BBVA

INNOVATION CENTER

LOS EMPRENDEDORES ESPAÑOLES ATRAEN A LOS INVERSORES INTERNACIONALES

LA CONQUISTA DE LAS 'STARTUPS' ESPAÑOLAS

01 El cambio "brutal" del emprendimiento español

02 ENTREVISTA Ander Michelena (Ticketbis)

03 ABA English: el móvil revoluciona la enseñanza

04 Los números acompañan a las 'startups' españolas

05 INFOGRAFÍA La conquista de las 'startups' españolas

SERIE INNOVATION TRENDS

01

El cambio “brutal” del emprendimiento español

Los expertos destacan el buen momento de las ‘startups’ españolas y su conquista del mercado internacional.

“El cambio ha sido brutal en los últimos tres años. Hay mucha más ambición en los equipos españoles, valoraciones mucho más altas, equipos muy completos. Ya no hay justificación para no venir muy preparado ante una reunión con un VC". Rodrigo Martínez, *Early Stage Tech Investor* del fondo de capital riesgo Point Nine Capital destacó en el *Hispanic Startup Day* que se celebró en julio en Berlín el buen momento del emprendimiento español.

"Los inversores están dispuestos a poner dinero para internacionalizar una empresa española, es un cambio brutal", incidió Rodríguez que añadió que "igual que se conoce París por el talento al hacer negocios B2B o que Londres es genial en 'Fintech', en España no se dice nada concreto. Se comenta que hay emprendedores que están haciendo las cosas muy bien". Prueba de la **buena imagen internacional que tienen los emprendedores españoles** es el **fichaje de Pep Gómez para liderar el fondo semi público NUMA Growth**, programa impulsado por mVenturesBcn, perteneciente a Mobile World Capital Barcelona y NUMA, la red global de innovación francesa.

El español de 24 años se pone al frente del primer programa europeo de aceleración dirigido para *startups* en crecimiento. Bajo el paraguas de NUMA Growth se acelerarán 30 *startups*, nacionales e internacionales, durante los próximos tres años con un **capital de 4,8 millones de euros de fondos públicos y privados**. El programa aspira a fomentar la expansión en mercados europeos y ayudar en la captación de fondos.

También las empresas están impulsando a los emprendedores: BBVA fue premiado en Europa por su apoyo a las *startups*. En febrero BBVA amplió a 250 millones de dólares su fondo para invertir en *startups* financieras. Unos fondos que se destinan a apoyar inversiones de *startups* en etapas de financiación iniciales o más avanzadas, que integren la tecnología y las finanzas. Una de las últimas apuestas ha sido la adquisición de la *startup* finlandesa Holvi.

Volviendo a Berlín tanto Rodríguez como otra de las las participantes en la jornada, Carmen Bermejo - vicepresidenta de la asociación española de *startups*-, recalcaron **la importancia de la regulación**. El inversor de *Point Nine Capital* advirtió: "Tenemos la tendencia de que el mercado al que hay que saltar es México y no pensamos que los mercados latinoamericanos son más complicados. Es mucho más sencillo, gracias a la regulación, dar el salto a Europa o USA". Bermejo dio un paso más y tras recordar que en 2015 se lanzó el manifiesto para las *startups* españolas incidió en la importancia de la regulación para que las empresas no se tengan que ir fuera de España.

¿Y qué consejos tienen que seguir los emprendedores en su camino hacia el éxito?

"En los negocios no existe en el rencor. No hay nada más dañino que trabajar para alguien en el que uno no cree. Sea su jefe o la empresa. **El trabajo corporativo va a estar siempre**, se puede salir de Google y después volver. No hay razón para no arriesgarse: el trabajo corporativo siempre espera. Por eso es tan valioso trabajar para una *startup*, uno va a aprender mucho más rápido que en las grandes empresas".

Palabras de Freddy Vega, cofundador y CEO de la plataforma de educación Platzi, que destacó en Berlín que "Las mejores empresas no se fijan en la hoja de vida. Nosotros **sólo contratamos a programadores que tienen proyectos personales**. Si vemos que un programador no tiene proyectos personales o *portfolio* no nos interesa".

También advirtió de las posibilidades de trabajo: "Hay crisis de talento de tecnología en todo el planeta. Nuestra civilización corre sobre *software*, la tecnología está en todas partes. Es imposible evadir la tecnología". Y animó a que todo el mundo emprenda. "Mata a los monstruos de tu mente", sentenció.

