

Desayuno de Trabajo Networking Activo en colaboración con [Bolsa.com](http://Bolsa.com) sobre "**Inversores en empresas de Internet**", Madrid, 17 de Febrero 2011.

Conclusiones:

## **En España**

Los minoristas en la bolsa española sin incluir fondos son el 12% del capital

2 millones de clientes de bolsa incluye a los usuarios pasivos a los que su banco le vende acciones, 100.000 son los inversores activos en España.

En España se consume mucho contenido financiero por Internet pero apenas se opera por Internet.

Los clientes de banca están acostumbrados a que su director de banco les aconseje. Esto retrae a los inversores de entrar a operar en Internet.

En España hay un ahorro de unos 8 billones y 7 de los 8 están en inmuebles, ha sido no sólo por cultura, sino por una fiscalidad perversa. Es necesario que se canalice el ahorro hacia sectores productivos como el de Internet, pero eso sólo se puede lograr con una fiscalidad ad hoc, por lo que la acción política es clave.

El gran problema de la inversión en empresas de Internet es que no hay mecanismos de salida a la inversión

Es más interesante primar los Venture Capital sobre los Private Equity cuando tienen el mismo tratamiento por parte de las instituciones.

Sólo hay un Silicon Valley en el mundo, no hay nada comparable

En España al entrar tarde a invertir en Internet (en la década pasada) no hubo exits con beneficios al estallar la burbuja (el conocido cómo dot com crash), al no haber historias de éxito en España de esa época no hay emprendedores con cartera que haya re invertido en la industria online.

En España no hay gigantes que te compren salvo casos muy puntuales y muchos de nuestros gigantes van fuera a comprar e invertir.

## Emprendedores

Los emprendedores españoles sólo hablan español y no salen fuera ni para conseguir financiación, ni para expandirse en facturación ni para vender su empresa

A los emprendedores hay que decirles claramente que hablen inglés en todas las fases de su empresa. Desde el momento más incipiente de su emprendimiento.

En cuanto los emprendedores españoles tengan éxito, estos re invertirán inmediatamente en las nuevas startups que vayan surgiendo.

Emprender hoy día es 10 veces más barato que hace 10 años. En el 2000 se necesitaban 5mill€, hoy con 500.000€ puedes validar un modelo de negocio de una Startup.

Necesitamos 10 años para salir del efecto ladrillo

Hay muchos emprendedores españoles que cuando llegan a USA lo primero que le piden es tener unos balances claros, detalle que no tienen. Hay que contar con un buen director financiero y tener las cuentas claras.

Los consejeros delegados de las startups que son los que tienen que vender, normalmente no sabe hacerlo ni tienen ganas de hacerlo.

Es fundamental que el emprendedor tenga un sueldo bajo para que tenga “hambre y ganas” de hacer crecer y vender la startup.

En España nadie se atreve a tomar riesgo, ni emprendedores ni inversores.

Hay una falta de inversión tanto en los emprendedores cómo entre los inversores

El inversor medio entra en las empresas que sabe que funcionan, de ahí el copiar modelos de éxito de USA en España.

No hay planteamientos de innovación entre el emprendedor español.

Todo lo que sea formación del emprendedor es muy positivo.

Hay más hispano hablantes en Nueva York que en Madrid, USA es donde se debe ir a expandirse desde España

## Inversiones

El de la inversión en Internet está considerado como un "juego" para los grandes inversores debido a las cantidades tan bajas de inversión media del mercado internet.

Un inversor se debe plantear: Un X % de empresas que ganarán mucho dinero, un Y % que se quedará igual y un Z % que se perderá dinero.

El 30% del dinero invertido en capital riesgo europeo viene de capital público.

En España sólo hay un venture capital activo con dinero disponible, Nauta Capital.

El Venture Capital en España lo está pasando muy mal hoy día. Con una rentabilidad muy baja de las carteras.

La crisis de las punto com primero y la crisis global después ha dificultado mucho el invertir con éxito.

Una valoración como la de Facebook es un "sentimiento", es algo social, aceptado o no según las sensaciones de los inversores (sensaciones que pueden variar en el tiempo).

Todas las empresas gigantes tecnológicas tienen una gran caja

Una burbuja es cuando se crea una demanda artificial con herramientas financieras.

Facebook es la primera alternativa de compra de publicidad después de Google. Lo que crezca Facebook será a costa de una valoración futura de Google.

A finales del 2011 y principios del 2012 van a llegar una ola de inversiones en empresas de internet

Hubo muchos inversores que entraron en el año 2000 por probar y salieron escaldadas y no quieren volver a probar

A los inversores les gusta perder (y eventualmente, ganar) dinero en lo que entienden.

Los inversores también necesitan formación específica

Bolsa.com

NETWORKINGACTIVO

Desayuno de Trabajo Networking Activo realizado en colaboración con [Bolsa.com](http://Bolsa.com).

Creador del documento: Emilio Márquez Espino CEO de Networking Activo.

Blog: <http://emiliomarquez.com>

Web : <http://networkingactivo.com>

Twitter: <http://Twitter.com/EmilioMarquez>

Mi perfil profesional: <http://www.Linkedin.com/in/emiliomarquezespino>