

La filosofía de los fondos *venture* Adara consiste en invertir en compañías tecnológicas en una etapa temprana con una fuerte capacidad de innovación en productos con repercusión global y de expandirse internacionalmente. La premisa básica es que en España hay ingenieros con excelentes conocimientos técnicos y un coste muy atractivo, ya que

un ingeniero español cuesta en España la cuarta parte de lo que cuesta en Silicon Valley, según Nico Goulet. El fundador y socio director de Adara Venture Partners advierte que estos vehículos de inversión tienen potencial para generar retornos que duplican la inversión, pero están destinados a inversores con un perfil de riesgo elevado.

no del 20% también lo puede dar negativo. Tiene riesgo.

—¿Cuál ha sido la última historia de éxito del Fondo Adara?

—ADD es la más reciente desinversión. La empresa fue creada en 2001 por dos profesores de la Universidad de Zaragoza expertos en el diseño de chips de comunicación, con un contenido técnico muy fuerte y puntero a nivel mundial. No es el típico caso de empresa creada por emprendedores jóvenes.

Nosotros entramos en 2007 y fue vendida a Atmel, una empresa californiana radicada en Silicon Valley de 6.000 millones de capitalización, en octubre del año pasado. Tras la compra, ADD se ha convertido en el núcleo central para soluciones de Metering y Smart Grids (redes inteligentes) a nivel mundial de Atmel. Actualmente es líder mundial en el desarrollo de soluciones System-on-Chip (SoC) de bajo coste y alta eficiencia, enfocadas a las comunicaciones PLC de banda estrecha. Una tecnología para que las máquinas se comuniquen entre ellas. La empresa cuenta con más de 40 empleados en sus oficinas en España, China, India y Estados Unidos. Y el centro de Zaragoza se ha transformado en el centro de desarrollo.

Cuando entramos cotaba con 10 personas y unos ingresos muy pequeños. Está alineada con la estrategia y la imagen de calidad y

Nico Goulet, fundador y socio director de Adara Venture Partners

“Los fondos ‘venture’ tienen potencial para duplicar la inversión”

■ Maite Nieva

—¿Cuál es la estrategia de inversión de los fondos Adara?

—La filosofía de Adara consiste en invertir en compañías tecnológicas con una fuerte capacidad de innovación en productos que tengan una repercusión global y con capacidad de expandirse internacionalmente. Son compañías jóvenes que necesitan un impulso de capital para ser más grandes. Nosotros somos habitualmente ese primer inversor institucional.

Es una estrategia de nicho que se basa en coger empresas en una etapa temprana, utilizar la ventaja competitiva que tienen en coste de innovación y entrar en Silicon Valley para hacernos atractivos a los fondos allí.

El fondo tiene una cartera que está integrado por un 75% de empresas españolas y un 25% del exterior. La premisa básica es que en España tenemos muy unos ingenieros muy buenos, con buenos conocimientos técnicos y un coste muy atractivo. De hecho las compañías, cuando ven lo que se puede producir en España y a qué coste, optan por potenciar más el desarrollo en España. Esa compañía consigue una repercusión internacional y un mercado global. Un ingeniero español cuesta en España la cuarta parte de lo que cuesta en Silicon Valley.



F. MORENO

—¿Por qué esa relación tan estrecha con Silicon Valley?

—En nuestro entorno, y particularmente en el de las compañías en las que invertimos, el ecosistema global está centrado en Silicon Valley. Una gran parte de los compradores y del talento está allí. También están los emprendedores recurrentes, los mercados de las tecnologías de la información y los fondos de inversión.

—¿Cuáles son las características de los fondos?

—Nuestros fondos tienen una duración de 10 años que suelen ser prorrogables otros dos. Los primeros cinco años son para invertir y entre cinco y siete para desinvertir. La idea es que cuando venza el fondo ya se ha desinvertido en las empresas y se haya retornado el dinero a los inversores con la rentabilidad correspondiente.

La liquidez es nula hasta que vence el fondo por lo que el inversor se compromete con nosotros a invertir el capital en la medida en que se necesita durante los cinco primeros años. Y cuando se vende la compañía, se le devuelve junto con la renta que ha generado. Pero no puede salirse a medio camino.

Adara 1 es un fondo de 55 millones de euros que se creó en 2005 y el año pasado ya comenzamos a vender las compañías. Ahora estamos en la fase de creación de Adara 2.

