

«Antes de emprender hemos de preguntarnos si somos felices»

RICARDO CUGAT

para formar una empresa en España haya mucha burocracia...

—¿Qué consejo da al emprendedor?

—El primer consejo es que se miren al espejo y analicen si están en el momento vital oportuno para hacerlo. Mucha gente se mete sin cumplir este requisito. Pero para triunfar hay que tener la autoestima alta. Si tu momento vital te hace estarlo, vas a transmitirlo cuando negocias, fichas, hablas con clientes. Y si no lo es, debes crearlo: apoyo de tu pareja, tu familia, tus amigos. Si no lo consigues, no emprendas o fracasarás.

—Más consejos.

—Deben analizar en qué es bueno cada uno. Si lo es en solo una parte del negocio, que traiga al equipo a una persona experta en esa cuestión en que falla, no como contratado, sino como socio. La gente piensa que saben de todo, pero tienen nivel 6-7, no son expertos en nada. A la hora de ejecutar el proyecto, fracasan. Además, el mayor problema es que los emprendedores no hacen los deberes. Deben hacer excels, matemáticas, previsiones. Hacer el *powerpoint* no es crear una compañía. Hay que filosofear menos y definir las tasas de conversión de visitas a ventas, márgenes, compras por repetición.

—¿Y la financiación?

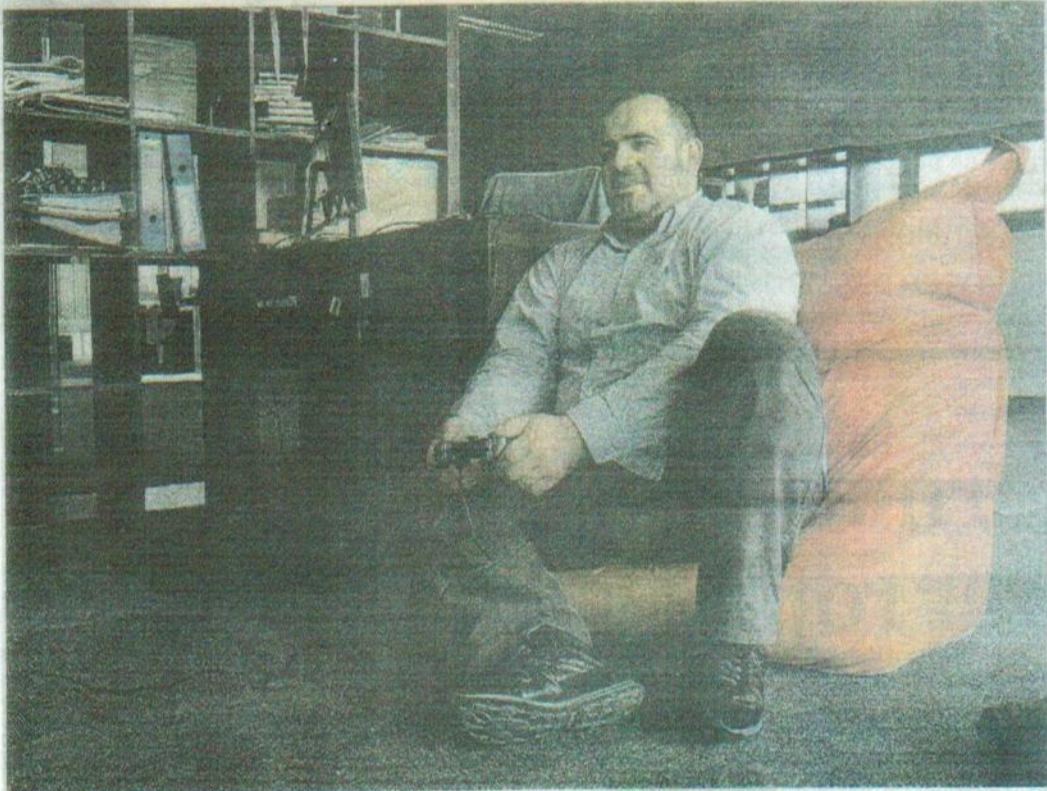
—Si el proyecto es bueno, y eres serio, encontrar 25.000-30.000 euros de un inversor es factible. Lo complicado es de 0,5 a 3 millones de euros.

—Y respecto de las tiendas que ya existen en las calles, ¿deben pasar-se al mundo *on line*?

—Que se den un paseo por Amsterdam. Cualquier tiendecita tiene su *web* y vende, más o menos, pero vende. El coste de estar versus el riesgo de no estar es abismal. En las redes sociales es lo mismo: si tus clientes están, tú tienes que estar.

—Facebook no tuvo un buen debut en bolsa. ¿Estamos en otra burbuja?

—Facebook es un gigante que facturará un dineral, no hay duda, en cuanto encuentre su modelo de negocio, lo mismo que hizo Google muchos años después de fundarse. El problema real es que muchas empresas tecnológicas pospondrán ahora su salida a bolsa, lo que perjudica al sector: si no salen, los inversores no hacen caja. Y si no hacen caja, no invierten en nuevas *start-ups*. Los emprendedores e inversores solemos reinvertir un 30% de lo que ganamos en expandir el ecosistema. ■



PERSEVERANCIA. Blanco, uno de los pioneros de los negocios en internet en España, en la sede de Grupo ITnet.

Josep M.
BERENGUERAS

—¿Cómo comenzó en el mundo de internet?

—Mi primer negocio *on line* fue Servifútbol, en 1996, un portal de información de fútbol. Cualquier emprendedor que diga que entonces ya veía que internet sería algo muy grande miente. Tenía mi trabajo, y esto era mi afición. En 1999 salió Terra a bolsa, vendí mis dos compañías de *software* y me dediqué por completo al mundo de internet. Justo tres días antes de la burbuja estuve a punto de vender mi empresa de internet por mucho dinero, pero la burbuja estalló y todo cambió.

—¿Cómo le afectó?

—En el 2001 tuve que venderlo todo para pagar mis deudas, incluido mi piso, por lo que tuve que volver a vivir durante todo un año en casa de mis padres, con mujer e hijos. Fundé Grupo ITnet, y vi una oportunidad de negocio en la venta de melodías para móviles en internet. En el 2003 compré un portal de juegos, y después muchas otras webs. Creamos Pequejuegos, reactivamos lo del fútbol, empezamos a comprar dominios, a dedicarnos a los juegos *on li-*

ne y a invertir en *start-ups*... Ya más recientemente hemos creado el portal de descarga de juegos Tusjuegos, soy propietario de Akamon (juegos sociales en internet), y tenemos muchos otros proyectos en marcha...

—¿En cuantas empresas de nueva creación ha invertido?

—Desde el 2005, en 23 empresas, la mitad vinculadas a SeedRocket (red de inversores y *business angels* española). Entre ellos, empresas como Ongest, Kantox, Deporvillage...

—¿Ser pionero es básico?

—No siempre. El primero suele pagársela. La clave es levantarse y seguir, no morir en el intento. Paciencia, perseverancia. Si el proyecto es bueno, triunfará. La clave es el talento, que el equipo fundador sea bueno. Y si no funciona, se cambia.

—¿Hay talento en Catalunya?

—En Barcelona hay mucho talento, y también hay capacidad para atraerlo de otros países. Nosotros tenemos empleados de muchas nacionalidades, porque hay perfiles en que faltan profesionales locales. Pero Barcelona, por su calidad de vida, tiene capacidad para atraerlos. Lo hacemos nosotros, y lo hace Edreams, Softonic, Atrápalo. Otra cosa es que

«Muchos emprendedores no hacen los deberes: menos 'powerpoints' y más 'excels'»