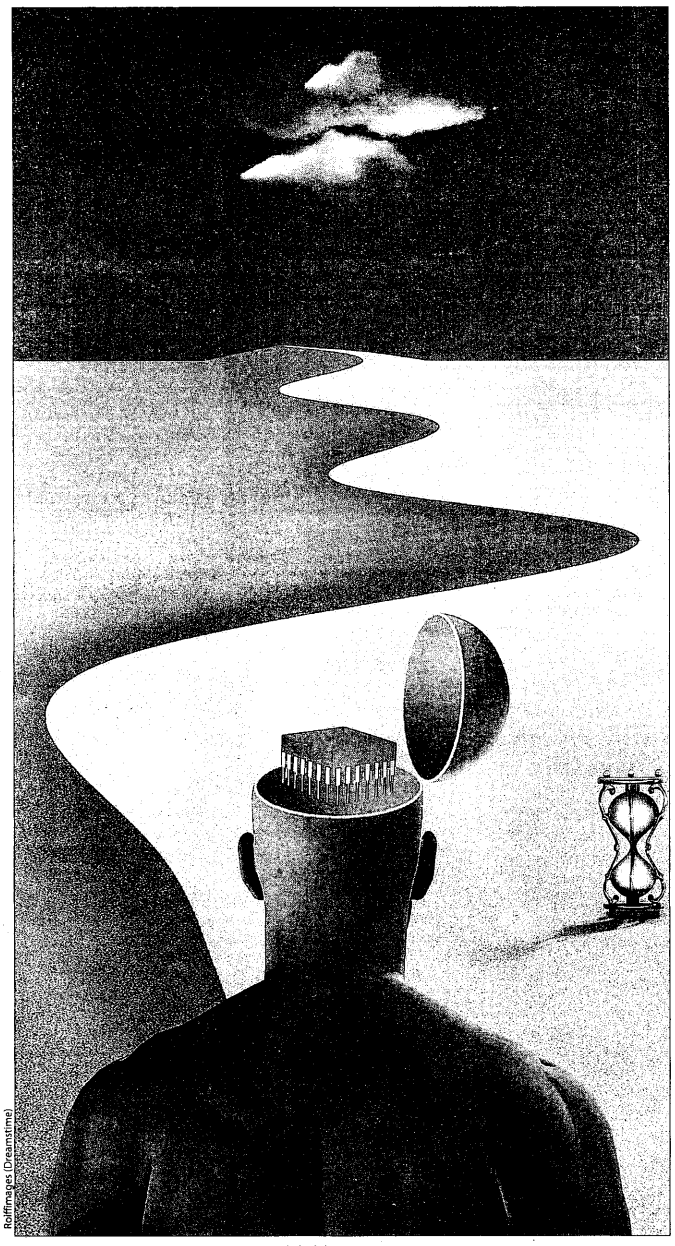
mi NEGOCIO
www.expansion.com/minegocio



Rolfimages (Dreamstime)

Las buenas ideas deben sustentarse en habilidades directivas.

Sobrevivir a la innovación

Innovar es caro y puede llevar a una empresa a morir de éxito. Existen consultoras que ayudan a planificar y lograr ayudas.

E.C./D.A./E.A. Madrid

"Hemos visto morir muchos proyectos exitosos". Así de rotundo se muestra Eduardo Vinuesa, gerente senior de la división de servicios financieros de la consultora Blueline y experto en innovación. Una mala planificación, errores en la gestión de costes o en la política de márketing pueden tener consecuencias desastrosas para una idea de negocio brillante.

Las instituciones comunitarias y de los diferentes países de la Unión Europea están intentando fomentar la innovación, tanto en el mundo universitario como en la esfera privada. En este sentido, existe un gran número de ayudas a las que las pequeñas y medianas empresas con ideas más avanzadas se pueden acoger. "Existe un amplio abanico de apoyos, que van desde préstamos participativos, a financiación procedente de las firmas de capital riesgo públicas o créditos blandos de instituciones, como el CDTI", añade Eduardo Vinuesa. Su firma, que forma parte del grupo de capital riesgo francés Najeti, lleva varios años ayudando a las empresas a hacer viables sus ideas sobre innovación. "También asesoramos a los fondos de capital riesgo público a seleccionar los mejores proyectos", señala.

