

Desayuno de trabajo **Networking Activo** sobre "Inversores en Internet" en colaboración con **Bolsa.com**, 1 de Junio 2011 en Madrid.

Los **temas propuestos** para el debate son :

Cuales son las variables que últimamente se está utilizando en los pactos de socios para poder cerrar la inversión con los proyectos de interés.

Tendencias 2011, qué sectores son de mayor interés para invertir hoy día.

Situación del creciente ecosistema de emprendedores.

La necesaria formación del inversor tradicional para convertirse en inversor en empresas de Internet.

Diversificación o concentración de temáticas en la inversión en empresas de internet.

El florecimiento de clubs de business angels.

Importancia del factor internacionalización de cara a invertir en un proyecto.

¿Hay modas en las inversiones? (Redes Sociales, etc).

¿Hace falta una adecuada regulación e incentivos a la inversión?

## **Conclusiones del debate:**

## **Un poco de historia...**

La primera oleada de inversores en empresas de Internet, en la época entre 1999 - 2001, fueron compañeros de trabajo o de estudios que invierten en emprendedores que eran ex compañeros suyos, muy endogámico.

Hoy día, hay una segunda oleada de inversores offline que se están asesorando muy bien para invertir.

Además, están empezando a aparecer emprendedores de éxito con capacidad de invertir en startups de tecnología con conocimiento del sector.

## **Entorno**

Creciente número de esquemas y modelos de crowdfunding desarrollándose para permitir la inversión en start-ups de Internet

Existe una dificultad a la hora de privilegiar los términos de entrada de algunos inversores sobre los de otros en una misma ronda cuando los primeros aportan (o creen aportar) más que capital puro.

Hay muchos inversores pequeños que están invirtiendo pequeñas cantidades que aportan valor presentando contactos y clientes para la empresa donde han invertido.

En el ecosistema inversor hay muchos tipos muy diferentes. Aunque hay un agujero de inversión en el salto entre la demostración del modelo de negocio y la globalización. De 400k a 1mill€ es lo que más inversión falta.

Hace falta una adecuada regulación e incentivos a la inversión. Esto se podría aliviar un poco si en vez de estar centrados en vender participaciones de sociedades limitadas, los propios emprendedores ofreciesen de saque otros productos como préstamos participativos.

Existen modas en las inversiones, por ejemplo: Redes Sociales, aunque, ha habido muchos proyectos fallidos de carísimas redes sociales.

## **España**

Rondas de inversión de +10mill€ en España no hay. No hay porque es prácticamente imposible recuperar diez veces dicha inversión con una startup TIC vendiendo sólo en España, y es muy difícil y costoso internacionalizarse. Hay que tener en cuenta que el PIB de California es 1,5 veces el de toda España y el PIB de EE.UU. es ~15 veces mayor. Es por eso que la misma empresa con el mismo producto que en EE.UU. recibe 5 millones de euros para vender en su mercado local en España no recibe más de 0,5 millones.

Las filtraciones hacen mucho daño cuando se negocia con empresas americanas cotizadas.

El gran problema del mercado español es la falta de salidas a la inversión.

Faltan casos de éxito, tenemos Letsbonus, Buyvip, Privalia, Tuenti, Softonic y poco más. Pero si hay proyectos buenos en los que invertir.

España hoy tiene muy mala prensa, incluido para temas de inversión.

Hay una mayor unión entre inversores minoristas que se han unido por foros online.

## Extranjero

Los inversores en Silicon Valley invierten a un máximo de 50km de distancia de su casa. Invierten en cosas que conocen cómo funcionan, y que piensan que son altamente escalables. “Conocer cómo funciona” implica también conocer el sistema legal. Proponerle a un yankee que invierta en una sociedad limitada española es como proponerle a un español que invierta en una sociedad iraní en riales. Es por eso que sólo invierten si tienes la empresa allí, pero es más por el sistema legal

y financiero que por la idea, el mercado o el emprendedor. De hecho en general ¡les gusta la diversidad cultural!

El inversor que busca invertir en mercados foráneos busca co-inversores locales que les ayuden.

Aunque el espectro de inversores en Europa es mayor que en España, está todavía muy lejos del conjunto de inversores en USA.

Hay inversores que no invierten en emprendedores en régimen de casado en ganancias.

Londres, Múnich y Barcelona son los 3 clústers tecnológicos Europeos.

Hay un gran problema regulatorio para poder traer talento cómo empleados a extra comunitarios.

Los deportistas de élite empiezan a querer entrar en empresas de internet

## Emprendedores

Las "preguntas" que hay que hacerles a los emprendedores para invertirles aumentan conforme el inversor se profesionaliza.

Al emprendedor le cuesta ver el valor del socio industrial. Esto es porque el socio industrial, lógicamente, suele valorar la empresa en menos dinero que el socio puramente financiero ya que piensa que además de dinero aporta valor. Pero el emprendedor prefiere una valoración de 1M€ en “silly money” que otra de 700.000€ en “smart money” Esto, por otra parte, se aliviaría un poco si lo que se negociase no fuera sólo un porcentaje de participación societaria en la empresa.

El dinero de la inversión hay que administrarlo, recibéndolo poco a poco y siempre según se vayan cumpliendo hitos.

Muchos proyectos españoles deberían fusionarse para adquirir tamaño para poder ser invertidos por inversores extranjeros. Somos pocos y mal avenidos. Es horriblemente difícil montar un equipo de auténtica calidad porque no hay forma de que todo el mundo se ponga de acuerdo para remar juntos en la misma dirección.

Hace falta conectar mejor el capital (que hay) con los emprendedores, con una marca que sea potente y reconocida que sirva de intermediaria.

Hay que profesionalizar el mundo del emprendedor

Hay que potenciar la figura del mini curso para el emprendedor (que no tiene tiempo pero que necesita que le expliquen estrategias de *exit*, negociaciones, etc).

Los inversores ahora mismo piden que los emprendedores facturen.

Desayuno de Trabajo Networking Activo sobre Inversores en Internet en colaboración con [Bolsa.com](http://Bolsa.com).

Las empresas participantes en el Desayuno de Trabajo fueron : BolsAgora, Capital Semilla de CAN, ConZumoz, Debaeque, Ezaro Media, FDI, FinancialRed, Grupo ITnet., Knowgat y Networking Activo.

Creador del documento: [Emilio Márquez Espino](#) CEO de [Networking Activo](#).