



Carlos Polo, director ejecutivo de Doolements, dejó su trabajo en la consultora Pricewaterhouse Coopers para montar su empresa. :: IGNACIO PÉREZ

# Emprendiendo un salto con Red

Muchos han fundado su propia compañía 'online' para capear con la crisis económica, un proceso más sencillo pero no menos arriesgado

**N**i más fáciles ni menos peligrosos. Todos los saltos con red son arriesgados. Sucede lo mismo en el caso de los negocios que se abren en Internet, la gran Red. Es más barato que fundar una empresa o un comercio físico, pero eso no significa que sea un proceso sencillo y siempre lucrativo. Aun así, en estos tiempos de crisis económica y falta de oportunidades, miles de personas han dado ese paso y han decidido fundar una compañía 'online' para capear el temporal.

Los éxitos destacan sobre los fracasos y se convierten en referentes de los recién embarcados en la travesía emprendedora. No hace falta viajar lejos para buscar buenos

## EMPRESAS

A. CARAZO

@andercarazo en Twitter

ejemplos y algunos, incluso, se encuentran al doblar la esquina. «Unos amigos de Bilbao» –Fernando Calvo y Alejandro López– idearon en 2011 Spotbros, la aplicación de mensajería instantánea para móviles que compite con el WhatsApp. Un proyecto que los cuatro fundadores de la firma vasca construyeron de noche durante casi un año,

mientras que por el día trabajaban en multinacionales.

De momento, y pese a contar ya con más de un millón de usuarios, la empresa «no tiene ningún tipo de ingresos», confiesa Calvo. Una primera ronda de financiación entre amigos y familiares les sirvió para «alquilar las oficinas y pagar los servidores». En la segunda, ya consiguieron inversión extranjera que dedicaron a contratar más desarrolladores de aplicaciones. Ahora, con su producto en las tiendas virtuales de Apple y Google, confían en sacar dinero en el futuro porque «existe un modelo de negocio por detrás –centrado en poner en contacto a empresas y usuarios por mensajería instantánea–, sigue habiendo interés por el

producto y lo descargan».

Ya queda lejos aquella imagen industrial de la capital vizcaína y el Ayuntamiento, como explica Nora Sarasola, directora general de Bilbao Ekintza, está impulsando «un proceso de transformación económica», que tiene como ejes prioritarios el conocimiento, la innovación y la apuesta por las nuevas ideas.

### Diferencia «abismal»

«Ideas hay un montón, pero las que realmente se convierten en oportunidades de negocio son unas pocas», afirma Carlos Polo. Habla desde la experiencia; no es ningún emprendedor novato. En 2002 abandonó su trabajo en la consultora Pricewaterhouse Coopers (PwC) y montó su propia empresa, NTS, una de las precursoras del 'software' para móviles y el 'cloud computing'. Pero hace ya tres años decidió dedicarse a Doolements, un novedoso programa que combina el formato PDF y la detallada métrica web.

**«Hay más inversores que hace once años, pero tienen menos dinero y hay más proyectos»**

ca web.

Para él, la diferencia entre ambos proyectos a la hora de buscar financiación ha sido «abismal». «Ahora hay más inversores que hace once años, pero tienen menos dinero y hay más proyectos. Además, la mala situación económica hace que haya bastantes restricciones y que te encuentres muchas puertas cerradas a la hora de pedir crédito». Polo explica que el plan de negocio de Doolements requería bastante más financiación de la que han conseguido y, aunque eso no ha frenado su funcionamiento, si ha disminuido su ritmo de crecimiento.

Al abogado bilbaíno Xabier Álvarez, además del aspecto legal del mundo de los empresarios, también le interesa el financiero. Hace menos de un año formó su propia 'startup' (una compañía de nueva creación), Microwave Ventures, un microfondo de inversiones de empresas tecnológicas dedicado a «inyectar dinero en las fases tempranas del proyecto y permitir que lleguen a las siguientes rondas, donde hay más fondos». Y es que se había cansado de ver cómo muchas buenas ideas no llegaban a ese segundo 'escalón' porque nadie apostaba por ellas en las fases previas y tenían que frenar su desarrollo.

Algo similar sucede en el campo del 'marketing'. Fer-

## INNOVA BILBAO 2013

► **Viernes 26.** Fernando Calvo hablará de su experiencia al frente de Spotbros.

► **Nuevas tendencias en gestión.** Xabier Álvarez, Fernando Álvarez y Carlos Polo participarán en la jornada del sábado sobre 'Nuevas tendencias en gestión'.

nando Álvarez, experto en tecnología y 'coaching', también cree que está muy extendida esa idea de que «esto me lo hago yo y me ahorro un dinero», algo que a la postre es una «pérdida de eficacia». «Si alguien lleva años estudiando o trabajando en algo, es imposible que leyendo unos fascículos o estudiando dos libros llegues a su nivel», sostiene.

Tras diecisiete años observando el mundo 'Desde la trinchera' (su agencia de 'marketing online'), Fernando Álvarez no duda de que en el mercado sigue habiendo sitio para más emprendedores, aunque denuncia el «uso indiscriminado» de este término. «No basta con ser una persona que tiene una idea, hay que ejecutarla. El valor de las ideas empresariales es cuando las pones en acción», destaca.

### Vitamina

De la misma forma que se ha multiplicado el número de emprendedores en los últimos años, también ha aumentado el volumen de fracasos. Xabier Álvarez es un buen testigo de ello. «Hay muchos empresarios que, un año después de constituir la compañía, vienen al despacho para hacer el concurso de acreedores», lamenta. Y subraya que «una 'startup', si tiene un problema en la fase de inicio, probablemente eso supondrá su cierre».

Sostiene que los abogados de empresa «no están para solucionar problemas, sino para prevenirlos». Muchos emprendedores, indica, no pisan un bufete hasta que no les queda otro remedio y, tal vez, entonces ya es demasiado tarde. «Somos la vitamina, no el antibiótico». Porque desde el nacimiento de la compañía hay muchos asuntos a tener en cuenta, temas tan importantes como si el producto que se comercializa es legal, las normas fiscales de cada país y el necesario pacto entre los socios de la firma.