A lo largo de su experiencia, Vinuesa se ha encontrado con un buen número de casos muy diferentes. Desde una empresa de comunicación por satélite que buscaba definir su plan de negocio hasta una empresa de software que buscaba financiación para crecer. "Cada vez hay más bancos dispuestos a prestar dinero para este tipo de proyectos y las firmas de capital riesgo también se muestran más partidarias de participar en ellos", añade.

Pese a todo, la inversión en *start up* o fases iniciales del desarrollo empresarial sigue siendo el gran reto del capital riesgo en España. Según los datos de la patronal europea del sector, EVCA, las firmas destinan menos del 10% de su inversión total en el país a proyectos tecnológicos en fases iniciales, frente al 20% de media europea.

> Existe un amplio abanico de ayudas a las que las pequeñas y medianas empresas se pueden acoger

"Lo difícil no es encontrar emprendedores con buenas ideas, sino que éstos tengan habilidades directivas", señala el responsable de Blueline. "Según él, los proyectos bien planteados sí consiguen financiación". "El problema es conseguir una segunda ronda de captación de dinero, algo crítico para el desarrollo de la compañía y que no muera antes de los primeros cinco años de vida", señala Eduardo Vinuesa.

Enfermedad del neonato

El año pasado desaparecieron 13.774 compañías en España, un 11,68% más que en 2005. Sólo en diciembre de 2006, se disolvieron 1.441 empresas, según datos de un informe sobre movimientos empresariales realizado por la consultora Informa D&B. Las empresas desaparecidas representan en torno al 10% del total de compañías creadas en el año (que fue de unas 150.000 sociedades en 2006, según el estudio). La Comunidad Valenciana, Andalucía y Canarias se sitúan al frente del ránking de las comunidades con mayor número de disoluciones de empresas.

> Algunas firmas de capital riesgo públicas apoyan el desarrollo de empresas innovadoras

Según los expertos, la mayoría de los fracasos están relacionados con un exceso de confianza en las posibilidades de la compañía recién nacida. "Los psicólogos han estudiado muy bien este fenómeno. En general, los seres humanos solemos considerarnos a nosotros mismos como mejor preparados, más inteligentes y hábiles que la media. Es conocido un estudio en el que el 80% de los suecos afirma conducir mejor que la media", señala el representante de una firma de asesoramiento financiero.

En general, los emprendedores piensan que el negocio podrá salir adelante con menos dinero del que realmente necesitan. Además, las habilidades financieras de muchos nuevos empresarios son bastante limitadas, aunque sus destrezas técnicas dentro del área en la que se desempeñan estén fuera de toda duda. Algunas instituciones, como Secot (la asociación que agrupa a antiguos ejecutivos senior que trabajan como voluntarios en consultoría) se han especializado en asesorar a los emprendedores para que éstos no fallen en el cálculo de sus posibilidades reales de generar proyectos rentables.

Pero si las dificultades son comunes para todas las nuevas empresas, las que incorporan un alto componente tecnológico y de innovación enfrentan retos adicionales. Las firmas de capital riesgo públicas, y especialmente, las que cuentan con participación de las cajas de ahorros y los Gobiernos autonómicos, están mostrando un gran interés en apoyar proyectos con un alto componente de inversión en investigación y desarrollo.

Entre estas firmas se encuentran: Capital riesgo de la Comunidad de Madrid, participado por el Gobierno regional y Caja Madrid; Cantabria Capital, en la que están presentes Santander, el Go-

(Pasa a pág. siguiente)

El riesgo de un exceso de confianza

- En 2006, desaparecieron un total de 13.774 empresas en España, lo que supone un incremento del 11,68% con respecto al año anterior, según un estudio de la consultora Informa D&B.
- Casi 1.500 de las compañías que se disolvieron el año pasado lo hicieron durante el mes de diciembre, en plena campaña navideña.
- Las firmas desparecidas representan en torno al 10% del total de compañías creadas en 2006.
- Andalucía, Canarias y la Comunidad Valenciana se sitúan a la cabeza de las Comunidades Autónomas con mayor número de disoluciones de empresas.
- Según los expertos, los fracasos empresariales pueden estar relacionados con un exceso de confianza en las propias habilidades, con la ausencia de buenos conocimientos financieros y con la creencia de que un negocio podrá salir adelante con menos dinero del necesario.
- Las firmas con mayores dificultades iniciales son aquellas con altos niveles tecnológicos y de innovación.
- Uno de los principales y más difíciles retos de un emprendedor en la salida a bolsa, ya que la mayor parte de los proyectos no pueden ser rentables a corto plazo.

