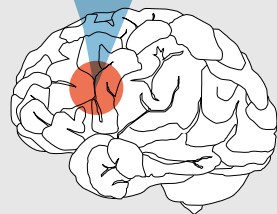
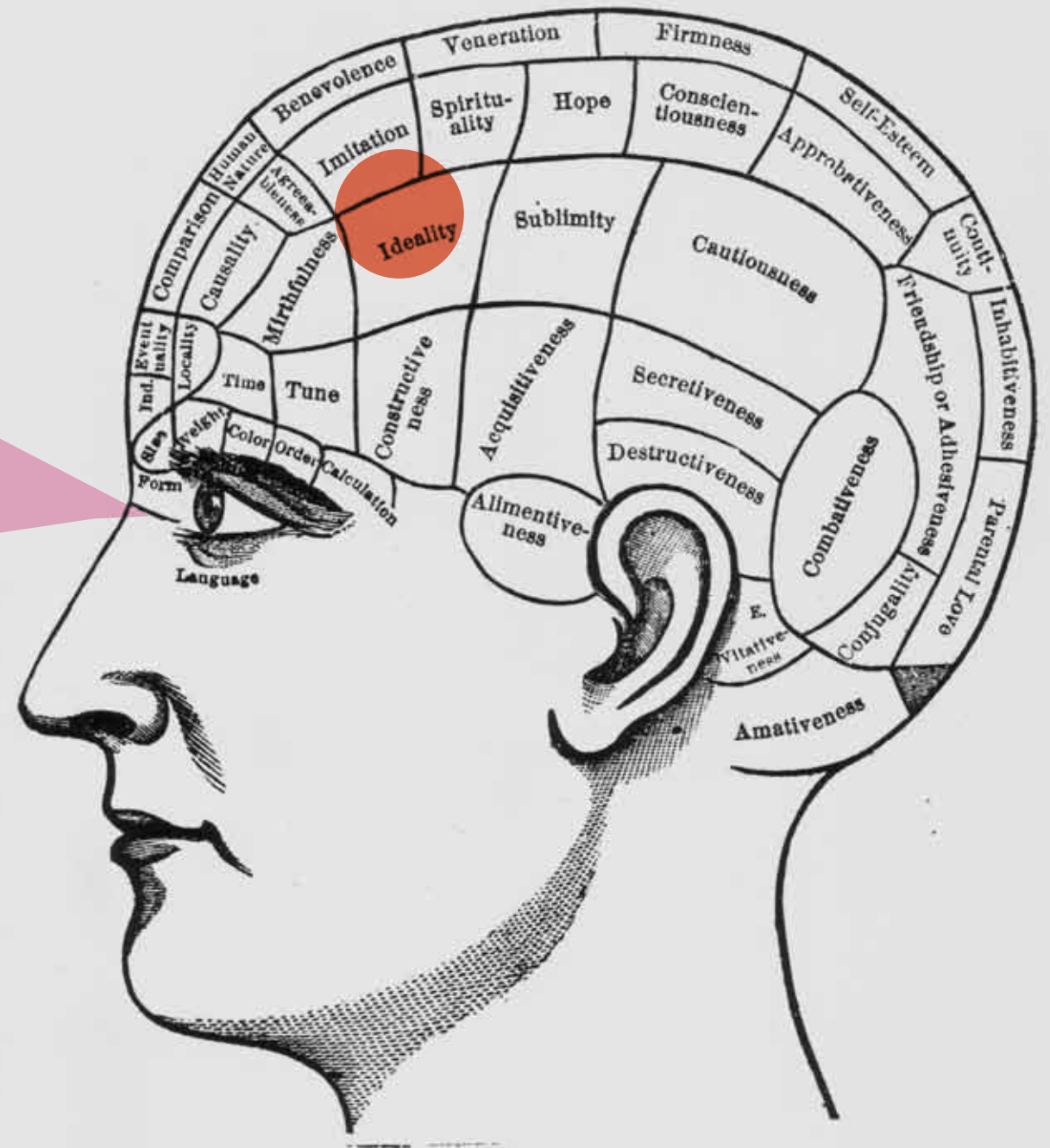


