

# ¿Tiene una buena idea? Atómico

El fondo de inversión del creador de Skype ha salido al mercado con 725 millones en busca de firmas tecnológicas en las que invertir. «Perseguimos negocios con un buen producto», aseguran

## Manuel Blanco

Creer en el salvaje mundo de los negocios es, en ocasiones, una cuestión de músculo. Un territorio en el que manda la ley del más fuerte y en el que contar con un hermano mayor, o un primo de Zumosol, puede que no esté de más. Figuradamente, eso es en lo que podría convertirse Atómico para un selecto grupo de firmas españolas del sector tecnológico. El fondo de inversión creado por Niklas Zennström, el cofundador de Skype, acaba de salir al mercado con 725 millones de euros en busca de buenas ideas en las que invertir. Tienen que ser ideas ya en marcha, buenos productos a los que guiar hacia una nueva dimensión. «Queremos apostar por [startups] que están preparadas para ser líderes regionales o mundiales en su categoría», explica desde Londres Carolina Brochado, socia del fondo y responsable para España.

Atómico, uno de los mayores fondos de capital riesgo del continente, acaba de cerrar una ronda de financiación en la que ha conseguido esos 725 millones que buscan ya receptores. Los fondos se concentrarán en el mercado europeo, y España está llamada a jugar un papel clave en este proceso. «Estamos especialmente optimistas con España —argumenta Brochado—, porque el ecosistema continúa avanzando cada año. Hemos visto 48 salidas exitosas en España en el 2016, por las 33 del 2015. Sabemos que cuando se trata de construir un ecosistema, el éxito genera éxito.

En el 2011, solamente se invirtieron 100 millones en España, pero esa cifra ya había crecido hasta casi 600 millones en el 2016. Eso supone que la cifra crece mucho más rápido en España que en otros países mucho más maduros, como Alemania o el Reino Unido».

Entre las salidas a las que se refiere la ejecutiva brasileña figuran la venta de Privalia a Vente Privée por 560 millones de dólares, la de Ticketbits a eBai por 165 millones o la de Social Point a Takt-Two a cambio de 275 millones de dólares. Todas eran startups de capital español que han acabado en manos de gigantes de sus respectivos sectores, generando cuantiosas plusvalías tanto a sus creadores como a aquellos inversores que apostaron por sus respectivas ideas.

Los emprendedores tecnológicos españoles están ahora bajo el radar de los expertos de Atómico por esta escalada exitosa, pero también por una no menos importante: el retorno de una fuerza creativa. Sostiene Brochado que muchos de los talentos que abandonaron el país en los años duros de la crisis, o incluso antes, en busca de oportunidades, están volviendo a la península atraídos por un entorno emergente. «Salieron hacia mercados maduros, como Inglaterra, Alemania o

## El éxito genera éxito», sostiene Carolina Brochado, la responsable del mercado español



Estados Unidos, pero hoy esos talentos están volviendo a España porque el ecosistema está creciendo. Y se trata —advier— de personas que vuelven con mucha experiencia en el ámbito tecnológico».

Al fondo de inversión, en cualquier caso, no le vale cualquier idea. Las quiere maduras, ya desarrolladas, con potencial de crecimiento y liderazgo si reciben el capital y la ayuda precisa. Por el momento, en España solo ha entrado en el capital de dos sociedades: Fon y Jobandtalent. Si las localiza, su desembarco no será menor, pues prevé realizar una inversión

en cada proyecto de entre cuatro y 25 millones de euros, o lo que es lo mismo, músculo para afrontar una nueva fase de consolidación y expansión de la compañía.

El apoyo que Atómico inyectará en sus asociadas no será exclusivamente económico. También aportará en ámbitos estratégicos de la gestión, otro de los elementos que

hace especialmente atractiva su oferta. Desde la creación del fondo, Zennström

ha puesto el foco en la captación de talento para su equipo directivo, y a lo largo de los últimos años ha incorporado directivos de algunos de los gigantes tecnológicos: Uber, Facebook, Google, Spotify, Virgin...

Se trata de un equipo de creación de valor cuya misión no es otra que potenciar las actividades de aquellas compañías por las que apuesten. Brochado aclara que su trabajo no es estar en el día a día, en la gestión cotidiana de la firma, sino «ayudar en áreas críticas de la vida de una empresa: producto, marketing, penetración en mercados internacionales, captación de los mejores talentos... En todos estos aspectos nuestro equipo tiene gran experiencia, porque han trabajado en grandes empresas de tecnología», precisa.