02

Ander Michelena (Ticketbis): “Ha sido un año muy duro, no quiero pensar en el futuro”

StubHub, filial de Ebay, compró a finales de mayo la *startup* española de reventa de entradas online - fundada en 2009 por Jon Uriarte y Ander Michelena- por 165 millones de dólares.

Han pasado menos de dos meses de la venta de su empresa, Ticketbis, por 165 millones de dólares. Curiosamente por la compañía estadounidense a quién le copió la idea en 2009. ¿Se ha cerrado el círculo? "Sí, puede ser". Ander Michelena se excusa por llamar minutos más tarde de la hora acordada para realizar la entrevista telefónica. Su conversación es la de una persona que tiene los pies completamente en la tierra pese a haber cerrado una venta con una **cifra colosal.**

Cuenta **que este año ha sido muy duro**, un año de negociaciones en los que solo un pequeño grupo dentro de la empresa de la plataforma española de reventa de entradas sabía el interés de StubHub, filial del gigante global de las subastas en Internet Ebay, por la *startup* española.

"La gente no entendía que no pusiéramos en marcha nuevas ideas, les decíamos que había que esperar sin darles muchas más explicaciones y no comprendían nada, hubo momentos de mucha tensión", relata el emprendedor vasco. **Tensión entre los empleados y también entre el pequeño grupo que conocía las negociaciones,** entre ellos su socio y cofundador de la empresa Jon Uriarte.

La primera oferta de StubHub no convenció "nada" a la pareja de vascos que fundaron Ticketbis tras conocerse en el aeropuerto de Vitoria después de un fin de semana de fiestas. "Mi padre me acercó y en la terminal se paró a saludar a una persona que también había ido a acompañar a su hijo. Así conocí a Jon que - sigue contando entre risas- trabajaba en el mismo banco que yo en Inglaterra, **en Morgan Stanley**. No nos habíamos visto en Londres, somos miles de personas en el banco, y nos conocimos en el aeropuerto de Vitoria gracias a nuestros padres".

Allí comenzó una amistad que llevó a los dos a volver al País Vasco y poner en marcha la plataforma de reventa de entradas. Seis años después la han vendido.

¿Qué ha cambiado en el ecosistema de *startups* español en estos últimos años? Michelena ve muchos aspectos positivos: "**En 2009 el emprendimiento era casi inexistente**, había muy pocos emprendedores pero ahora eventos como IN3 sirven para impulsar proyectos interesantes, comienza a haber un ecosistema de inversión gracias a los *business angels*. También la situación de mercado, hay mucha volatilidad en bolsa y se buscan inversiones alternativas, lo que ha beneficiado al Venture Capital. Se ha impulsado también el acceso de fondos públicos a VC".

Michelena destaca la llegada de "una segunda generación de emprendedores con ganas de éxito que están **reinventado el ecosistema**, se está produciendo un efecto llamada que se retroalimenta y hay dinero". Dinero es lo que frenó la primera oferta de la filial de Ebay. El gigante estadounidense, al que copiaron el modelo de compraventa de entradas *online*, se puso en contacto con los vascos y tuvo que **presentar una segunda oferta para convencerles.**

"Estaban muy interesados pues ofrecemos el servicio en 47 países y tenemos una facturación que ronda los 100 millones de dólares", asegura el emprendedor que defiende que "muchas veces **no hace falta tener una idea brillante, se puede coger un modelo** que ya existe y ejecutarlo. La ejecución es clave para tener éxito".

Sobre alguna polémica que les persigue por su modelo de reventa de entradas - hay quejas sobre el precio excesivo que se llega a pagar- responde que "no hay ninguna, **la reventa es legal**, los usuarios se ponen de acuerdo sobre el precio y lo único que hacemos es facilitar la venta entre usuarios poniendo en contacto a las dos partes El precio lo marcan ellos y la ley del mercado".

¿Cuáles han sido los mejores y peores momentos en la empresa? "Uf**, emprender es una montaña rusa,** recuerdo la primera venta, respiramos al ver que funcionaba y también el primer contacto con la empresa que finalmente nos ha comprado. También la sensación de fracaso al ver la primera oferta. La negociación ha sido muy dura", explica el emprendedor.