START (ME UP

A finales de los 70, los Rolling Stones grabaron uno de sus enormes éxitos: 'Start (me) up'. Nadie se podía imaginar que esas dos palabras ('start up') se convertirían en la bandera de una pujante industria. Las 'startups' se han erigido, por méritos propios, en el centro de atención de los negocios digitales de hoy.



por JESÚS MARTÍNEZ



E **L ORIGEN** de las *startups* hay que ubicarlo a finales de los años 80. La industria tecnológica está en fase incipiente y la revista *Business Week* era la primera que se refería a ellas en un reportaje, en el que se señalaban dos de sus principales atributos: rápido crecimiento y alta tecnología. A éstos hay que unir otro que cierra el círculo: importante riesgo. El hecho de que sólo sobrevivan entre un 5 y un 10 por ciento de estos proyectos es lo que obligaba al impulso de un ecosistema inversor y de recursos paralelo al tradicional, que estuviera dispuesto a poner sobre la mesa la financiación necesaria para iniciativas tan arriesgadas como prometedoras: el capital riesgo.

Este ecosistema tiene su cuna en Estados Unidos, con Silicon Valley, origen de las principales compañías del mundo. El enorme éxito del polo tecnológico norteamericano, del que se han escrito ríos de tinta y que ha sido motivo de muchos estudios económicos, ha sido inspiración para otras ciudades del país americano y del resto del mundo, como Londres, Tel Aviv o Berlín. En ese camino, España busca incorporarse al grupo. No sólo con un crecimiento significativo en el número de proyectos aunque aún pequeño, sino también en cuanto a inversiones y recursos

NO HAY CIFRAS OFICIALES DE 'STARTUPS' ESPAÑOLAS, PERO LA OPINIÓN GENERAL ES QUE EL PAÍS NO VA MAL DADA LA SITUACIÓN

para emprendedores. Pero, ¿es suficiente con este impulso?

El primero de los baremos al que hay que atender es al de los proyectos emprendedores. No hay cifras oficiales de *startups* fundadas en territorio español pero la opinión general es que, con las condiciones actuales, el país no sale mal

parado respecto al resto. “Tenemos un nivel de actividad emprendedora que nos corresponde como país, ni mejor ni peor que otros que tienen nuestro mismo PIB por ciudadano”, advierte Luis Martín Cabiedes, uno de los inversores de *startups* más reputados de España. Visto así, el problema no es tanto el número o la ‘pasión emprendedora’, sino el entorno: “El emprendimiento es de lo que mejor funciona en España, lo que no funciona bien es España en sí; una empresa vende y el problema es que la gente no compra”, explica Martín Cabiedes.

EL LADO INVERSOR

Si se mira al lado inversor, existe un ecosistema “aún en una fase muy incipiente”. Así lo reconoce Marcos Salas, socio de WebCapitalRiesgo, una de las principales firmas dedicadas al estudio del sector. “Existen todavía pocos fondos, poca especialización, escasas desinversiones y pocos casos de éxito... En definitiva, poca historia de *venture capital* en nuestro país”, relata. En concreto, a mediados del año pasado –últimos datos publicados por WebCapitalRiesgo y la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCR)– sólo 36 fondos habían llevado a cabo al menos una inversión en *startups* o en etapas iniciales y no en fases de expansión. De ellos, 28 son privados (seis de ellos internacionales) y ocho públicos. A ello se suman otras dieciocho entidades entre aceleradoras, incubadoras y grupos de *business angels* (inversores especializados en fases muy iniciales de las empresas).

Se trata, por tanto, de una inversión total en empresas de alto crecimiento que

LOS SECRETOS DE LAS (NECESARIAS) VENTAS DE 'STARTUPS'

¿Cómo se vende una ‘startup’? ¿Cuál es el proceso? Francois Derbaix, inversor y emprendedor, ha protagonizado dos de las ventas más destacadas de los últimos años en España: Toprural al gigante del turismo Homeaway y Rentalia al portal inmobiliario Idealista.com.

