

Kippel⁰¹

AVATARES

Carlos Guerrero (Sitka Capital): “Monetizar tiene que ser una obsesión para las ‘start ups’”

El fundador de Sitka Capital y Akola Ventures desgrana la salud del ecosistema de start ups en España, sus puntos fuertes y sus principales dificultades ante la inversión y la legislación en el país.

31 MAR 2017 — 04:54

POR AMELIA PIJUÁN



Carlos Guerrero no recomienda invertir en *start ups*. El *business angel* y fundador de **Sitka Capital** y **Akola Ventures** considera que estas empresas aún tienen un largo camino por delante para conseguir seducir a los inversores. Pese a ello, Guerrero tiene claro que el ecosistema empresarial ha desbancado al ladrillo como polo inversor, y que esto no ha hecho más que empezar. Guerrero, que es socio de Fornesa Abogados, también ejerce como mentor de la aceleradora de *start ups* **Conector** y del programa europeo **Numa**.

Pregunta: Como inversor y cofundador del *venture builder* Akola y de Sitka Capital, ¿podría argumentar por qué debería invertirse en *start ups*?

Respuesta: Sinceramente, no recomiendo invertir en *start ups*. El riesgo es altísimo. Es muy probable que puedas perder el 100% de la inversión. Invertir en *start ups* es para inversores con mucha experiencia en el sector y con un poder adquisitivo muy alto. Se trata de un capital que te sobra, que si lo pierdes no va a afectar en tu situación financiera. Por otro lado, el riesgo está relacionado con la alta rentabilidad que puedes conseguir si la compañía acaba vendiéndose.

1/4

<https://www.kippel01.com/avatares/carlos-guerrero-sitka-capital-monetizar-tiene-que-ser-una-obsesion-para-las-start-ups.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.

Kippel⁰¹

AVATARES

P.: Si bien las *start ups* pueden generar una buena rentabilidad el riesgo que llevan asociado es enorme (ocho de cada diez empresas acaba por echar el cierre): ¿Pesa más esta rentabilidad sobre el riesgo?

R.: El histórico de rentabilidades de los *venture capital* no son muy atractivos. Veremos en los próximos diez años cómo acaban todas las inversiones que se están realizando ahora. Será interesante disponer de más información y estadísticas para valorar con más precisión estos datos. Para conseguir estas rentabilidades tienes que tener mucho dinero e invertir en muchas *start ups*. La gran mayoría no cumplimos ninguno de esos requisitos. Los grandes *venture capital* sí, y disponen de millones de euros para invertir. Un *business angel*, no. Por tanto, para convertirte en un *business angel* necesitas mucho capital. Y que no lo necesites. Asumir que lo puedes perder todo.

“Hace una década, cuando vivíamos en la orgía inmobiliaria, nadie daba un duro por este sector ”

P.: De momento, la tasa de inversores internacionales es mayor que la de inversores españoles. ¿Existe suficiente potencial inversor en España como para darle la vuelta a este porcentaje?

R.: El ecosistema emprendedor e inversor se encuentra en el mejor momento. Hace una década, cuando todavía vivíamos en la orgía inmobiliaria, nadie daba un euro por esto sector, salvo algunos aventajados. Y poca gente apostaba por dar impulso al ecosistema emprendedor. Hoy vivimos un momento excelente para seguir profesionalizando al empresario español con el objetivo de afrontar en 2020 una nueva década de enormes retos. Para mí, todo lo que sea invertir en el capital de las compañías significa crear riqueza y puestos de trabajo. Crear empresa y cultura empresarial es el mejor legado que podemos dejar a la próxima generación.

P.: ¿Cuáles son los errores más recurrentes que cometen las *start ups* al buscar financiación en España?

R.: Uno de los errores principales es que acuden a buscar financiación en una fase muy temprana. Sin MVP (prototipo mínimo viable) y sin tracción alguna, acuden a los inversores para que hagan un acto de fe y confíen en su idea. Hay algunas excepciones, en las que el equipo es tan potente que consiguen inversión de *business angels* con un *powerpoint*. Pero esa es la excepción. La recomendación es que trabajen duro en el MVP, en el cliente, hay que hacer todas las pruebas posibles y conseguir las primeras métricas y, tal vez, incluso después de ese trabajo, se den cuenta que no necesitan este tipo de financiación. Hay que comprobarlo todo, hay que crear un equipo sólido y compensado y eso actualmente no es nada fácil. Buscar clientes desde el minuto uno. Monetizar tiene que ser una obsesión.

P.: ¿Y cuáles son los errores más comunes que realizan los inversores?

R.: Hace unos días leí un *tuit* de Iñaki Arrola que decía algo así: “no hay ningún máster del mundo que enseñe cómo montar o invertir en *start ups*. Es *learning by doing*. La calle en ambos casos”. He vivido ambos casos y es exactamente esto. Los años y la experiencia son esenciales para evitar errores y mejorar en ambas actividades. Sin duda, la falta de un análisis profundo de la inversión suele ser uno de los principales errores de los inversores que comienzan.

