Akamon, una venta millonaria con tinte valenciano

Valencia Plaza, Estefanía Pastor. **Valencia (04/07/2016)**

Carles Pons, José Vicente Pons y Daniel G. Blázquez, las tres caras del éxito de Akamon.

José Vicente Pons, Daniel García y Carles Pons son la cara B de una empresa liderada por Carlos Blanco. Jugar siempre ha sido divertido; ellos, además, supieron hacerlo muy rentable

La tecnológica española Akamon. Su venta de 23,7 millones de euros al grupo canadiense Imperus Technologies. Dos caras, la de los catalanes **Carlos Blanco**, emprendedor y *business angel*, y la de **Vicens Mart**i, consejero delegado. Sin embargo, pocos saben que debajo del triunfo de esta empresa se encuentra el éxito de un producto valenciano, el creado por el estudio de videojuegos Exelweiss Entertainment, fundado por **José Vicente Pons, Daniel G. Blázquez** y **Carles Pons**, la cara más oculta de la historia.

Puedes leer *Plaza* al completo en tu dispositivo iOS o Android con nuestra *app*

Estos tres valencianos fueron los creadores del prototipo inicial de Mundijuegos, la plataforma estrella de la empresa Akamon, cuando aún no tenía nombre ni conocían a **Carlos Blanco**. El atractivo que finalmente generó esta unión hizo que en 2013 entraran en el capital los fondos Axon Partners y Bonsai Venture con una inversión de 2,9 millones de euros, controlando el 20% de la empresa de *social game*. Y es que es difícil no haber jugado nunca al parchís, al dominó o al bingo en tiempo real en una página en la que ya hay más de 25 millones de usuarios registrados, y que ha reunido

hasta 30.000 jugadores simultáneos, con una facturación en 2015 de 15 millones de euros.

José Vicente Pons, veterano de los videojuegos, empezó trabajando en Opera Soft, vivió su época dorada con el Spectrum y el Amstrad, pero también sufrió en los años 80, cuando se pinchó la burbuja de los videojuegos ante la avalancha de títulos de baja calidad con la aparición de los ordenadores y las consolas. **Tras dos o tres años sin hacer videojuegos, decidió empezar por su cuenta con la ayuda de su hijo, también aficionado — y luego profesional— de ellos.** «Iba a acompañar a mi hijo Carles a un encuentro de desarrolladores cuando escuché a un diseñador quejarse de que hacía gráficos pero el programador siempre acababa retirándose», explica José Vicente, mirando a Daniel.

EMPRENDEDORES

José Vicente Pons, Daniel García y Carles Pons son la cara B de una empresa liderada por Carlos Blanco. Jugar siempre ha sido divertido; ellos, además, supieron hacerlo muy rentable. Por **Estefanía Pastor**

SOCIAL GAMES

Akamon, una venta millonaria con tinte valenciano

La tecnológica española Akamon. Su venta de 23,7 millones de euros al grupo canadiense Imperus Technologies. Dos caras, la de los catalanes Carlos Blanco, emprendedor y *business angel*, y la de Vicens Martí, consejero delegado. Sin embargo, pocos saben que debajo del triunfo de esta empresa se encuentra el éxito de un producto valenciano, el creado por el estudio de videojuegos Exelweiss Entertainment, fundado por José Vicente Pons, Daniel G. Blázquez y Carles Pons, la cara más oculta de la historia.

Estos tres valencianos fueron los creadores del prototipo inicial de Mundijuegos, la plataforma estrella de la empresa Akamon, cuando aún no tenía nombre ni conocían a Carlos Blanco. El atractivo que finalmente generó esta unión hizo que en 2013 entraran en el capital los fondos Axon Partners y Bonsai Venture con una inversión de 2,9 millones de euros, controlando el 20% de la empresa de *social game*. Y es que es difícil no haber jugado nunca al parchís, al dominó o al bingo en tiempo real en una página en la que ya hay más de 25 millones de usuarios registrados, y que ha reunido hasta 30.000 jugadores simultáneos, con una facturación en 2015 de más de 15 millones.

José Vicente Pons, veterano de los videojuegos, empezó trabajando en Opera Soft, vivió su época dorada con el Spectrum y el Amstrad, pero también sufrió en los años 80, cuando se pinchó la burbuja de los videojuegos ante la avalancha de títulos de baja calidad con la aparición de los ordenadores y las consolas. Tras dos o tres años sin hacer videojuegos, decidió empezar por su cuenta con la ayuda de su hijo, también aficionado —y luego profesional— de ellos. «Iba a acompañar a mi hijo Carles a un encuentro de desarrolladores cuando escuché a un diseñador quejarse de que hacía gráficos pero el programador siempre acababa retirándose», explica José Vicente, mirando a Daniel.