En el caso de Top Rural, entre el ‘top 30’ de las mejores ventas de ‘startups’ en España, fue hace casi dos años. ¿Cómo se gestó? Derbaix, que no quiere dar cifras o detalles de la operación (hay estimaciones que hablan de unos 14 millones de euros) explica que fue él quien tocó a la puerta del gigante. “Hay una creencia de que contactar implica bajar el precio; pero en la práctica es mejor que tu potencial comprador te conozca en persona”, afirma.

Se trata de un proceso “muy incierto” hasta el final y se resume en uno de los lemas del sector: “La venta no está hecha hasta que el papel está firmado y el dinero en el banco”. Tras el cierre de la operación, caben dos posibilidades. Por un lado, que el fundador salga de manera casi inmediata con tareas de consultor para facilitar la transición porque el comprador conozca a fondo el sector. O, por contra, que deba quedarse durante un periodo de dos a tres años en tareas de ‘acompañamiento’.

Él tenía claro casi desde el principio que acabaría vendiendo su empresa, algo que no está, especialmente, bien visto en España. Principalmente, porque se interpreta como un signo de debilidad, de incertidumbre, de inestabilidad en el seno de la empresa. Una percepción que “se produce sólo en España, donde se piensa que el emprendedor se está forrando y está dando el pelotazo”.

LA 'MODA' STARTUP

Fundadores convertidos en estrellas del rock, programas de televisión con rondas de financiación en directo, valoraciones de empresas de locura... “Hoy hay mucha tontería”. Así de claro se muestra Luis Martín Cabiedes cuando se le inquiriere por este ‘boom’ de las ‘startups’. Descarta hablar de burbuja, pues éste es un fenómeno que requiere unos factores que hoy por hoy no se dan. Pero sí de una cierta idealización del emprendedor o, incluso, una banalización.

Junto a ese proceso, se da otro que es, quizás, “más peligroso”, según Cabiedes. Y es el emprendimiento por necesidad. “Es una decisión profesional que no hay que tomar por necesidad; no es nunca una solución al desempleo o, al menos, no se debería plantear así”.

“Hay mucha gente acercándose a esto, algunos con buena intención”, explica. Pero, sigue habiendo mucho ruido. Pese a ello, el inversor es optimista respecto al medio plazo, pues cree que debajo de todo ese ruido están “las mismas nueces de siempre”. Confía en que el tiempo “limpie mucha de esta tontería” y se llegue a un futuro “muy prometedor”.

en 2012 llegó a los 296 millones de euros, uno de cada diez euros desembolsados en toda la industria del capital riesgo. Mientras, en el primer semestre del año 2013 se superaron por poco los 92 millones. Cantidades ligeramente más bajas que en años anteriores, pero que si se comparan con las del gigante norteamericano dan una idea de lo que aún queda por crecer. Sólo en los últimos tres meses del pasado año, los fondos de inversión de *venture capital* de Estados Unidos invirtieron, según los datos de un estudio de PriceWaterHouseCooper, 8.400 millones de dólares (algo más de 6.000 millones de euros).

El de poner sobre la mesa más financiación para los proyectos no es el único reto. Hay otro: las desinversiones. Ya sea con la recompra por parte de los emprendedores, con una salida a bolsa o con una venta a un tercero. Son vistas como éxitos por dos razones: los inversores suelen revalorizar (o recuperar) el dinero inyectado y los emprendedores logran unos ingresos que, normalmente, son devueltos al ecosistema por medio de otros proyectos o de nuevas inversiones. Son las que ‘riegan’ de fondos el ecosistema y hacen un efecto llamada para que otros inversores se interesen por España.