(Viene de pág. anterior)

bierno cántabro, la patronal de empresarios y Caja Cantabria; o la Sociedad de Desarrollo de Navarra (Sodena), impulsada por el Gobierno Foral de esta comunidad autónoma.

La bolsa

La salida a bolsa de su empresa sigue siendo el paradigma del éxito para un emprendedor. Sin embargo, las cifras muestran todo lo contrario. "Muy pocas de estas compañías logran salir a bolsa", señala Vinuesa. A su juicio, uno de los factores que impiden este hecho es la ausencia de un mercado bursátil "que entienda mejor los proyectos pequeños, pero con potencial".

Una alternativa para muchos emprendedores es la búsqueda de socios estratégicos, una tarea difícil si se tiene en cuenta que muchas de estas nuevas empresas trabajan con proyectos que sólo pueden ser rentables a medio o largo plazo.

Las historias de éxito, sin embargo, constituyen en estímulo importante para los que apenas empiezan. Sobre todo en un ambiente como el español, en el que persisten ciertas reticencias hacia la inversión en tecnología. "En un mercado en el que las inmobiliarias y las constructoras han sido las estrellas de los últimos años, es muy difícil convencer a un inversor de que apueste por un negocio de futuro pero que puede pasar varios años con números rojos. La mentalidad que domina, muchas veces, es la del *pelotazo*", señala un analista.

Innovación desde el ADN

Un caso interesante es el de la biotecnológica sevillana Neocodex, una empresa constituida por un grupo de profesionales españoles que ha logrado consolidarse y crecer gracias al apoyo de inversores y socios internacionales. "En Estados Unidos hablan nuestro mismo idioma y tienen la capacidad de entender el negocio de manera muy rápida. Y eso es algo que nos había costado mucho conseguir en España, sobre todo, al principio", señalaba uno de los fundadores de esta firma.

Neocodex posee el mayor banco español de ADN y ha abierto una filial en EEUU para comercializar sus productos. Dentro de su proceso de expansión, la firma fichó al antiguo director de un banco americano privado de ADN. El objetivo de esta empresa, fundada en 2002, es contar con el 50% de todas las patentes biomédicas que se registran en Andalucía y consolidar una gran plataforma biotecnológica para el estudio del ADN desde el punto de vista industrial. El trabajo de Neocodex (que puede contribuir a descubrir los genes que involucrados en el desarrollo de enfermedades como el cáncer, la esquizofrenia, la diabetes y la osteoporosis) se ha podido desarrollar gracias tres ampliaciones de capital. Al principio, el proyecto arrancó sólo con 18.000 euros.

"Desde el punto de vista del mercado, somos una empresa con grandes niveles de incomprensión. El capital riesgo en España está poco especializado, no entiende bien el proceso de una compañía como la nuestra y exige retornos inmediatos. El que diga que una empresa de biotecnología puede conseguir beneficios antes de siete años, miente", comentaba a comienzos de 2006 Enrique Vázquez, director general de la empresa.

Neocodex es ya mucho más que sólo una promesa. La empresa espera conseguir beneficios este año y llevar su plantilla, que el año pasado estaba constuida por 19 personas, hasta 100 empleados para 2009.

Alianzas para triunfar

Otro caso destacado es el de la firma Gate, un empresa especializada en el desarrollo de sistemas de detección no intrusiva que, gracias al apoyo de un grupo de inversores españoles que se atrevió a creer en el proyecto, ha podido consolidar su negocio. La compañía fabrica persicopios para los submarinos españoles, ofrece sistemas de control electrónico para la prevención de incendios forestales y desarrolla nuevas tecnologías para la detección de tumores.

Fue creada en 1991 por varios ingenieros españoles y su actividad abarca áreas como los infrarrojos, la biométrica y las llamadas ondas milimétricas. Algunos de sus principales clientes han sido el Ministerio de Defensa, las Fuerzas Armadas de Malta, Amper y Telefónica.Una de las claves de su éxito es la capacidad para establecer alianzas internacionales.

Gate mantiene convenios con varias empresas del sector. En el campo de la biométrica ha llegado a acuerdos con una empresa israelí y trabaja con una compañía británica para desarrollar la nueva tecnología de las ondas milimétricas. "Estamos es una fase anterior a la industrial. Somos una empresa de I+D con orientación a lograr usos comerciales", señala Jacobo Israel, socio financiero de la compañía y uno de los que ha apostado por el futuro de Gate.

