



Los fundadores de Bodaclick, Luis Pérez del Val e Íñigo Vega de Seoane, dan la campanada en el MAB el pasado miércoles. / BERNARDO DÍAZ

## > INTERNET

# Hacerse de oro a golpe de 'click'

El capital riesgo empieza a buscar emprendedores digitales para repetir el éxito de Google o Facebook con una inversión inicial de un millón de euros. Por **María Vega**

Internet quiere dejar atrás el estigma de la burbuja de las *puntocom*. Casi una década después de que el Nasdaq se tambalease por una estampida del dinero invertido en nuevas tecnologías e internet, el éxito de gigantes como Google, Amazon o Yahoo! ha devuelto la confianza a los inversores en el potencial económico de la Red.

En España, internet también se ha consolidado como un buen canal para hacer negocios, incluso en tiempos de crisis, y cada vez son más los emprendedores que apuestan por la Red para desarrollar un negocio que ya atrae la atención incluso de ex ministros, como Josep Piqué, que hace dos meses aceptó ocupar la presidencia de Bodaclick.

Precisamente este portal *on line* ha debutado esta semana en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y

con una capitalización de 45 millones de euros (la mayor de este mercado para pymes) ha puesto de manifiesto el potencial que tienen las ideas en la *nube*.

«En internet lo más importante es el emprendedor porque lanzar una empresa es muy difícil también en la Red», explica a MERCADOS, Rodolfo Carpintier, presidente de la incubadora Dad, que en estos momentos cuenta con un capital de 4,3 millones de euros invertido en 25 empresas en España, China y Estados Unidos.

Por su parte, el fundador de IG Expansión, grupo especializado en inversiones de capital riesgo, Carlos Martín, añade que la clave del triunfo de los negocios *on line* es «tener una idea y una inversión inicial de un millón de euros».

Curiosamente esta cifra es muy próxima a la que los fundadores de Bodaclick, Luis Pérez del Val e Íñigo

Vega, destinaron al portal para lanzarlo cuando decidieron abandonar su actividad profesional en la banca de inversión para hacer negocios con las bodas, un evento que resiste incluso a las peores crisis.

El éxito de proyectos creados por estudiantes en la universidad, como la red social Facebook, o en un garaje, como el buscador Google, hace que en algunas ocasiones no se preste la debida atención a la necesidad de financiación que cualquier empresa *on line* necesita para salir adelante sin que un competidor tome la delantera.

«En los negocios de internet hay distintos niveles. Conseguir un autoempleo con un *blog* o un canal de venta es relativamente fácil y se puede poner en marcha casi gratis. Pero para montar una empresa de verdad, es necesario invertir», asegura Carpintier.

Una vez puesto en marcha el negocio, los empresarios digitales tienen que estar atentos a algunos indicadores propios del mundo virtual, como los niveles de tráfico o las preferencias de sus usuarios y mantener un diálogo fluido con sus clientes aprovechando la interactividad de la Red.

Una estrategia, seguida por IG Expansión, para hacer dinero en la *nube* es mirar los negocios que han triunfado fuera, en mercados como Estados Unidos o Reino Unido e imitarlos adaptándolos a este país.

Estas réplicas contrastan con el objetivo de webs españolas que quieren exportar su negocio a nuevos países. Con este objetivo, ha salido a Bolsa Bodaclick. Y es que el MAB se perfila como la mejor opción para que estas empresas puedan crecer ante la falta de cultura *on line* del sector financiero español.

## Venta de 'stocks'

### Gangas de las primeras marcas



La Red es una de las mejores alternativas para un viejo negocio como es la venta de stocks.

Con esta idea, Vente Privee nació en Francia en 2001 y tras el éxito alcanzado entre los internautas galos inició su expansión por España, donde prevé facturar este año 80 millones de euros. Su secreto ha sido explotar la compra impulsiva cambiando su oferta, siempre de grandes marcas, cada tres días.

## Ofertas en finanzas

### Elegir el mejor banco y seguro



Capitalis.com quiere convertirse en el referente de los internautas que quieren contratar un seguro o simplemente

informarse de cuál es el mejor depósito para sus ahorros. Esta web acaba de aterrizar en España pisando fuerte, pues aspira a repetir el éxito de la británica *Moneysupermarket.com*, empresa en la que se ha inspirado y que ya cotiza en la Bolsa de Londres con una capitalización superior a 430 millones de euros.

## La guía de las 'telecos'

### Tarifas sencillas para internautas



Contratar la mejor tarifa de ADSL, datos o móvil, es una odisea para muchos usuarios. Con la idea de facilitar

esta tarea y otras, como la compra de un celular o USB para el portátil, el ex consejero delegado en España de la *teleco* holandesa KPN, Jochen Doppelhammer, acaba de lanzar DosYogures, el primer portal que aspira a competir con el negocio tradicional de la multinacional The Phone House, pero en el entorno digital.

Yo quiero ser como el viento.  
Que no conoce distancias, ni fronteras.  
Siempre por delante.

www.quierosercomoelviento.com



IMPULSOR OFICIAL DE LA SELECCIÓN ESPAÑOLA DE FÚTBOL