2/4

<https://www.kippel01.com/avatares/carlos-guerrero-sitka-capital-monetizar-tiene-que-ser-una-obsesion-para-las-start-ups.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.

Kippel⁰¹

AVATARES

“No considero que estemos ante una burbuja de *start ups*”

P.: En una entrevista realizada en 2014, usted afirmó que el ecosistema inversor español no tenía ningún punto débil. Tres años después, ¿continúa manteniendo esta afirmación?

R.: No me expliqué bien. Simplemente intenté trasladar que nos encontramos en el mejor momento en cuanto a cultura corporativa en España. Todavía existe mucho camino por recorrer pero, sin duda, hoy tenemos un país más sano que hace diez años, cuando solamente se hablaba de ladrillos.

P.: Según los últimos datos disponibles de Mobile World Capital, la inversión en *start ups* en España ha pasado de 207,1 millones de euros en 2013 a más de 502 millones en 2016. ¿Cuál diría que ha sido el detonante de este crecimiento en los tres últimos años?

R.: Existen varios detonantes. Desde la implosión de los ecosistemas emprendedores en todo el mundo, hasta los extraordinarios avances tecnológicos sucedidos en los últimos años, entre otras causas. En España también ha ayudado el excelente trabajo llevado a cabo por emprendedores que han conseguido hacer crecer a sus compañías y competir con las mejores empresas del mundo, así como las *start ups* que se han vendido y han alcanzado el éxito.

P.: ¿Este nivel de inversión va acorde con la valorización de las empresas actuales o estamos ante una burbuja de *start ups*?

R.: En mi opinión una burbuja requiere una cantidad de capital mucho mayor que los 600 millones que se invierten aquí al año. Una burbuja peligrosa requiere muchos más millones. Hace un año, las valoraciones llegaron a ser bastante ridículas, ahora creo que se han corregido en parte y gracias a que el inversor español se ha vuelto un poco más conservador a la hora de invertir en fases iniciales. Pasados 24 meses desde el nacimiento de una *start up*, ya podemos tener suficiente información para valorar si la misma se ha convertido en un zombie, va a cerrar o va por el buen camino. En estos últimos meses, cientos de *start ups* en España han cerrado. Pero eso es lo normal. No hay que asustarse.

“Crear una empresa es fácil, la burocracia viene después”

P.: Cada vez se invierte más en *start ups*. ¿Significa eso que los inversores tradicionales en España están aprendiendo a diversificar o hay algún sector que haya perdido atracción para estos inversores?

R.: Sí. El ladrillo ha hecho mucho daño en general, pero para este sector no ha sido negativo, ya que muchos *family office* se atreven a dedicar una parte de sus carteras a invertir en *start ups*. Bienvenido el capital destinado a la innovación y a la creación de riqueza.

P.: Usted, además de inversor, es abogado. Como experto en derecho, ¿cree que los emprendedores españoles tienen facilidad para crear una nueva empresa en España?

R.: Crear una empresa es fácil (salvo cuando el Registro Mercantil se interpone en tu camino). La burocracia viene después. El cumplimiento normativo es uno de los mayores retos de las empresas. Es bueno para los abogados y un problema para las compañías.

3/4

<https://www.kippel01.com/avatares/carlos-guerrero-sitka-capital-monetizar-tiene-que-ser-una-obsesion-para-las-start-ups.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.

Kippel⁰¹

AVATARES

P.: En general, la legislación española pone más dificultades a las *start ups* a la hora de constituir su negocio: ¿Cómo puede evitarse una fuga de empresas que puedan sentirse atraídas por las medidas legislativas de otros países?

R.: Hay que ser más ágiles. No poner trabas burocráticas para la inversión extranjera. Con pequeños cambios se podría mejorar mucho. Pero existen unos gremios que de momento pelearán para no extinguirse. Ese es el verdadero retraso e impedimento para la empresa española.

P.: En el último mes, BlaBlaCar ha conseguido el respaldo de la justicia frente a la demanda de Confibus, volviendo a despertar el debate sobre la legislación de la economía colaborativa. En su opinión, ¿qué medidas podrían llevarse a cabo para legislarse este tipo de actividad?

R.: Se aprobarán directivas europeas que tenderán a flexibilizar las legislaciones de los estados miembros. Todo pasa por más competencia en el mercado y menos trabas para la libertad de empresa, pero con unos límites que no se pueden superar. Lo iremos viendo en los próximos años. Pero esto no es rápido. Los cambios legislativos se producen con lentitud. Un ejemplo es la ley de segunda oportunidad para empresarios que han quebrado. Llevamos diez años esperando que se apruebe una ley similar a países avanzados en la materia. Diez años, y lo que nos queda.

4/4

<https://www.kippel01.com/avatares/carlos-guerrero-sitka-capital-monetizar-tiene-que-ser-una-obsesion-para-las-start-ups.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.