Pues bien, la falta de mentalidad vendedora es uno de los factores señalados por el inversor y emprendedor

LA FALTA DE MENTALIDAD VENDEDORA(ES UNO DE LOS FACTORES SEÑALADOS PARA QUE LOS INVERSORES SE INTERESEN POR ESPAÑA

Francois Derbaix. El otro también ha sido la crisis económica. “No es tan fácil vender, la facturación no crece, no hay beneficio y el enfoque de la empresa ha de ser muy internacional”, apunta Salas, de WebCapitalRiesgo. El resultado es que se cuentan con los dedos de una mano los *exits* importantes en los últimos cinco

años. Según los datos de esta organización, en 2012 se cerraron 168 salidas de inversores, que generaron 80,1 millones de euros. Lo logrado en los seis primeros meses de 2013 apuntaba a un cierre de año con crecimiento significativo.

¿Son esas cifras suficientes? “Hoy por hoy hay más fondos disponibles que buenos proyectos con buenos equipos”, explica el *business angel* y emprendedor, Carlos Blanco. Una opinión similar a la de Luis Martín Cabiedes: “Es cierto que en los últimos dieciocho meses ha llegado mucho más al lado de los inversores que de los emprendedores”. Este desequilibrio, que acabará resolviéndose “muy pronto”, es la consecuencia de una realidad: “No puedes decir que se van a crear 100 nuevos emprendedores por decreto, pero sí puedes crear tres fondos de capital riesgo a través de ese recurso”.

SATURACIÓN

Y al igual que se puede crear por decreto un fondo inversor, también se puede hacer con un nuevo recurso para los emprendedores. En los últimos años, el crecimiento de éstos ha sido exponencial. Según el estudio elaborado por Startup Spain Map, impulsada por los especialistas en el sector Javier Megías y Nacho Ormeño, en España existen 70 aceleradoras, que mezclan inversión y mentorización, y algo más de un centenar de incubadoras.

“En España sobran incubadoras y faltan huevos... Faltan empresas que salgan adelante”, explica Cabiedes, quien lamenta que muchas de las incubadoras tienen una aportación negativa al ecosistema. Y coloca excepciones ►

► como SeedRocket, cuna de algunas startups de éxito como Offerum o Teambbox.

Por su parte, Carlos Blanco, fundador junto a Marc Vidal o el propio Risto Mejide de la aceleradora Conector en Barcelona, cree que no tiene sentido que haya, por ejemplo, cuatro de estos recursos en Málaga. “En Estados Unidos hay cuatro muy buenas y la gente no se plantea que haya más”, recuerda. Para él, se trata de una ‘moda’ que no debilita el ecosistema porque, al final, “los buenos emprendedores acaban en las buenas”.

BARCELONA, COMO ‘HUB’

Con estos mimbres, ¿tiene sentido compararse con polos de startups ya consolidados como Tel Aviv, en Israel, o Silicon Valley? Para Cabiedes, no lo tiene, pues nadie conseguirá replicar lo que sucedió, especialmente, en el país norteamericano. “Y tampoco es necesario”, apostilla.

Ni en inversión en I+D+i, que se ha reducido a niveles pre-crisis hasta superar por poco el 1% del PIB, ni en apoyo de lo público, ni en el papel de la Universidad, ni en potencia inversora. No caben comparaciones, si bien es cierto que hay una ciudad que está sobresaliendo sobre el resto: Barcelona, que ha sido incluida en el top de capitales europeas, codeándose con Londres, Berlín o París. Tiene ubicadas allí algunas de las startups del momento, como eDreams, recién salida a Bolsa, Privalia o LetBonus en el segmento del *ecommerce*; Social Point y Akamon, en el de los juegos sociales, o Kantox, en el de la tecnología aplicada a las finanzas.

Una mayor cultura emprendedora, con un papel destacado de dos de las grandes escuelas de negocios (IESE y ESADE), la ubicación geográfica y la calidad de vida son los tres factores que señala Carlos Blanco para un éxito que para Cabiedes es imparable. “Sólo puede ser Barcelona: en un jardín es imposible saber dónde va a estar el próximo hormiguero, pero cuando ha surgido hay que cuidar ése”, afirma con rotundidad. Y ante esa realidad, sólo resta apoyar al ecosistema que ha surgido “para que pueda jugar en las grandes ligas”.