¿Y ahora qué? "**Tanto Jon como yo tenemos que seguir tres años por contrato** en Ticketbis, estamos mirando cómo organizar el trabajo de nuestro equipo con el nuevo de San Francisco**, no quiero ni pensar en el futuro**", señala.

Se queda en blanco cuando se le pregunta si ha visto en los últimos meses alguna empresa internacional atractiva con un modelo que pueda funcionar en España y mira el futuro con optimismo. **"Estamos a 15 años de Silicon Valley pero eso es lo normal**, lo bueno es que cada día estamos más cerca de Berlín, Londres y París. En poco tiempo seremos iguales a ellos", concluye.

03

ABA English: el móvil revoluciona la enseñanza

La academia de inglés online ABA English, que apuesta por los contenidos audiovisuales y la tecnología para crecer, cerró en mayo una ronda de financiación de 10,5 millones de euros.

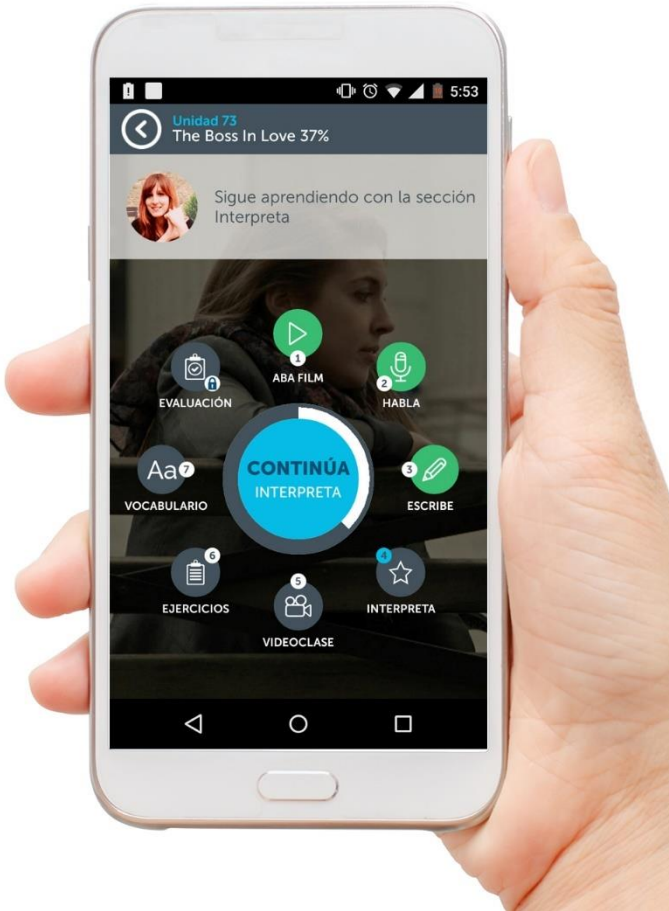
La historia al revés. Con un máster ya previsto para cursar en Estados Unidos, Javier Figarola decidió quedarse en su casa, Barcelona, para ponerse al frente de la empresa familiar. En 2007 su padre fundaba ABA English --tras decenas de años dedicado a la enseñanza de inglés a distancia-- y cuatro años después Javier Figarola comenzaba a dirigir la academia de enseñanza online. Este año, en mayo, **cerró una ronda de financiación de 10,5 millones de euros** liderada por Kennet Partners.

No ha sido la única *startup* española que ha atraído a inversores en 2016: también en mayo una filial de eBay compraba Ticketbis por 165 millones de dólares; un mes antes Cabify cerraba una nueva ronda de financiación de 120 millones de dólares liderada por Rakuten, el fondo de inversión de la principal compañía de comercio electrónico de Japón.

¿Están las *startups* españolas en su mejor momento? Para el consejero delegado se está viviendo un momento dulce, "sobre todo en Barcelona" aunque no piensa que haya detrás "una razón concreta" y sí "impulsos como el Mobile World Congress que atrae a muchos inversores".

Figarola ha cambiado de forma radical la empresa familiar, que pasó a ser 100% digital, **con el móvil como protagonista en su última etapa**. La crisis, paradójicamente, ha impulsado su empresa pues miles de personas se han apuntado a los cursos. Figarola no habla de estudiantes, habla de **consumidores finales**. Y esa **mentalidad digital** es una parte del éxito pues, cuenta, lo que más atrae a los seguidores de la plataforma es su **contenido audiovisual.**

"Les gusta mucho lo que ven, las películas que recreamos. Enseñamos con el método natural: **un idioma nativo se empieza por escuchar y entender y luego se habla y se escribe".** Con su *app* -premiada en los Reimagine Education Award- los estudiantes ven contenidos exclusivos, cortometrajes que recrean la vida cotidiana en Reino Unido o Estados Unidos.