García y Pons crearon Mundijuegos para no depender de un único cliente que pudiera dejarles tirados... como ocurrió

Atari, uno de sus clientes

Corría finales de los 90 y ahí estaba Daniel, aún estudiante universitario. «Empezamos a hacer jueguecitos que vendíamos a las revistas. En esa época te regalaban un CD con la publicación», explica. Aunque no sacaban demasiado dinero les sirvió para cubrir gastos mientras él y Carles estudiaban y conocer al productor que les llevaría hasta una de las productoras independientes más grandes de Estados Unidos, Atari, que en ese momento se llamaba Infogrames Entertainment. Un productor americano fue la conexión pero tras tres años de relación decidieron desarrollar Mundijuegos, nombre elegido por Carlos Blanco más tarde, como colchón por si su único demandante de servicios les fallaba, algo que finalmen-

Carles Pons (y Daniel G. Blázquez, co-fundadores de Akamon, unidos por su pasión por la informática y los juegos. *EFE-MÁRCO*

34 • Plaza • FEBRERO 2016

FEBRERO 2016 • Plaza • 35

Atari, uno de sus clientes

Corría finales de los 90 y ahí estaba Daniel, aún estudiante universitario. «Empezamos a hacer jueguecitos que vendíamos a las revistas. En esa época te regalaban un CD con la publicación», explica. Aunque no sacaban demasiado dinero les sirvió para cubrir gastos mientras él y Carles estudiaban y conocer al productor que les llevaría hasta una de las productoras independientes más grandes de Estados Unidos, Atari, que en ese momento se llamaba Infogrames Entertainment.

Un productor americano fue la conexión pero tras tres años de relación decidieron desarrollar Mundijuegos, nombre elegido por Carlos Blanco más tarde, como colchón por si su único demandante de servicios les fallaba, algo que finalmente pasó, lo que les obligó a despedir a una decena de personas cuando se les acabó el dinero de la empresa. **«No cerramos por orgullo», asegura Daniel.**

«Nuestro problema de toda la vida es que sabemos hacer videojuegos, creemos que somos buenos, pero la pata comercial es algo que deja que desear», explica Carles. «Aunque hemos hecho cosas muy importantes es una parte que siempre nos ha faltado». Y es que también han hecho otros proyectos como desarrollar el videojuego de la serie *House*, el juego de *Mr. Bean*, *Shin-Chan* o juegos educativos para la Conselleria de Educación.

Tras el cese de trabajo se enfocaron totalmente en Mundijuegos. «Lo habíamos empezado a desarrollar José y yo en nuestros ratos», explica Daniel. «En ese momento conocimos a Carlos Blanco y llegamos a un acuerdo para comercializar a riesgo ese producto». Pero la historia de hito particular que cuenta el conocido *business angels* se deja muy de lado a la parte valenciana. **«Cuando nosotros conocimos a Carlos teníamos el producto desarrollado pero no lo habíamos comercializado»**, asegura José. Se conocieron en la feria de videojuegos S2E en Madrid. «Vimos que había un señor que buscaba juegos, fuimos, le enseñamos juegos unijugador, porque era eso lo que él pedía, para insertarlos en sus páginas», explica. Sin embargo, decidieron mostrarle también el prototipo de Mundijuegos, para el que ya tenían el parchís y el dominó entre otros, y llamaron a Dani para jugar al multijugador.

A Blanco le gustó y el equipo valenciano sólo pidió promoción del juego y tener un servidor que no costara dinero. En dos hojas se solucionó el contrato. Exelweeis era la dueña del producto e Itnet, propiedad del *business angel*, de la marca y el fondo de negocio, es decir, de la base de usuarios. «Él tenía portales y aportaba tráfico a la web». Ellos continuaron desarrollando para terceros mientras la plataforma crecía pero finalmente decidieron centrarse y crear Akamon en 2011, de la que Excelweeis tenía un 25%.

La página de Akamon.com

Nace Akamon

«Hubo un momento en el que el producto estaba maduro, éramos líderes en España y nos sentamos a hablar. Carlos dice que nos convenció a nosotros pero la verdad es que lo teníamos claro. Éramos dos empresas en un proyecto y comercialmente cada una iba por su lado: así era un proyecto difícilmente *invertible*, poco atractivo. Igual que nosotros desarrollábamos otras cosas, Carlos también desarrollaba e invertía las suyas. No podías reinvertir el dinero que conseguías del proyecto y cada uno remaba con sus intereses», explica Daniel. Con la idea de caminar por la misma senda crearon Akamon, a la que marcaron una ruta de crecimiento, expansión internacional, producto y venta en tres años, que finalmente se consumó al cuarto.