La cartera está formada por una selección de 13 empresas con un periodo de inversión de 5 años. La filosofía es que hay que experimentar con 10 empresas para conseguir que la mitad vayan bien y de estas,

EL PERSONAJE Y SU IMAGEN

<p>Nico Goulet es fundador y socio director de Adara, ha gestionado inversiones de Venture Capital en alta tecnología durante los últimos 11 años. Está activamente involucrado en más de 20 compañías en</p>	<p>fase de arranque y es miembro de los consejos de administración de 16 empresas. Ingeniero Aeroespacial, tiene experiencia en consultoría estratégica para compañías globales en sectores industriales y de</p>	<p>servicios en las áreas de infraestructura, tecnología y salud. También fue asesor en transacciones de compra o salida de tamaño medio. Involucrado en el desarrollo de metodologías para la gestión de I+D.</p>
--	---	--

una o dos, extraordinariamente bien y consigamos los mayores retornos.

—¿Es un buen momento para adquirir este tipo de vehículos de inversión?

—El fondo "venture" Adara es muy especializado. Nuestra tesis de inversión está basada en un activo tangible y muy sólido que es la capacidad intelectual, de desarrollo e innovación que hay en España y a la vez, en un elemento coyuntural que es el bajo coste que tiene en comparación con otros países. Es un elemento de competitividad que además va a aumentar en los próximos años. La situación macro en España hace que haya poca inflación en los sueldos frente a otros países, con lo cual la calidad de la innovación va a ser más competitiva. En este tipo de fondos "venture" hay potencial para

generar retornos importantes y es una buena inversión si se elige bien el gestor.

—¿A qué tipo de inversores se dirigen?

—Nuestros fondos van a un tipo de inversor específico. Fundamentalmente institucionales como los fondos de pensiones que tienen una asignación muy amplia y una parcela específica para el "venture". También hay inversores privados que tienen interés por la tecnología y quieren entrar en compañías de forma indirecta a través de fondos.

Adara 1 es un fondo de 55 millones de euros con lo cual el "ticket" mínimo es de medio millón de euros a un millón. Esto hace que la inversión tenga un perfil de riesgo elevado y de retorno que no se adecúa al pequeño inversor.

El inversor que entra en Adara tiene que tener, además, aguante. Por un lado económico, porque la iliquidez es de 10 años pero también emocional y creerse la inversión. Es como una montaña rusa, requiere confianza y una tranquilidad bastante elevada para confiar en que después de la caída hay una subida.

Cada una de las pequeñas compañías en las que invertimos es un experimento. No se concibe el negocio del "venture capital" ni tampoco el de los emprendedores sin el fracaso, porque del fracaso acaban saliendo los éxitos. Un premio Nobel de química no llega a obtener ese premio si no experimenta. Nuestros inversores deben entenderlo. Si no es así sería una agonía y lo pasarán muy mal.

—¿Cuál es el retorno esperado?

—Somos un inversor de valor, que al principio invierte en una empresa con cierta valoración y múltiplo y luego la vende cuando se ha hecho grande. La creación de valor está en el crecimiento de la compañía. No está en cambios macro ni en disminución del a deuda. Está basado en coger un empresas cuando es joven y lograr que sea grande. Y eso genera valor. Si consigues que una compañía facture cinco veces más, ha creado mucho valor en ese proceso.

Si el inversor pone 100 intentamos devolverte 200. Es dos veces la inversión en el plazo de esos diez años. El TIR es del orden al 15% o 20%. Pero si puede dar una retor-

“Cada una de las pequeñas compañías en las que invertimos es un experimento. No se concibe el negocio del ‘venture capital’ sin el fracaso, porque del fracaso salen los éxitos”

“Nuestra tesis de inversión está basada en un activo tangible y muy sólido, que es la capacidad intelectual, de desarrollo e innovación que hay en España y en su bajo coste”

de innovación de España que buscamos. Esto es exactamente lo que queremos. También he tenido para nosotros unos resultados financieros muy buenos. La inversión realizada en esta compañía se multiplicó por diez. Para nosotros, unos resultados buenos es que lo que se la inversión se multiplica por cuatro o cinco, seis o incluso más. Si pierdes la mitad de las empresas, el resto tiene que estar por encima de las dos ó tres veces para compensar.

—¿Cuál es la nacionalidad que predomina entre los partícipes del fondo?

—El 40% viene de entidades o inversores españoles; un 30% del resto de Europa y un 30% de EE UU.

—¿Cuál es el motivo de que el fondo esté registrado en Luxemburgo?

—La ubicación en Luxemburgo se debe básicamente a la estructura de gestión de fondos que hay en este país. Es una estructura muy flexible y práctica para los gestores de fondos y totalmente transparente para los inversores. Luxemburgo tiene pasaporte europeo y está registrado en España, con lo cual no estamos haciendo un arbitraje de tributación. Sencillamente es más ágil el regulador, cuidan mucho a los gestores de fondos y en general, es más manejable para la gestión del día a día del Fondo. En España suele ser más burocrático. Además, hoy por hoy no tiene la estabilidad de regulación que tiene Luxemburgo.