

JÓVENES EMPRENDEDORES EN RED

El Zuckerberg español de los 'tweets' patrocinados

Con 20 años Yago Arbeola comenzó su aventura empresarial. Una trayectoria en la que la innovación y la diversificación en la Red han sido las grandes bazas. **Por Á. Méndez**

Actualmente, Yago Arbeola es propietario de Sync Intertainment, una firma especializada en desarrollar negocios en Internet, de varias *start up* dependientes de esta matriz y, desde 2009 también es presidente de la Asociación de Inversores y Emprendedores en Internet (AEIE). El camino que ha realizado para llegar hasta aquí es una muestra de las inquietudes y la perseverancia que caracterizan a un emprendedor que siempre tuvo claro que, para triunfar, había que estar en la Red. "Si como empresario, sea cual sea tu negocio, no estás en Internet, estás fuera del mercado", dice Arbeola. Esta afirmación es la base de su compañía, Sync, que ofrece servicios tradicionales de *hosting* -almacenamiento de cualquier contenido en la Red-; desarrollo y soporte web; planes de marketing y estrategias de posicionamiento a empresas que quieren tener presencia en este medio. Desde su puesta en marcha en 2002, la evolución de Sync.es ha sido muy rápida. Ahora cuenta con más de 20 profesionales en España -repartidos entre las oficinas de San Sebastián, Zaragoza y Madrid- otros 20 en Uruguay y su facturación el año pasado superó los 1,6 millones de euros, cifra que espera incrementar en este ejercicio.

Pero la andadura de Yago Arbeola comenzó cuando tenía 20 años y estudiaba Ingeniería Industrial en su Zaragoza natal. En esta época, y junto a un amigo, puso en marcha varios portales de ocio dirigidos a los jóvenes. "Lanzamos distintos proyectos con los que conseguimos un tráfico aceptable pero con poca rentabilidad", recuerda. Sin embargo, con estas iniciativas comenzó a darse cuenta de las dos caras que brindaba Internet: "Aislamiento, porque si no evolucionas y no cambias a tiempo corres el peligro de quedarte fuera y, por otro lado, triunfo, porque si reaccionas antes que tus competidores los dejas atrás y esa puede ser tu gran baza. Por tanto, es un medio en el que no puedes permanecer quieto y debes conseguir que la última tecnología esté presente en tu producto y servicio".

Saber cambiar

La importancia de adaptarse a los gustos y necesidades de los consumidores quedó patente cuando estos portales de ocio empezaron a crecer de manera vertiginosa, tanto que llegaron a facturar entre 30.000 y 40.000 euros al mes. Una cantidad que, según reconoce Arbeola, les podía haber hecho perder el rumbo, pero que supieron canalizar para crear una estrategia empresarial que, en 2002, les permitió crear Sync. Este cambio en la orientación del negocio fue el primero de

una serie de variaciones que, centradas siempre en la innovación y el desarrollo, han permitido el lanzamiento de distintas *start up* vinculadas a esta firma. Entre ellas están Zync.es, Voila.tv, RLX.com, PowerNetworking.org y Twync.es. La mayoría de estos proyectos se caracterizan por facilitar la comunicación entre clientes y empresas. Entre ellos destaca Zync.es, un punto de encuentro entre bloggers y anunciantes orientado al desarrollo de estrategias de marketing viral. El último en lanzarse al mercado es Twync.es, la primera plataforma de *tweets* patrocinados en español. Según Yago Arbeola, "el objetivo de esta firma es poner a trabajar mano a mano a publicistas y *tuiteros*, que podrán cobrar por sus comentarios, como si de una nueva forma de trabajo se tratase".

"En la universidad no enseñan a emprender; la mejor maestra es la calle a través de la prueba y error"

Reconoce que una buena planificación y la rapidez para reaccionar ante las eventualidades son lo que realmente posibilita que un negocio se haga realidad. Esto lo aprendió en el día a día: "En ninguna universidad te enseñan a emprender. La mejor maestra es la calle a través de la prueba y error". Sobre los problemas de la puesta en marcha de su negocio, Arbeola recuerda que la financiación no fue lo más complicado, ya que para este punto contaba con recursos propios y los beneficios los reinvertían en la empresa. Sin embargo, recuerda que "en un campo como el *hosting*, lo más difícil fue adecuar los procesos y encontrar a los profesionales más capacitados para crear una buena estructura de servicio que atendiera rápidamente las demandas del cliente".

Otro de los aspectos más problemáticos de la vida empresarial es la relación entre socios. "Cuando tienes 20 años las cosas te sobrevienen y la falta de práctica y el desconocimiento nos llevaron a no hacer un pacto de socios. Por eso, por una mera di-



Yago Arbeola, fundador de Sync.es./ Rafa Martín

ferencia de puntos de vista, estuvimos a punto de bloquear la empresa. En nuestro caso la solución fue la compra, junto con mis hermanos, del 50% que tenía mi socio". Haciendo siempre una lectura positiva de los fallos, Arbeola continúa creciendo.

Entre sus proyectos más inmediatos está ampliar su plantilla en unas cinco personas, apoyar el despegue y consolidación de Twync.es y, sobre todo, aumentar su faceta de inversor en proyectos de otros de emprendedores.

ASOCIACIÓN

"Siempre se necesita tener un 'plan B'"

Una de las facetas en las que Yago Arbeola está actualmente más involucrado, es la presidencia de la Asociación de Inversores y Emprendedores en Internet (AEIE). Institución que se creó en 2009 con el objetivo de dar asesoramiento y, en ocasiones, también ayudar económicamente a algunos de los nuevos proyectos; porque, aunque Internet ofrece múltiples oportunidades, menos de un 5% de las iniciativas sobrevive al primer año de vida.

Después de tratar con muchos emprendedores, Arbeola afirma que el mayor problema es la falta de una estrategia detallada de negocio que contemple tanto el producto como hasta dónde se quiere llegar y con quién. "El nuevo empresario cree que la mayor traba es encontrar dinero. De media piden alrededor de 300.000 euros, pero nunca tienen un 'plan B' por si no lo consiguen. Y las opciones son dos: recurrir a familiares y amigos o reducir sus objetivos, algo esto último que casi nunca contemplan", dice. Otro de los aspectos que desde la asociación recomiendan cuidar es la formación del equipo. "Cuando se presenta el proyecto de negocio se debería tener claro, o al menos una idea, de qué personas queremos que se hagan cargo de los diferentes departamentos", comenta Arbeola.



Hasta donde tú quieras llegar

Executive MBA quincenal

El Reto: Gestionar tu momento personal y tu carrera profesional como Directivo y líder.
Objetivo: Desarrollar las habilidades necesarias para conseguirlo.
Cómo: A través de nuestro Executive MBA (3º en Europa y 7º del mundo, *Financial Times* octubre 2010).
Cuándo: Convocatoria mayo y noviembre, en semanas alternas. Viernes completo y sábado por la mañana.
Herramientas: Plan de estrategia personal • Conocimiento de las áreas con una visión global • Inmersión en nuevas herramientas digitales • Enfoque Internacional - Cross Cultural Management.

Para más información visita: www.ie.edu/exmbas

IE Business School • María de Molina, 13. Madrid • Tel. 91 568 96 10 • admissions@ie.edu
www.ie.edu/business

Con su primer proyecto de ocio llegó a facturar entre 30.000 y 40.000 euros al mes