«El modelo de negocio de Mundijuegos empezó siendo un producto de suscripción. **Podías jugar gratis, pero si querías participar en las clasificaciones, tener tu avatar, con un euro al mes, con un SMS, que en ese momento estaba muy de moda, tenías acceso a toda la plataforma**», explica Carles, quien era director de Tecnología de Akamon hasta antes de la venta. «Así fuimos creciendo, pero el salto de calidad se dio cuando introdujimos la moneda virtual». La gente podía apostar con la moneda interna, por ejemplo, al *poker*, y así es cuando consiguieron crecer y multiplicar por tres los ingresos de la compañía.

Pero hubo un aspecto clave en su crecimiento. «La forma de darse a conocer y ser viral consistió en crear un sistema de marcas blancas. Nuestro portal lo metíamos en otros portales como Telecinco o Minijuegos, cambiando colores y haciéndolos corporativos. A nivel de *marketing*, no nos costó dinero. Llegábamos a acuerdos con esas marcas y consiguieron que el crecimiento fuera rápido, aunque luego el coste sí que se incrementó al pagar un porcentaje de las ventas que entraban por estos portales».

¿Experiencias negativas y positivas? «Sobre lo malo, me quedo con la parte de producto, que no ha sido como a mí me gustaría», apunta Daniel. **Carlos señala que dista mucho el empezar con un equipo de diez personas, con toda su creatividad al servicio, a ser 80 como en algunos de sus picos donde hay demasiada burocracia interna** y nadie quiere tocar una línea por si se desmonta la fórmula de ganar dinero. «Es importante la gestión del nuevo talento y de cómo gestionas a los socios que son los creadores».

Los hermanos Pons Daniel G. Blázquez (EVA MÁÑEZ)

Demasiada libertad en el trabajo

Para Carles, la parte positiva de la creación de Akamon es que se profesionalizó la empresacon gente más senior, además de dotarle de cultura a la empresa. «La gente estaba encantada de trabajar con nosotros, una pena porque esto ha cambiado», lamenta Daniel. «Se pusieron horarios libres, total libertad para coger vacaciones y no había política para las vacaciones, te podías coger las que hiciera falta si no interfería en ningún proyecto. Funcionó muy bien pero algunos directivos abusaron y tuvimos que eliminarlo ».

De hecho, en 2013 ganaron un premio *Best Place to Work*, una entidad que elige las 10 empresas mejores para trabajar en la que quedaron en séptimo lugar en categoría

pymes. «En esa época el ambiente era ideal. Teníamos salarios públicos, todos sabían qué cobraba cada uno y todo el mundo sabía lo que facturaba la empresa».

LA CLAVE DEL ÉXITO DE MUNDIJUEGOS FUE APOSTAR POR LA CALIDAD, UN EQUIPO COMPETENTE Y ESTAR MUY PENDIENTE DEL USUARIO

Llegaron a tener dos ofertas serias de venta, pero la tercera fue la buena. Aparte de Mundijuegos y su expansión internacional, se intentaron hacer productos paralelos y ninguno funcionó. «Se realizó un casino que no entraba dentro de la plataforma y otros desarrollos externos pero con malos resultados», asegura. **Para ellos, aunque reconocen que la empresa no lo valoraba especialmente, los juegos locales eran muy importantes como atractivo de entrada a la página**, aunque desde la dirección se fijaban sobre todo en los juegos de casino, que eran los que aportaban dinero. «La visión de *marketing* siempre la hacen con números, pero de forma muy fría», asegura José.

El modelo de Mundijuegos fue pionero porque en esa época el micropago no era habitual. «Era más habitual el modelo de suscripción», asegura Carles. ¿Las claves del éxito? «Juntarte con gente que te complemente. Sin Carlos no habríamos llegado donde hemos llegado». Eso, y apostar por la calidad. **«Yo me tiré año y pico contestando las cartas de atención al cliente para conocer mejor al usuario», asegura** Daniel. Fueron pioneros en una época en la que Facebook empezaba y Zynga ponía en marcha su póker. «En esa época no existía el *social casino games*, y ahora es como un sector, de ahí el interés de Imperus». Ahora estos emprendedores valencianos empiezan nuevos proyectos que pronto darán que hablar.

(Este artículo se publicó originalmente en el número de febrero de la revista *Plaza*)