Volviendo a España y ya en la vida real, el CEO de ABA English se muestra bastante crítico con las ayudas gubernamentales: "Habría que facilitar la creación e impulsar el talento aunque no veo que se den facilidades por parte del sector público". Lo que más le ha ayudado a Figarola para impulsar ABA English ha sido su **experiencia como consultor**. Por eso, a los emprendedores les recomienda "que hayan trabajado antes en empresas. Personalmente para dirigir ABA me ha ayudado mucho mi pasado como consultor. Aprendes a trabajar con metodología, de forma sistemática, con mucha presión y a corto plazo y entiendes las cosas de forma muy rápida". Califica de **"duro" el trabajo** y señala que requiere mucha persistencia.

Con respecto a los estudiantes, Brasil e Italia son "dos mercados excelentes" señala el **emprendedor EdTech** que achaca el éxito en el país europeo a la necesidad de aprender inglés y en el americano por la alta penetración del móvil.

Y mirando al futuro, aspira a continuar educando y entreteniendo y apuesta por la tecnología- utilizando métodos analíticos adaptados al aprendizaje- para seguir enganchando a millones de alumnos.

04

Los números acompañan a las 'startups' españolas

El volumen total de inversión recibido por las *startups* españolas en 2015 alcanzó los 659,4 millones de euros en 1.527 inversiones, lo que supone un crecimiento del 83% frente a las cifras de 2014.

Las *startups* españolas **conquistan a los inversores internacionales**. Prueba de ello es la reciente compra de la *startup* vasca Ticketbis por una filial del gigante estadounidense Ebay por 165 millones de dólares, la ronda de financiación de Jobandtalent por 37 millones de euros o los 105 millones de euros de Cabify.

El volumen total de inversión recibido por las *startups* españolas **en 2015 alcanzó los 659,4 millones de euros en 1.527 inversiones**, lo que supone un crecimiento del 83% frente a las cifras de 2014, según los datos del informe Actividad de Venture Capital & Private Equity en España 2016, elaborado por la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI).

El informe también destaca que la inversión media por operación también ha aumentado: ha pasado de los 316 euros a los 432.

Más cifras: en el reciente foro de emprendimiento IN3 David Goldberg director de Founder's Pledge, anunció que los fondos Kibo Ventures, KFund y JME Venture Capital crearán en **España tres vehículos de capital riesgo destinados a *startups* de internet por valor de 170 millones de euros.**

El diario Cinco Días destacó las declaraciones de Goldberg que subrayó que hace unos años en España solo se escuchaba que no había dinero pero en 2015 las *startups* **captaron 535 millones de euros en financiación.** "La recuperación está ya ocurriendo: la economía del país creció el año pasado un 4% y se convirtió así en uno de los Estados con mejores resultados de la Unión Europea", declaró Goldberg.

La atracción internacional por las *startups* españolas es notable: de los 659,4 millones invertidos en 2015, **el 44% correspondió a fondos extranjeros**, que desembolsaron 290 millones en total. Por sectores, la inversión de 'venture capital' en España se concentra masivamente en el sector tecnológico: 509 millones y 206 empresas invertidas.

