

# Kippel<sup>01</sup>

AVATARES

## Carlos Blanco (Nuclio): “Los modelos de negocio disruptivos lo tienen muy difícil en España”

El fundador y consejero delegado de Nuclio Venture Builder desgrana los principales errores que cometen las start ups españolas en el Salón Mi Empresa.

21 FEB 2017 — 16:52

POR AMELIA PIJUÁN



En España, aquella *start up* que no tenga un modelo de negocio definido, lo tiene difícil. O así lo considera **Carlos Blanco**, fundador y consejero delegado de **Nuclio Venture Builder**, que añade que las compañías innovadoras lo tienen muy complicado en España para desarrollarse.

“Si YouTube hubiese nacido en España, no habría funcionado”, ha asegurado el emprendedor durante la ponencia *¿Por qué el emprendedor tropieza siempre en las mismas piedras?*, celebrada durante la octava edición de **Salón Mi Empresa 2017** y en la que el inversor ha desgranado los errores más comunes que cometen las *start ups* españolas.

La falta de pactos entre socios, la capacidad de reinventarse, saber captar talento o escoger un mal socio son algunos de los *handicaps* ante los que se encuentran estos emprendedores, si bien uno de los principales problemas es la falta de talento, tal y como señala el también fundador de la aceleradora **Conector**.

“En Reino Unido, Alemania, Israel y Estados Unidos hay un montón de ideas –explica Blanco–; en

1/2

<https://www.kippel01.com/avatares/carlos-blanco-nuclio-los-modelos-de-negocio-disruptivos-lo-tienen-muy-dificil-en-espana.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>

AVATARES

España conocemos cuáles son los modelos de éxito, pero no hay suficiente talento dispuesto a emprender?.

## Privalia o Social Pont son algunos de los pocos negocios que han triunfado con dos co-consejeros delegados al frente

Cuando sí existe el talento, otra piedra en el camino puede ser que no se haya definido quién es el líder de la empresa. Tal y como señala el inversor, existen muy pocas empresas que hayan conseguido alcanzar el éxito del mismo modo que **Privalia** o **Social Point** (que protagonizaron algunos de los principales *exits* a grupos internacionales en 2016), teniendo al frente a dos co-consejeros delegados.

“Al final, lo más difícil de gestionar son las personas”, explica Blanco, que señala la amenaza que suponen grupos como Amazon para el mercado laboral de las jóvenes empresas. El gigante estadounidense ha anunciado recientemente la creación de medio millar de empleos en el mercado español, demandando sobre todo perfiles de ingenieros y desarrolladores de software.

“Si viene Amazon y anuncia que ficha a quinientos ingenieros, se los está *robando* a otras empresas”, expone el empresario, que asegura que la retención de talento es uno de los mayores problemas a los que se enfrentan las *start ups* de España.

En un país en el que la tasa de mortalidad de las *start ups* es tan elevada, Blanco deja un último comentario en el aire. “Es importante saber cuando algo va mal y reinventarse, pero reinventarse no debe ser un *loop* infinito”, concluye el inversor.

Carlos Blanco lleva inmerso en el mundo tecnológico desde los veinte años. Licenciado en Informática, con un Máster en Telecomunicaciones y PADE por la escuela de negocios IESE, Blanco se ha dedicado a invertir en cerca de sesenta empresas en los últimos once años y ha fundado una veintena de *start ups*. **Encomenda VC**, **Nuclio Venture Builder**, **Conector Startup Accelerator** o **Akamon** son algunos de los nombres que respaldan su trayectoria como inversor.

2/2

<https://www.kippel01.com/avatares/carlos-blanco-nuclio-los-modelos-de-negocio-disruptivos-lo-tienen-muy-dificil-en-espana.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.