

Loop Telecom: emprender es posible

Rotundamente, no. Wyatt Rosental (MBA 98) asegura que, de no ser por el IESE, nunca habría fundado una empresa. Este norteamericano de 28 años ha creado Loop Telecom, la primera operadora de telefonía IP en España. Arranca, así, uno de los proyectos que participó el año pasado en el Forum de Nuevas Empresas del IESE (NAVES)



No llega a los treinta y acaba de fundar una operadora de telefonía. Wyatt Rosental sólo está llevando a la práctica lo que aprendió, hace menos de un año, con el profesor Pedro Nueno en el IESE: «Si tienes una buena idea y un proyecto sólido, lánzate».

Desde la sexta planta del World Trade Center, **Loop Telecom** se codea con las grandes empresas del sector: **Retevisión**,

CTC... Paso a paso, ha ido venciendo obstáculos hasta demostrar que los emprendedores no son una raza en peligro de extinción. «Desde un principio quisimos desarrollar un proyecto que fuera factible, y lo presentamos al Forum NAVES del IESE.»

El diamante en bruto de Wyatt y su compañero Mark Wuijten (MBA 98), causó admiración y contó con medio centenar de empresarios interesados en

apadrinar financieramente el proyecto. Los socios eligieron dos: uno, norteamericano (por la tecnología), y otro, español (por su conocimiento del mercado).

La puesta en marcha de **Loop** ha sido tal y como esperaban. «En nuestra previsión, el plan de negocios del IESE nos ayudó mucho. Su estructura respondía a la realidad. La parte académica fue un gran apoyo en el proceso previo al lanza-

LA COSECHA DEL 99: LOS NUEVOS PROYECTOS

Barcelona, 18 de marzo.- El profesor Pedro Nueno –coordinador del Forum de Nuevas Empresas– reunió en Barcelona a emprendedores de 2º del MBA con inversores. Los estudiantes presentaron 12 ideas de negocio, que van desde un servicio de asesoramiento médico por Internet hasta la importación de rosas de Colombia.

Este Forum –ya tradicional en el IESE– quiere demostrar que las oportunidades innovadoras presentadas por estos emprendedores pueden dar lugar a nuevas empresas, con gran potencial de desarrollo y creación de valor.

El caso de **Loop Telecom** es una muestra de ello.

COPYWEB

Impresión digital vía Internet.

Inversión: de ocho a diez millones de pesetas. **Contacto:** Carlos Andreu, Antonio Francisco López y Rodrigo Ymbert.

CENTRO MÉDICO VIRTUAL

Asesoramiento médico a través de Internet,

por parte de los mejores especialistas de cada campo, en un tiempo mínimo. **Inversión:** 100 millones de pesetas. **Contacto:** Alfonso Giménez, Carlos Nueno y Marc Subirats.



ROSEXPRESS

Importación de rosas frescas colombianas de primera calidad, cortadas antes de 48 horas y servidas a las 24 horas al cliente final.

Inversión: 30 millones de pesetas. **Contacto:** Jorge García, Ignacio Pérez y Antonio Martínez.

A LA CARTE EXPRESS

Comida a la carta a domicilio. El cliente elabora un menú combinando los platos de los restaurantes asociados.



Inversión: 80/120 millones de pesetas. **Contacto:** Ana Santos, Regina González, Daniela Luzardo e Isabel Larrasa.

PERSONAL FINANCE SOLUTIONS

Ofrece soluciones individuales para los problemas en la gestión de las finanzas personales, a través de una herramienta llamada *The Money Tracker System*, que facilita al usuario conocimientos y soluciones para mantener la salud fiscal.

Inversión: 2 millones de dólares estadounidenses. **Contacto:** Peter Erdelyi y Jon Gudmundsson.



claro el fin: crear la empresa; los medios, tendrás que buscarlos... ¿Y en el día a día? Optimismo y persistencia: empuje».

Esta aventura empresarial ha llevado a Wyatt a dejar de lado empleos más seguros y mejor remunerados. A pesar de ello, asegura que no cambiaría su lugar por nada: «No hacemos **Loop** sólo por dinero; lo hacemos por la ilusión de crear algo nuevo, y esto te llena mucho más que un trabajo de 50 ó 60 horas».

