

# Kippel<sup>01</sup>

EMPRESA

## ‘Exits’: las ‘tech’ españolas, el caramelo del capital internacional

Desde Social Point hasta Privalia, pasando por Trip4Real, las principales ventas de empresas españolas en estos últimos meses han conseguido importes millonarios. Ninguno de sus compradores era español.

13 FEB 2017 — 05:00

POR AMELIA PIJUÁN



**Social Point**, vendida a la estadounidense **Take-Two** por 250 millones de dólares. **Privalia**, que pasó a manos del grupo galo **Vente Privee** por 441 millones de euros. **ReviewPro**, adquirida por el grupo chino **Shiji**; o **Trip4Real**, que fue comprada por Airbnb. Todas estas, y muchas otras empresas españolas, han protagonizado algunos de los *exits* más destacados en los últimos meses.

Un perfil tecnológico, una importante inyección de capital por parte de fondos *venture capital* desde sus inicios y más de seis años de trayectoria a sus espaldas (a excepción de una de las participadas de **Caixa Capital Risc**, **Trip4Real**) son algunos de los factores que respaldan la venta de estas compañías españolas, que tras varios años remando en el ecosistema empresarial español han pasado a manos de capital extranjero.

Otro factor clave que une a estas compañías es su precio de venta: millonario. A modo de ejemplo, Ebay pagó 165 millones de dólares (154,4 millones de euros) para hacerse con Ticketbis, compañía fundada por Jon Uriarte y Ander Michelena que ofrece un servicio de compraventa de

1/3

<https://www.kippel01.com/empresa/exits-las-tech-espanolas-el-caramelo-del-capital-internacional.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

# Kippel<sup>01</sup>

---

## EMPRESA

entradas. El grupo estadounidense Monotype, por su parte, desembolsó 130 millones de dólares (121,7 millones de euros) por la tecnológica **Olapic**; mientras que **Social Point** pasó a manos de Take-Two por 250 millones de dólares (234 millones de euros).

### “Estas empresas han recibido inversión de capital riesgo, tienen talento y ambición global”, señalan desde Caixa Capital Risc

¿Qué se esconde detrás del éxito de estos grupos en España? Ante todo, una buena base de capital. “Estas empresas han recibido inversión de capital riesgo, tienen talento y ambición global”, apuntan fuentes de **Caixa Capital Risc** a Kippel01. Los datos coinciden: a lo largo de una década, **Privalia** consiguió recaudar más de 212 millones de euros de fondos de inversión como Caixa Capital Risc, Nauta Capital, Highland Capital Partners o Index Ventures, entre otros.

Lo mismo ocurrió con **Social Point**, que captó 45 millones de dólares (42,1 millones de euros) en varias rondas de financiación, o **Ticketbis**, que reunió un total de catorce millones de euros. “El sector del *venture capital* en España es joven y se encuentra en su fase de *serie A*, como se diría en el argot del sector”, señalan fuentes de **Sabadell Venture Capital**. “Ahora ya ha pasado su fase *seed* y actualmente ya hay gestoras gestionando su segundo o tercer fondo”, apuntan desde la entidad.

Un modelo de negocio viable, la financiación adecuada y una gestión eficiente permitieron a muchas de estas empresas sobrevivir a las estadísticas: sólo un 10% de las empresas nuevas sobreviven a sus primeros cinco años, según apunta el inversor **Luis Martín Cabiedes** en una entrevista a *La Vanguardia*.

### Las empresas españolas tardan una media de nueve años en ser compradas

Superada con éxito esa fase inicial de alta mortalidad, las compañías españolas tienen un largo camino por delante para generar un *track record* que despierte el interés de otros grandes actores del ecosistema empresarial. “Las compañías industriales (digitales o no) buscan optimizar sus inversiones comprando innovación”, afirma a Kippel01 el inversor **José Martín Cabiedes**, de **Cabiedes and Partners**, que detalla que estas empresas tardan una media de nueve años en ser compradas.

En la misma línea se sitúan desde **Caixa Capital Risc**, que señalan que los principales fondos internacionales y grupos tecnológicos buscan un modelo innovador y aseguran que “actualmente es posible construir estas compañías desde cualquier lugar del mundo, no sólo desde Silicon Valley”.

Pese a ello, ninguno de los compradores de las compañías anteriormente mencionadas son españolas. “La tecnología es global y las empresas, también –alegan desde **Caixa Capital Risc**–; no se compra posición en el mercado español, sino nuevos productos y modelos de negocio globales”.

### “Los grandes grupos españoles son dinosaurios más preocupados en sobrevivir al invierno”, señala Cabiedes

# Kippel<sup>01</sup>

---

## EMPRESA

Según los expertos consultados por Kippel01, **Telefónica** (que en agosto de 2010 adquirió Tuenti por 70 millones de euros) o **Grifols** se han alzado como los principales grupos dedicados a comprar empresas españolas. “Hay pocas grandes empresas españolas con producto propio”, reconocen desde **Caixa Capital Risc**.

En una línea más crítica se posiciona Cabiedes, que afirma que “los grandes grupos españoles, especialmente las telecos, los bancos y las constructoras son dinosaurios más preocupados en sobrevivir al invierno que en ver que se acerca una glaciación”.

### Acción, reacción

Si bien **Olapic**, **Habitissimo**, **ReviewPro** o **Privalia** han pasado ya a manos de compañías extranjeras, parece que las grandes empresas españolas podrían empezar a mirar con otros ojos a los negocios que están por llegar.

Con los *venture capital* muy enfocados en las *start ups* españolas (en 2015, estos fondos inyectaron 659,4 millones de euros en este segmento de compañías, según la **Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión**), ahora sólo queda que los grandes grupos de España cierren el círculo y las compren, según señalan fuentes de **Sabadell Venture Capital**.

“El ecosistema empresarial español está madurando, en **4 Years From Now (4YFN)** o **Mobile World Congress** seguramente se anunciarán nuevas medidas dedicadas a trabajar conjuntamente con *start ups* –señala la entidad-; esto ocurrirá en todos los sectores, actualmente incluso empresas de biotecnología están reduciendo su inversión en I+D+i para comprar nuevas empresas”.

Por último, cabrá ver cómo reaccionan los nuevos actores del sistema empresarial. “El *ecosistema* de hoy no es más maduro, tiene mucho más dinero que antes –explica Cabiedes-; es más bien un *niño pijo* educado en el capricho y en la abundancia, en la idea de que se puede gastar y gastar sin importar el resultado, porque ya heredarán”.