

# “Nuestra decisión de inversión se basa mucho en los emprendedores y su equipo”

Arturo Díaz

*Adara Venture Partners fue creada en el año 2005 como una empresa de “venture capital”, aunque ya desde*

*2002 se trabajaba para configurar la estrategia de inversión identificando oportunidades atractivas, nos indica Nico Goulet, socio director, quien nos explica en esta entrevista en qué con-*

*siste esta actividad y qué oportunidades ofrece el mercado español ante la crisis que padecemos actualmente y por qué se han centrado en el sector tecnológico.*



**¿En qué consiste el *venture capital* y a quién puede interesarle?**

El *venture capital* es una disciplina del capital riesgo que se diferencia de otras principalmente por el tipo de empresas en las que centra su inversión y por su aproximación al riesgo dentro de la cartera de participadas. El *venture capital* apuesta por empresas jóvenes de reciente creación, pero con muy alto potencial de crecimiento. Nosotros, desde Adara en particular, nos centramos en empresas del sector de las TIC. Adicionalmente, el *venture capital* procura aportar conocimiento y experiencia a las participadas. Así, se les orienta en lo concerniente a estrategia corporativa, la acomodación a prácticas de buen gobierno, la captación de talento para la evolución de la empresa, la transición del equipo directivo, el diseño de procesos de toma de decisiones y gestión financiera, etc. También se les pone en contacto con agentes importantes del mercado para el desarrollo del negocio o se les ayuda en sus planes de internacionalización.

Entonces, respondiendo a la pregunta de a quién podría interesarle nuestra actividad, sería a todos aquellos emprendedores dentro del sector de las TIC, cuyos proyectos se comercializan a empresas.

**¿Qué diferencia al *venture capital* de otras modalidades de financiación y cuáles son sus ventajas?**

La principal ventaja del *venture capital* es que va más allá y no sólo aporta fi-

nanciación, sino que también aporta conocimiento y apoyo en otros aspectos de negocio. Nuestra compañía procura actuar como socio de referencia de las firmas en las que invierte.

De igual modo, aunque estemos dentro del accionariado de nuestras participadas, para nosotros es fundamental que las compañías mantengan su independencia y tengan la capacidad de ejecutar su plan, pues nuestra decisión de inversión se basa mucho en los emprendedores y su equipo.

**Dada la situación actual de crisis económica, ¿qué oportunidades ofrece el mercado español a un *venture capital*?**

Actualmente existen excelentes oportunidades de inversión dentro del sector de las TIC, en el que estamos especializados en

Adara. Aún así, el sector del capital riesgo no queda exento del impacto de la crisis y se aprecia tanto en el descenso del volumen invertido como del número de operaciones.

Ahora mismo, en España existe un *pool* de talento en ingeniería muy competente y competitivo en costes, que vislumbra interesantes oportunidades. Dado que hay bastantes inversores centrados en áreas “de internet”, nosotros creemos que existen buenas oportunidades de negocio en el segmento del *digital enterprise*. Hay menos inversores buscando este tipo de transacciones aquí y el flujo de oportunidades que observamos es realmente bueno.

**¿Por qué se han centrado en un sector como el tecnológico? ¿Y por qué en España?**

El momento actual de mercado es uno de los más propicios que hemos visto para el emprendimiento en España en muchos años, en especial para las empresas tecnológicas. La formación técnica en España es de alto nivel y, a día de hoy, muy eficiente y competitiva.

El sector de las TIC no sólo en España, sino a nivel mundial, es el de más rápi-



do crecimiento, impacto y el que aglutina el mayor número de inversiones. Todo se está llevando hacia un entorno digital, por lo que todo aquel negocio orientado a él, representa una gran oportunidad.

En España, el sector de las TIC cuenta con buena salud, un gran dinamismo, mucha innovación y estupendo talento emprendedor en el que invertir. Desde Adara seguimos muy de cerca las tendencias, estamos siempre atentos a las nuevas necesidades empresariales y a las tecnologías emergentes que puedan tener mayor potencial.

**¿Qué entienden ustedes por emprendedor y cuáles son los aspectos que valoran más en él? ¿Cómo ha de ser su proyecto para que lo tengan en cuenta y decidan o no invertir en él?**

Un emprendedor generalmente es una persona que aúna cualidades como son la capacidad de contar con ideas innovadoras y de gran alcance, capacidad de ejecución, y, sobre todo, valentía y motivación. Son piezas que configuran el perfil de un emprendedor y de los que depende el éxito en el desarrollo no sólo de una empresa,

sino de la cultura de emprendimiento.

Adara se centra en las TIC, operando en sub-sectores como *software* empresarial, semiconductores y electrónica, movilidad, seguridad informática, infraestructura de comunicaciones o servicios *online*. De cara a invertir, valoramos especialmente la experiencia, el tamaño del mercado potencial, su tecnología propia y ventaja competitiva, y el plan operativo o estrategia. También tenemos muy en cuenta sus proyecciones de internacionalización; de hecho, en Adara hemos logrado que multinacionales de Silicon Valley adquirieran tres de nuestras participadas y hemos trasladado la actividad de marketing y ventas de otras tres a este núcleo tecnológico mundial.