¿Y EL FUTURO?

Mirando más allá de los próximos seis meses, todas las opiniones son optimistas con el ecosistema startup en España. Aún

queda mucho por crecer y consolidar, pero la tendencia a una mayor especialización de los fondos y los inversores y una calidad superior de los proyectos emprendedores, con una vocación claramente internacional, apuntan a un futuro, en palabras de Cabiedes, “muy prometedor”.

Inversores, emprendedores y expertos señalan el papel fundamental que debe adoptar la administración pública. No sólo con la mejora de sus instrumentos de inversión, con el gran fondo de inversión Fond-ICO dotado con más de 1.200 millones de euros de capital para

‘EN ESPAÑA SOBRAN INCUBADORAS Y FALTAN HUEVOS... FALTAN EMPRESAS QUE SALGAN ADELANTE’, ASEGURA LUIS MARTÍN CABIEDES

los próximos cuatro años destinado para startups y para compañías consolidadas, sino también con el apoyo con medidas reales. La mejora en la fiscalidad para los *business angels* y también para las *stock-options*, con las que atraer talento a las startups pagando con acciones, son las prioritarias para Blanco y Cabiedes, quienes también señalan la importancia de una verdadera ley de emprendedores que apoye, realmente, estas iniciativas.

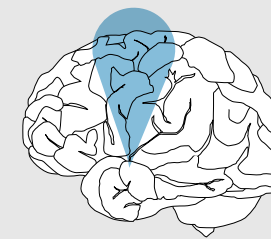
Son muchos los retos que aún tiene por delante el ecosistema español. No sólo en cuanto a medidas desde lo público, sino en cuanto a éxitos empresariales y llegadas de muchos fondos internacionales “que nos sitúen en el mapa”, según recuerda Marcos Salas. Llevará tiempo y habrá que tener paciencia, aunque el propio sino de la startup sea la alta velocidad. ■

¿DÓNDE ESTÁN LAS MUJERES?