"Hace falta que las autoridades españolas entiendan que la innovación se debe apoyar. Hay que dedicar un mayor porcentaje del PIB y hacen falta también inversores privados que estén dispuestos a asumir riesgos en proyectos de futuro", comenta Israel.

Un problema adicional para muchas empresas que comienzan (y no sólo las tecnológicas) está relacionado con los plazos de cobro. Al ser empresas pequeñas que trabajan con grandes clientes, muchas de ellas se encuentran en la situación de ver cómo los pagos tardan más de tres meses en llegar.

"Este es uno de los aspectos que se deben provisionar. Hay que buscar alternativas creativas, como descuentos por pronto pago y estrategias similares. Si no, la empresa se puede ver asfixiada y con graves problemas", señala el antiguo director financiero de una compañía que ahora se dedica a la asesoría.

Enrique Vázquez, director general de la empresa Neocodex. / J.L.Pindado

Historias de todos los colores

La salida a bolsa es el sueño idílico del emprendedor en este sector, pero muy pocos lo logran

La dificultad en tener paciencia para esperar los primeros beneficios es una de las claves del éxito

Algunos casos, como el de la empresa sevillana Neocodex, dan cuenta del éxito de innovar

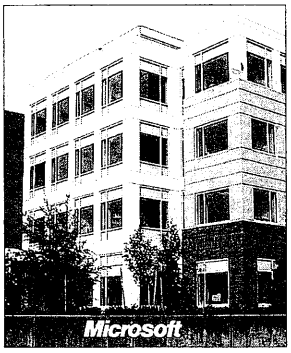
Los Gobiernos regionales están ganando protagonismo como financiadores

Y si el gordo cae aquí...

Una de las mayores obsesiones de muchos inversores particulares y profesionales que se deciden a entrar en empresas tecnológicas de nueva creación es la posibilidad de dar con la nueva Microsoft. En algún lugar del mundo puede haber un grupo de jóvenes emprendedores que haya dado con la idea del billón de dólares. Y nadie quisiera perder la oportunidad de invertir a tiempo. El problema es que nadie sabe dónde puede aparecer el nuevo gigante de la tecnología.

Varios fondos de inversión están convencidos de que los campeones del siglo XXI tienen mayor probabilidad de aparecer en China, India, Corea o Brasil que en California. Rajesh Varma, el gestor de los fondos tecnológicos de la firma francesa de inversión Carmignac Gestión, piensa que las empresas con un alto componente de innovación de Asia se comportarán mejor que las estadounidenses. Las empresas de biotecnología, las energías renovables y la electrónica están entre los sectores con mayor atractivo.

Los mercados emergentes han dejado de ser sólo el lugar en el que se fabrican productos baratos y en el que se copian los modelos diseñados en las economías más avanzadas. Las escuelas de ingeniería de países como China e India rebosan de jóvenes con talento y ambición. Las empresas de algunos de estos países han sabido adaptarse para conseguir estructuras muy flexibles y la capacidad de crear redes de innovación. De momento, muchas de ellas se dedican a fabricar componentes o productos que después se distribuyen bajo el nombre de marcas occidentales reconocidas, pero su peso y su protagonismo va en aumento.



Los inversores luchan para descubrir talento.

Pero si el centro de la innovación amenaza con trasladarse a Asia, lo cierto es que siempre cabe la posibilidad de que surja una empresa tecnológica de éxito en Málaga, Asturias o Alicante. "Los términos innovación y España no son antagónicos. Los científicos e ingenieros españoles, además, sienten cada vez más el deseo de convertirse en empresarios. El espíritu emprendedor se difunde con fuerza y la posibilidad de contar en nuestro país con algunas de las mejores escuelas de negocios del mundo es un aliciente", comenta un gestor de fondos.

Para el pequeño inversor, la única posibilidad real de poder beneficiarse del crecimiento de la nueva Microsoft es a través de un fondo de inversión o de vehículos que permiten entrar en capital riesgo, bien sea por la vía de fondos de fondos o de productos estructurados. Los movimientos corporativos pueden ser también una fuente adicional de rentabilidad. Uno de los sueños de muchos inversores (aunque no de todos los emprendedores) es que alguna gran firma (normalmente extranjera) adquiera la empresa en la que se ha invertido y dispare su valor. Los expertos señalan que la concentración será fuerte sobre todo en Europa.