05/INFOGRAFÍA

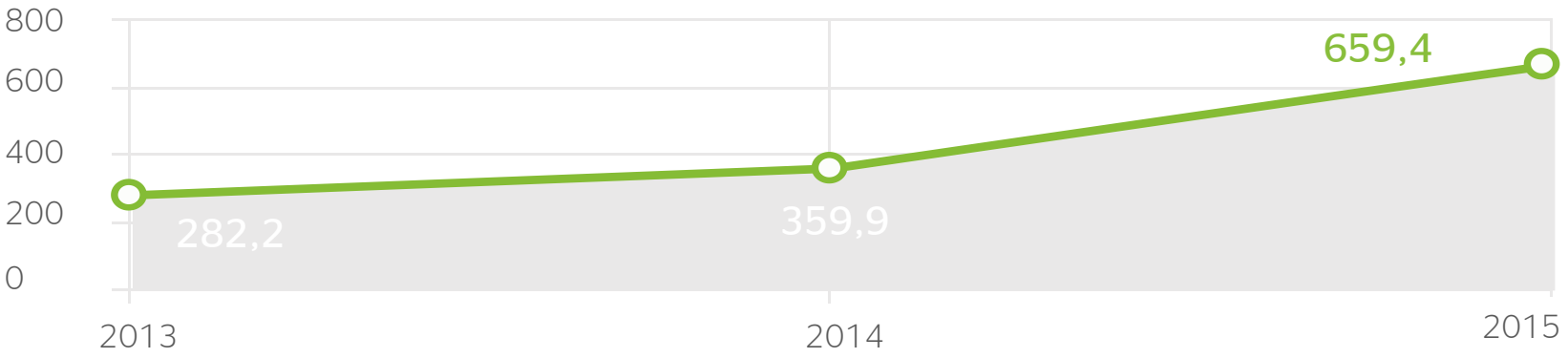
La conquista de las ‘startups’ españolas

Las *startups* españolas están pasando por un buen momento y conquistan a inversores nacionales e internacionales.

Compartir en Pinterest

Inversión en 'startups' españolas

El volumen total de inversión recibido por las *startups* españolas en 2015 alcanzó los 659,4 millones de euros en 1.527 inversiones, lo que supone un crecimiento del 83% frente a las cifras de 2014.



Cifras en 2015

659,40
Millones de euros

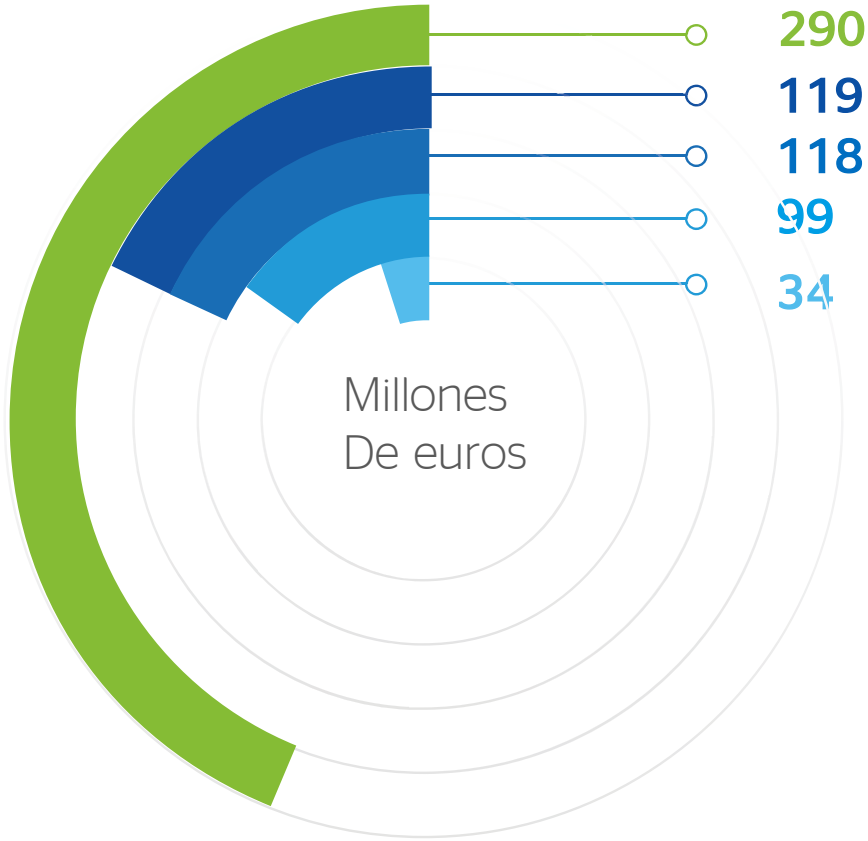
1527
Inversiones

44%
Fondos extranjeros

290
Millones de euros

Tipos de inversiones

La mejor noticia es el progresivo y creciente interés de los fondos de inversión extranjeros por las compañías tecnológicas españolas.