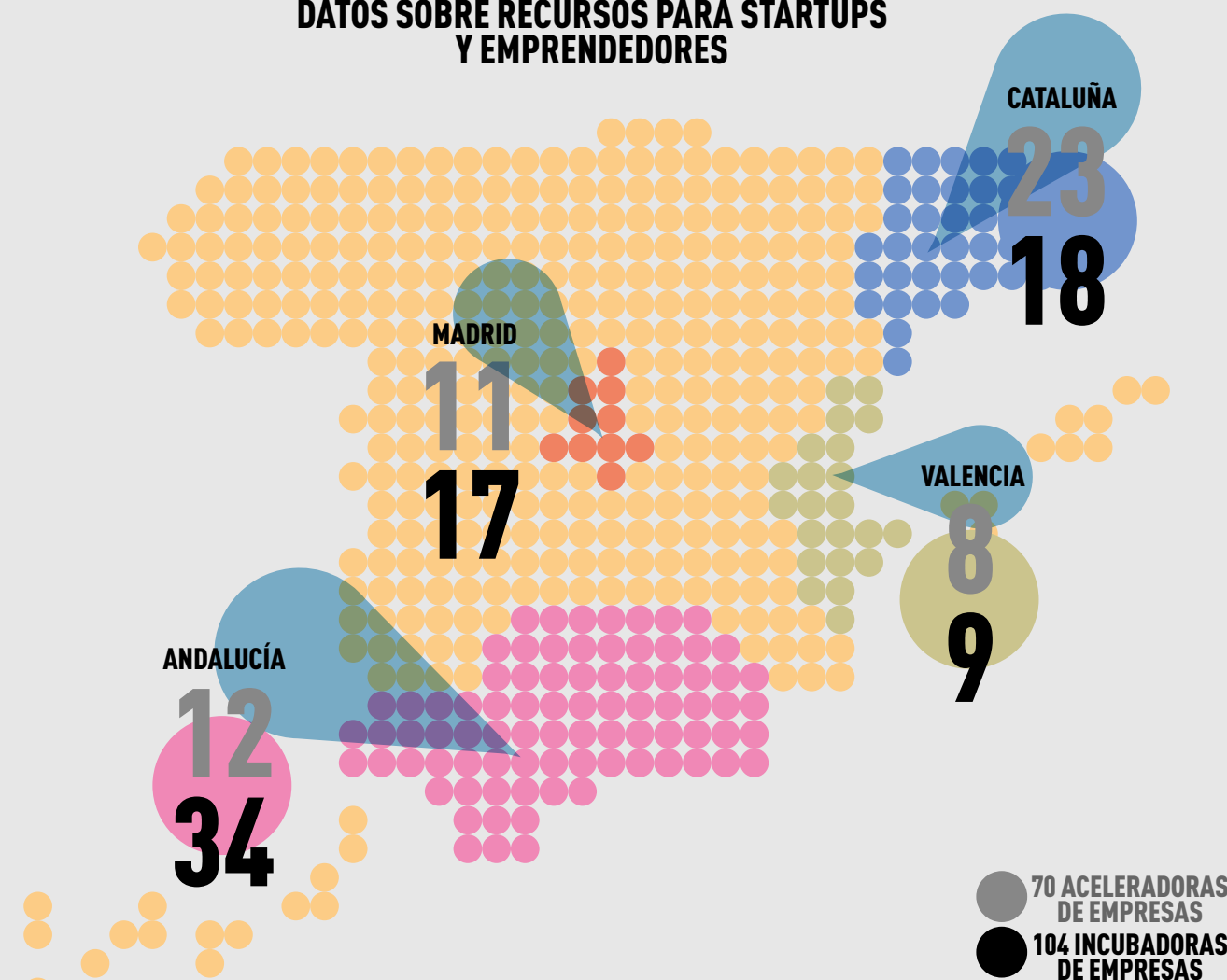
Es la pregunta lógica que surge cuando se analiza el ecosistema ‘startup’ en España: ¿Dónde está la mujer? La proporción es muy inferior a la de los hombres. Marta Esteve, una de las fundadoras de compañías de alto crecimiento más destacadas de España, cree que es un reflejo de la falta de representantes en los puestos de decisión, pero con una desigualdad mucho más acuciante.

Para muestra, un estudio de la UE: un 19% de trabajadores en el sector de las TIC tiene una mujer como jefe en contraste con otros sectores donde la proporción es del 45%. Pero, ¿cuáles son las razones? El número de mujeres que eligen carreras técnicas e ingeniarías es mucho más reducido y, en este contexto, “llegar a puestos de decisión es más complicado”.

La situación está cambiando, con el surgimiento de más referentes de mujeres fundadoras de ‘startups’ como María Gómez del Pozuelo, de Womenalia, Isabel Ortiz, de Mumumio, o María José Marín, de Weareknitters. Eso, según Esteve, “anima a nuevas generaciones”. También contribuirán a la mejora medidas de flexibilidad para “impedir la caída de mujeres a mitad de la vida profesional”.



DATOS SOBRE RECURSOS PARA STARTUPS Y EMPRENDEDORES



2013 - PRIMER SEMESTRE (DATOS PROVISIONALES)

Volumen de inversión suscrito por tipo de inversor		
	IMPORTE (MILL. EUROS) 2013 (S1)	% SOBRE TOTAL 2013 (S1)
VC Nacionales e Internac.	62,3	67,5%
CDTI y Enisa	23,5	25,5%
Grupos BA, Aceleradores y otros	6,5	7,1%
Total	92,3	100%

Número de operaciones de inversión por tipo de inversor		
	NÚMERO DE OPERACIONES 2013 (S1)	% SOBRE TOTAL 2013 (S1)
VC Nacionales e Internac.	179	38,2%
CDTI y Enisa	189	40,4%
Grupos BA, Aceleradores y otros	100	21,4%
Total	468	100%