Por concretar aún más, en

Adara tenemos predilección por empresas que desarrollen productos con un alto componente de ingeniería, porque implica que no sólo serían valoradas en términos de múltiples financieros sobre resultados, sino también por el valor estratégico que dicha tecnología o productos podrían tener para una multinacional del sector.

**Habiendo trabajado anteriormente fuera de España, ¿cómo ve el ecosistema emprendedor en nuestro país en comparación con otros mercados?**

Con respecto al mercado exterior, si bien Estados Unidos e Israel son referentes por su espíritu innovador a nivel mundial, ya sea por su larga tradición u otros condicionantes específicos que se les puede atribuir, en Europa los son los países nórdicos. Noruega y Estados Unidos son los países con menor tasa de temor al fracaso (un 25%), frente a niveles como los de Francia y España (50%). Ésta es una de las principales diferencias que, de cara al desarrollo de un ecosistema emprendedor en cualquier país, debe superarse. El fracaso está implícito dentro de cualquier proyecto.



Nico Goulet durante la entrevista realizada en el Hotel InterContinental Madrid

La sociedad española debe dirigirse a un modelo similar que favorezca el papel activo de los emprendedores. Hay pasos que ya se están empezando a dar, pero es necesaria una burocracia más sencilla para agilizar la creación de empresas, incentivos fiscales, facilidades para la financiación o apoyo en la salida al exterior. Pero, sobre todo, es crítico transformar la *dimensión social* del emprendimiento para instaurar y generalizar en nuestra ciudadanía, una mayor tolerancia al fracaso y un reconocimiento más maduro al esfuerzo emprendedor.

**Su participada AlientVault acaba de cerrar su cuarta ronda de financiación. ¿Cuál es la labor de Adara dentro de la empresa y cuál es la actividad de la misma?**

Desde la entrada de Adara en el capital de AlienVault en 2008, apoyamos progresivamente el plan de negocio de la compañía, su expansión internacional y su desarrollo organizacional. Tanto los fundadores, como el equipo directivo de AlienVault son reconocidos gurús de la seguridad informática y capaces de desarrollar todo su potencial de negocio. Nuestra involucración en la empresa ha servido para apoyar su visión y su capacidad ejecutiva, y para ayudarles a superar los retos que se les han ido presentando.

En 2010 se inició la transición a Silicon Valley y la apuesta por el mercado americano y, en 2011, conseguimos un

fuerte impulso en forma de inversión por parte de Trident Capital y realizamos el fichaje de varios directivos de gran recorrido y credibilidad allí. Desde entonces, AlienVault tiene su sede en San Mateo (California) y crece rápida y globalmente, manteniendo en España sus centros de I+D, que representan la mitad de la plantilla.

**¿Tienen denominadores comunes sus participadas? ¿Cuáles son?**

Generalmente desde Adara solemos invertir en empresas que pertenezcan al ámbito de las TIC, que sean de reciente creación o en fase inicial, con alto potencial de crecimiento, con un equipo gestor sólido, comprometido, con experiencia y capacidad de liderazgo, con una oferta singular e innovadora concebida para dar respuesta a las últimas tendencias tecnológicas: explosión de tráfico de datos vía móvil, sistemas avanzados de seguridad en red, control de la electricidad y energía, informática y conectividad para dispositivos móviles, *software* de código abierto y *cloud computing*, telemática, etc.

Además, buscamos empresas orientadas a un mercado potencial grande, pero al mismo tiempo concreto o de nicho y con vocación internacional y capacidad de expandirse y operar en EE.UU.

Finalmente, y probablemente sea lo más importante, buscamos emprendedores que tengan la valentía de afrontar

los riesgos que indefectiblemente entraña lanzar y desarrollar una compañía de este tipo.

**¿A cuánto ha ascendido en el sector el importe de las inversiones de *venture capital* en España durante el último año y de cuántas operaciones estamos hablando?**

Según datos de ASCRI, el volumen invertido por el capital riesgo en empresas de carácter tecnológico se situó en 2012 en torno a los 1.100 millones de euros, representando el 45% del volumen total invertido y doblando casi el peso de 2011.

Por otro lado, en la primera mitad de 2013, el volumen invertido por el capital riesgo en tecnología descendió hasta los 178 millones de euros, en línea con la caída generalizada de las inversiones, aunque supuso el 37% del peso del total y el 73% del conjunto de las operaciones realizadas.

Si nos fijamos en el *venture capital* en particular, la tecnología cobra aún más importancia como foco de inversión. En 2012 se invirtieron algo más de 136 millones en empresas tecnológicas, traducidos en hasta 305 operaciones, máximo histórico, lo que equivale al 88% del total de operaciones que se cerraron en el año. En los primeros seis meses de 2013, el *venture capital* ha registrado una caída del 10%, pero un incremento del 41% en el número de operaciones ■