290 Fondos de inversión

119 Fondos nacionales

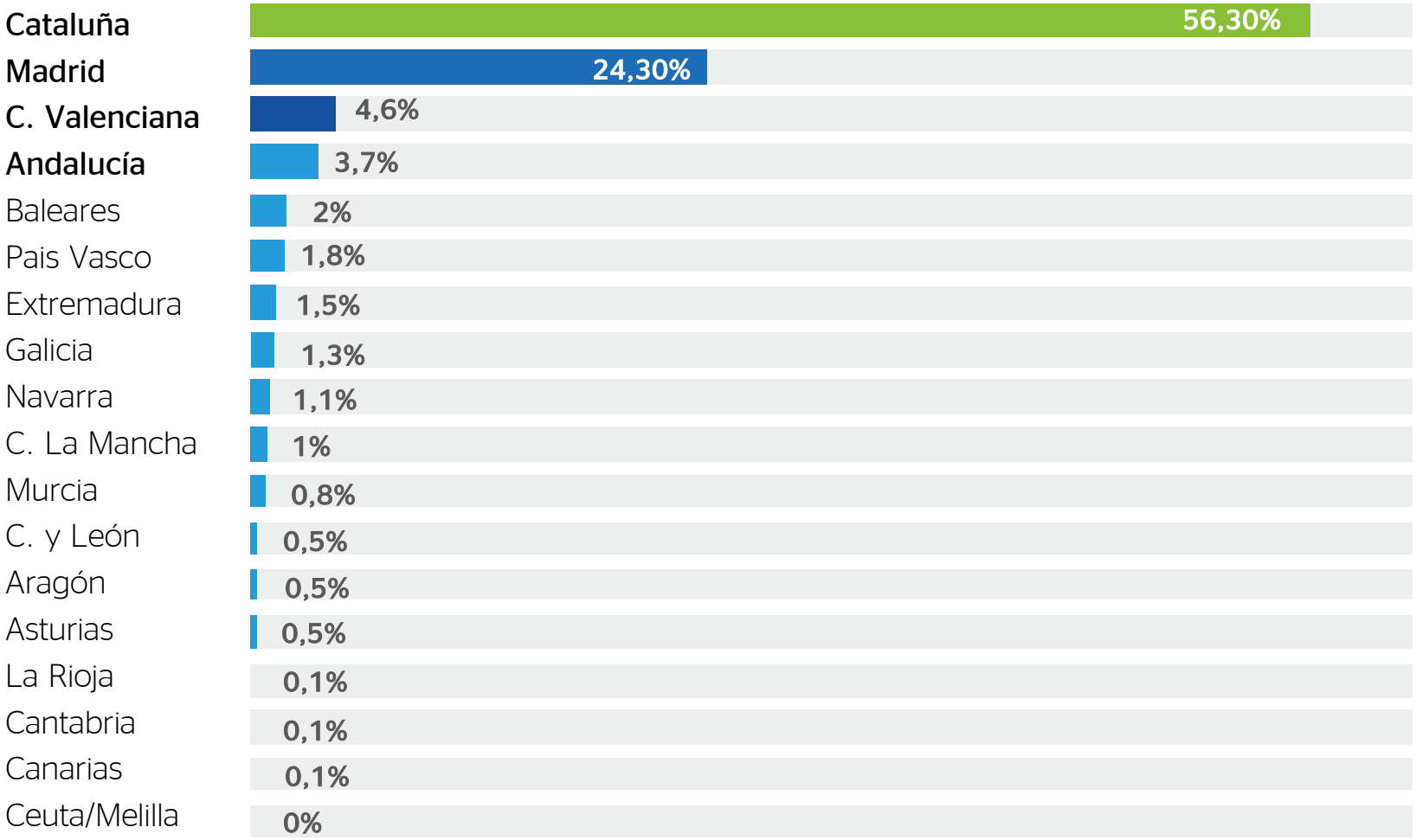
118 CDTI, Enisa y similares

99 Corporate VCS

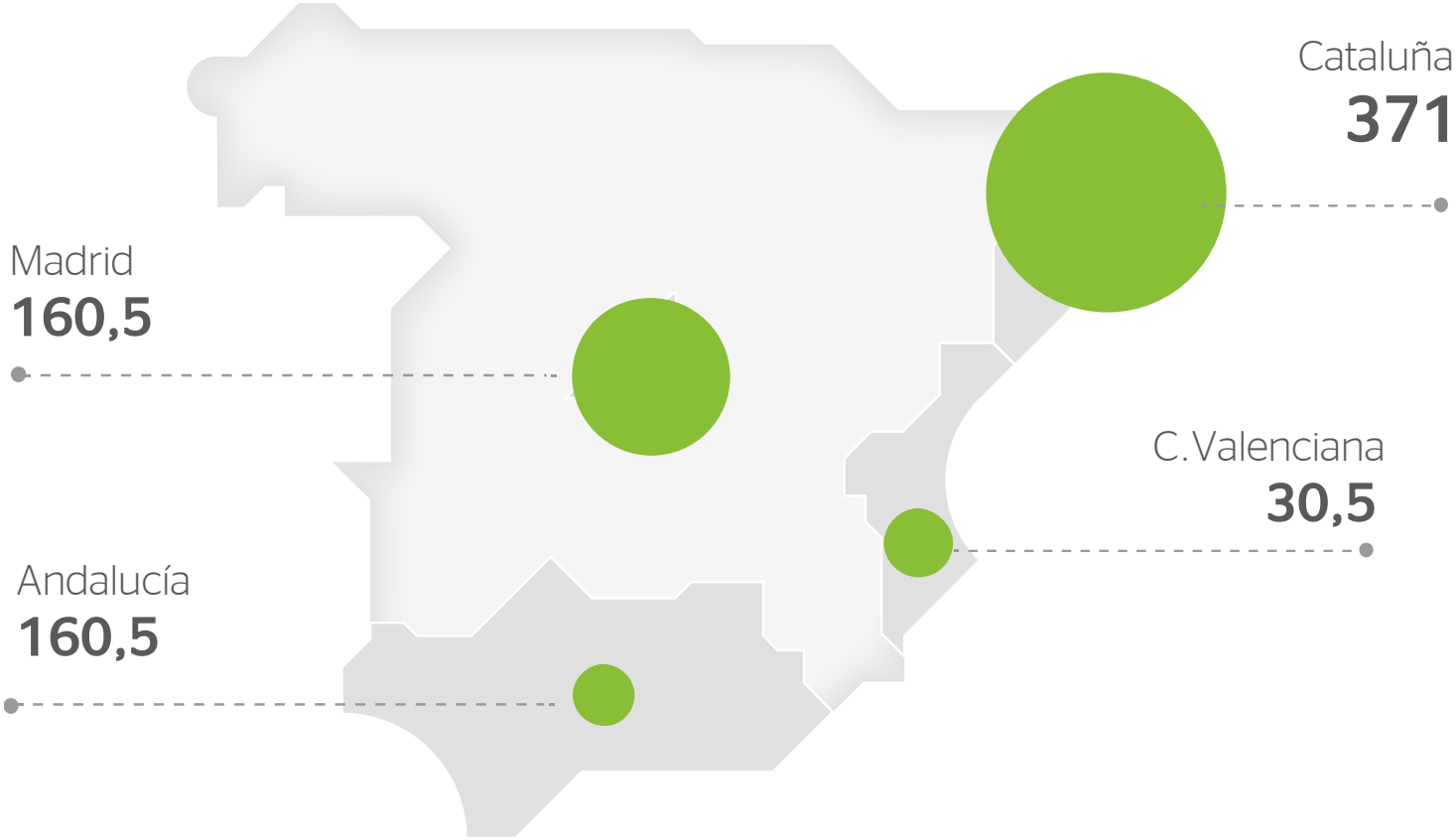
34 Aceleradoras y business angels

TOTAL
659
millones de euros
en inversiones

Ranking de inversión



Inversión en las principales comunidades



SERIE INNOVATION TRENDS

BBVA Innovation Center crea la **Serie Innovation Trends** para mantenerte informado de las tendencias más punteras en innovación y sus aplicaciones en tu día a día. Para ello, en estos *papers* encontrarás todas sus claves, análisis, casos de éxitos, entrevistas a expertos e infografías para visualizar los datos que describen cada una de estas tendencias.

compartir

ANTERIORES NÚMEROS

Tecnología, regulación y mercado impulsan los drones

Nuevas normativas para garantizar la seguridad y privacidad del cliente

La lucha por impulsar el emprendimiento femenino

Las claves en el análisis de los datos

síguenos:

Regístrate
para estar al día
de las últimas
tendencias

BBVA

INNOVATION CENTER

centrodeinnovacionbbva.com

BBVA no se hace responsable de las opiniones publicadas en este documento.