Gracias al IESE

Wyatt Rosental guarda un especial cariño al IESE: «Me ha apoyado mucho. Los profesores me han llenado de consejos y ánimo sobre la forma más adecuada de llevar a cabo el proyecto, –asegura–. Estoy convencido de que sin el bagaje de conocimientos empresariales que me ha aportado el MBA del IESE, no hubiera conseguido crear **Loop**».

Una última pregunta, ineludible: ¿invertiría en algún *business plan* en el futuro? «Encantado. Me ha interesado uno de este año. No me atrae especialmente el proyecto, pero sí el entusiasmo de la per-

¿Qué es Loop Telecom?

Loop Telecom es la primera operadora de telefonía IP en España. «Transmitimos voz en líneas de datos, mediante redes de fibra óptica. Esto nos permite reducir el precio de las llamadas a larga distancia e internacionales, y, además, ofrecer una amplia gama de servicios hasta ahora inexistente en España.»

Loop permite, por ejemplo, el envío de fax por Internet o la creación de una oficina virtual.

«Buscamos la convergencia de voz, datos, video e Internet.»

El núcleo duro de sus clientes serán las *Pymes*, aunque no se descarta ofrecer sus servicios a particulares. **Loop** ha empezado en Barcelona y tiene previsto instalar otra oficina en Madrid, dos delegaciones, en Valencia y Bilbao, y franquicias en el resto de España. En total, veinte puntos de venta en un año. Para establecer estas franquicias, Wyatt Rosental está buscando empresarios con cierta reputación en sus zonas geográficas: «Queremos gente que tenga ya una cartera de clientes y conozca su mercado, que tenga ganas de emprender; la zona no importa».



De estudiante a empresario

Sólo hace un año, Wyatt Rosental presentó en la Revista del IESE su proyecto. Hoy, en su despacho dirige la primera compañía de telefonía IP en España.

miento del negocio.»

La receta del éxito

Ni la juventud de Wyatt ni las complicaciones que supone abrir un mercado han frenado el proceso. Él sitúa los puntos clave del éxito de un proyecto en los siguientes aspectos: «Hay que ver si objetivamente estás preparado y si te has asegurado la máxima probabilidad de éxito. También se debe tener bien

CLASIFICADOS21



Publicación en Internet de todos los anuncios clasificados de los periódicos que se asocian a su red.

Inversión: 80 millones de pesetas.
Contacto: Gerardo Heckmann, David Milán y Nate Osicka.



ZOOM MEDIA

Mediadora entre centros comerciales y agencias de publicidad, para la gestión de publicidad en el interior de estos centros y en la zona de aparcamiento. Estudios de efectividad publicitaria.

Inversión: 65 millones de pesetas.

Contacto: Jorge Percovich, Ignacio Martínez de Albornoz y Marta Sánchez.

IN STORE MARKETING

Promociones a base de cupones de descuento individualizados, en función de la compra concreta de cada cliente.

Contacto: Maite Malvido y Concepción Martín.

AUTONET

Venta de coches en la UE a través de Internet, para ganar transparen-



cia y rebajar los precios un 20% (de media).

Inversión: 65/80 millones de pesetas. **Contacto:** Esteban Cagnoli, Pedro Martí y Alfonso Sagnier.



MINIALMACENES

Alquiler de corta duración de superficies fraccionables (de 2 a 30 m²), como trastero/almacén. La empresa ofrece servicios complementarios, como venta de material, transporte y seguro.

Inversión: 230 millones de pesetas. **Contacto:** F. Tim Nadler y José Ramón González.

BERLINER

Cadena de *fast-food* con una oferta basada exclusivamente en dos tipos de carne de cerdo típicos en Berlín.

Inversión: 20 millones por tienda. **Contacto:** Germán Beroiz, Giorgio Serafini, Marta Serra y Miguel Soler.



SÓLO PARA MAYORES

Construcción de promociones inmobiliarias que garanticen una calidad de vida adecuada para la tercera edad.

Contacto: Víctor Allende, Andrés González y Juan M^o González.