Brochado lo sustancia en un ejemplo gráfico: si el fundador de una startup participada por Atómico precisa de un ingeniero para

un puesto clave, la maquinaria del fondo se pondrá a trabajar a través de su red de conexiones para localizar aquellos perfiles que mejor se adapten a sus necesidades.

## PERMANENCIA

En este sentido, la responsable del mercado español insiste en que la vocación de Atómico es la de convertirse en un inversor a largo plazo, tiempo en el que la aportación de este equipo directivo pueda resultar efectiva para cuajar una idea. ¿Y existe un plazo concreto de entrada y salida del capital de una participada? «No tenemos un plazo fijo. Nosotros queremos construir un proyecto con los fundadores e impulsar la empresa de la forma que tenga más sentido, por lo que no hay un período [de permanencia] determinado. Lo que nosotros queremos es maximizar el valor de la compañía», concluye.

Sobre los ámbitos dentro del espectro tecnológico que más atracción despiertan, lo cierto es que el abanico con el que se trabaja en Atómico es amplio y en estos momentos ya mantiene conversaciones con firmas españolas de áreas diversas como la logística o las finanzas. Hay, sin embargo, un elemento crucial en la ecuación: la inteligencia artificial. Lo explica con llamativa determinación la directiva brasileña: «Yo pienso que hoy, si una empresa tecnológica de cualquier sector no está pensando en contar con una parte de AI en su estrategia de negocio, esa empresa no va a vencer».

## SUGERENCIAS

### «Juntos es mejor»

Simon Sinek. Edita: Empresa Activa (2017). 160 páginas; 23 euros

## Elena Méndez

*Juntos es mejor* es un pequeño libro con preciosas ilustraciones que pretende inspirarnos y hacernos reflexionar sobre qué es lo que realmente queremos hacer con nuestra vida. El autor, Simon Sinek, es uno de los principales expertos en liderazgo de Estados Unidos y también un optimista imbatible. Se dio a conocer mundialmente con su libro *La clave es el por qué* y es el protagonista de una conferencia TED que ha superado ya los 30 millones de visualizaciones y que desde luego merece la pena ver.

Comienza la obra con una breve fábula protagonizada por unos niños y que refleja los problemas con el líder del patio escolar (nuestro jefe). Estos tres amigos son los arquetipos que nos representan. Ellos sueñan con dejar el patio (las organizaciones en las que trabajamos) como nosotros hemos soñado un mejor lugar para trabajar. Y también tienen dudas sobre cómo encontrar algo mejor y hacia dónde dirigirse. A



lo largo de la historia, Sinek nos ofrece frases de alto contenido para recordar y repensar. «Trabajar duro por algo que no nos importa, se llama estrés. Trabajar duro por algo que amamos, se llama pasión», dice. Y añade que, aunque hay muchos caminos que nos conducen a un incierto futuro, la mejor manera de asegurarnos de disfrutar el viaje es hacerlo

con la compañía de gente en la que confiamos.

Tras la fábula, el libro dedica algunas páginas a ahondar en las directrices sobre el liderazgo pero sin enzarzarse en largas y tediosas explicaciones. El autor opta por los mensajes cortos y directos pero que impactan. Entre ellos, hace hincapié en la necesidad de pasar a la acción y perseguir nuestros sueños, aunque nos advierte de que encontraremos dificultades, sacaremos nuestras debilidades y nos tendremos que apoyar en los demás. «La mente puede ser convencida, pero el corazón debe ser conquistado», dice Simon Sinek. Y él, lo logra.

### «El mentor»

Daniel Sánchez Reina  
Edita: Almuzara (2017)  
192 páginas; 17,50 euros



Un mentor es un guía. Este libro aspira a convertirse en un mentor para el lector, en el ámbito de la gestión y el liderazgo empresarial, preparándole para que afronte las situaciones más complejas de la gestión directiva. El enfoque es práctico. Se trata de un viaje, a veces provocador y siempre crítico, a través del cual el autor acompaña y sumerge al lector en las aguas de la gestión y el liderazgo empresarial, con el objetivo de que emerja llevándose consigo más y mejores herramientas. Muchas de las enseñanzas no se encuentran en la bibliografía académica sobre la materia. Aquellos lectores que tengan inquietud en mejorar en la gestión de equipos, encontrarán aquí un faro que les conectará con las cuestiones concretas de su día a día, alejado de academicismos teóricos.