, creadores de Lanetro y Pyro Studios, dirigen sus respectivas empresas, aunque el primero está al frente de Lanetro, y el segundo dirige la empresa de videojuegos. Por otra parte, Infinity System, com-

pañía que comercializa los ordenadores *Airis* y que fue fundada por los hermanos José Vicente y Fernando Molera, está dirigida por el primero mientras que el segundo se encarga de la dirección comercial. Aun así, en España todos los tandems empresariales no siempre han funcionado. Uno de los fracasos más sonados fue el de Ecuallity,

compañía de comercio electrónico creada por Santos Rodríguez y cuyo brazo derecho fue Fernando Pardo. De todas formas, a pesar de la desaparición de esta compañía, ambos empresarios siguen unidos en otros proyectos como la editorial Nowtilus.

■ MÁS INFORMACIÓN:
www.google.com

Los protagonistas españoles

• Javier e Ignacio Pérez Dolset Lanetro y Pyro Studios

Los hermanos Javier e Ignacio Pérez Dolset, junto con su padre Juan Antonio Pérez Ramírez, fundaron en 1993 el proveedor de acceso a Internet Teleline, participado al cincuenta por ciento por la familia Dolset y por Telefónica. En 1996, los Dolset vendieron su participación en Teleline a Telefónica y crearon Pyro Studios, una desarrolladora de videojuegos, y Lanetro, una compañía de Internet dedicada a la distribución de la información local, participada al cincuenta por ciento por la familia Dolset y por José Miguel Herrero. Desde entonces, la compañía de Internet ha conseguido sortear la crisis puntocom. De hecho en noviembre de 2002 se llevó a cabo una ampliación de capital por valor de cinco millones de euros. La ampliación fue suscrita en un 66 por ciento por Inova Capital, el grupo de inversión en nuevas tecnologías controlado por Juan Abelló y en un 34 por ciento por el resto de socios. De esta forma, Inova, que ya participaba con un doce por ciento en el capital de Lanetro, pasó a controlar el 33 por ciento. Tras el fondo de inversión de Juan Abelló, el siguiente accionista de referencia es Factory Holding Company, la compañía de la familia Dolset, que controla el 32 por ciento. El resto del accionariado se reparte entre la empresa de inversión Sonsin, con un doce por ciento;

Abengoa, que participa a través de Telvent con un cinco por ciento; autocartera, el diez por ciento y el resto se reparte entre empleados y directivos. Lanetro facturó 16,5 millones de euros en 2002, un 83 por ciento más que en 2001, y obtuvo un resultado operativo positivo de dos millones de euros. Las pérdidas netas fueron de 800.000 euros. En 2003 la compañía prevé facturar 41 millones de euros, obtener un resultado operativo positivo de 8,5 millones y unos beneficios netos de seis millones.



• José Vicente y Fernando Molera Infinity System

La escalada de Infinity System, compañía de capital español que comercializa los ordenadores Airis, en el sector español de PCs se remonta a 1992 cuando los hermanos José Vicente y Fernando Molera abrieron cuatro tiendas de informática. Cuatro años más tarde, decidieron instalar la sede de Infinity en el Parque Empresarial San Fernando de Madrid. En ese momento, el negocio de la empresa se limitaba a comprar componentes de ordenadores y venderlos a sus clientes, unas trescientas tiendas españolas de informática, que se encargaban de ensamblar y montar los PCs. No fue hasta 1997 cuando los hermanos Molera decidieron dar un paso más y empezaron a fabricar sus propios ordenadores bajo la marca Airis. Desde entonces, el ascenso de la compañía ha sido imparable. Infinity System ha pasado de facturar 5,93 millones de euros en 1997 a 217 millones de euros en 2002. Además, la compañía, que en 2001 ocupaba la sexta posición en el mercado español de portátiles con una cuota de mercado del 4,2 por ciento, se alzó hasta la primera posición del ranking en 2002 con una cuota del 18,8 por ciento. Una buena relación precio-prestaciones, una agresiva campaña de publicidad, precios entre un 25 por ciento y un 30 por ciento más baratos que una gran marca y un buen servicio postventa han sido las bazas de esta compañía para escalar posiciones en un tiempo récord. En 2003 Infinity System se ha propuesto impulsar las ventas de sus ordenadores de sobremesa, que comercializa bajo la marca Airis Titanium. Además, prevé incrementar sus ingresos un cuarenta por ciento respecto a 2002. Para conseguirlo, Infinity System tiene previsto seguir con su expansión por Europa. La compañía, que ya vende ordenadores en países como Portugal, Italia, Bélgica, Holanda, Francia, Chile y Brasil, pretende comercializar este año sus productos en los quince países de la Unión Europea. En la actualidad, las ventas fuera del mercado español ya suponen el treinta por ciento de su facturación.



José Vicente Molera, director general de Infinity.