

# Viaje a la mente del emprendedor: por qué los mejores terminan invirtiendo

La transición de la startup propia a un proyecto liderado por terceros tiene su lógica. Es una forma de mantener vivos el altruismo y el espíritu aventurero sin renunciar al lucro. Hay, eso sí, distintas maneras de hacerlo.

José del Barrio, fundador y socio director del reputado fondo Samaipata, describe el mecanismo del *loop* (bucle) virtuoso como una suerte de país poblado por emprendedores. Los más exitosos hacen crecer sus compañías hasta convertirlas en *scaleups* y unicornios. Con sus ganancias, derivadas o no de un *exit*, invierten en terceras compañías, comparten su experiencia y sabiduría y permiten a los escogidos progresar como lo hicieron ellos y apostar también por otros en un ciclo que jamás concluye.

Esta figura híbrida (el emprendedor transformado en mecenas con ánimo de lucro) encierra gran variedad de perfiles. El propio del Barrio sería un *emprinvestor premium*. Su periplo es de sobra conocido: vendió a buen precio La Nevera Roja cuando tales operaciones eran un exotismo en España y fundó junto a Eduardo Díez-Hochleitner Samaipata, un fondo paneuropeo de venture capital especializado en fases tempranas y plataformas digitales.

Entre las razones para traspasar una dimensión arriesgada en busca de otra dimensión aún más convulsa pesan habitualmente tres razones: el altruismo (devolver parte de lo recibido), el espíritu aventurero y la aspiración (a veces incierta) del beneficio. Del Barrio añade un cuarto motivo. "Al empaparte de otro proyecto estás expuesto a curvas de aprendizaje muy pronunciadas porque se trata de nuevos negocios,

sectores e industrias. En este viaje vas de la mano de otros emprendedores que conocen mejor que nadie sus negocios y mercados. El inversor colabora y a la vez aprende".

La dualidad curricular de Del Barrio no significa que lo que hace ahora sea muy diferente de lo que hacía cuando gestionaba su compañía. "Una gestora de venture capital es en sí misma una startup: se crea desde cero, tiene el reto de recaudar dinero, necesita captar talento y debe escalar. De hecho, dirigimos Samaipata con esa mentalidad ágil e innovadora".

En el otro extremo del balancín está el *emprinvestor pyme*, variante representada por Gonzalo Martín, CEO de InVerbis, una empresa de software especializada en gestión avanzada de procesos mediante técnicas de minería de procesos e inteligencia artificial. Su canto a la diversificación vino con Colega, un servicio de paelias a domicilio en Colombia que acabó pinchando.

Martín sopesa ahora implicarse en un proyecto tecnológico de ingeniería y construcción. "Hay una

mezcla de causas. Buscas mantener la vocación y encontrar rentas. No aspiro a hacerme millonario, sino a reunir cantidades equivalentes a los salarios de varios años. Los casos de superéxito son muy escasos y el ciudadano no entiende la complejidad de una startup. Todo suena muy mágico y forma parte de los sueños del siglo XXI, pero ni esto es capitalismo de amiguetes ni escalar resulta sencillo".

Una tercera aproximación al fenómeno, quizás la más inexorable, es la de Nacho Ormeño, CEO de Startupxplore, plataforma de equity crowdfunding que permite a cualquier individuo confeccionar un pequeño portafolio de participadas con tickets que parten de 500 euros. Con más de 40.000 inversores registrados, 60 startups financiadas y 16 millones administrados, el filtro se orienta hacia empresas escalables, poco apalancadas y con equipos muy comprometidos con la causa. Startupxplore también invierte en las organi-

zaciones que selecciona.

"El emprendedor detecta a veces que otro trabaja en una buena idea que le hubiese gustado lanzar a él. Como está en su propia batalla y no tiene tiempo para otra cosa, se convierte en estos casos en *inversor*", explica Ormeño. En su dualidad no hay indicios de intervencionismo. "Son los fundadores los que deben liderar sus startups y tomar sus decisiones. La misión del *inversor*, tal y como yo la entiendo, consiste en describirle ese conjunto de opciones que no sabe que existen".

**TODO O NADA.** De nuevo un actor del ecosistema desmitifica la narrativa californiana de la abundancia. "Lo decimos siempre muy claro: cuando un inversor invierte, puede perderlo todo. Tener menos de diez inversiones es casi como quemar el dinero. Es fundamental crear poco a poco un portafolio de entre 15 y 20 startups en base a una premisa bastan-

**ae** POR FEDE DURÁN ILUSTRACIÓN SEAN MACKAOU





## MIRARSE EN EL ESPEJO DEL COFUN- DADOR DE GLOVO

**Cuanto mayor es el éxito acumulado, mayores son las posibilidades de asumir riesgos. El caso de Óscar Pierre, impulsor reciente de Yellow Fund, un fondo de venture capital pertrechado con 50 millones de euros, es paradigmático. El cofundador y CEO de Glovo inserta siempre en su discurso un mantra: devolver a la sociedad parte de lo recibido. Lo hará apostando por startups en cualquiera de sus fases iniciales y hasta el tope de las series A (las de menor cuantía entre las pata negra).**

**Pierre ya era business angel. Con su estilo transparente y didáctico (así va la compañía, estos son nuestros problemas y estas nuestras soluciones), arriesgará parte de su riqueza personal en el tablero del emprendimiento tecnológico, uno de los más volátiles de la economía.**

te fiable que reza que el 70% de las inversiones que hagas van a salir mal, pero habrá un 20% que producirá el 80% de los retornos”, describe el CEO de Startupxplore.

Antonio Iglesias, director general de Endeavor España, está en el peldaño anterior al venture capital. Él se define como business angel, aunque simultáneamente su asociación sin ánimo de lucro opere como una especie de inversor en especie, pues inyecta no liquidez sino conocimientos a través de su red de patronos y mentores.

Esta es su reflexión proinversión: “Cuando has sido emprendedor sabes lo complicado que es necesitar dinero y hasta qué punto obtenerlo marca la diferencia.

Por otra parte, este mundo es apasionante, implica muchos riesgos y exige actuar con cabeza, pero el riesgo también es estimulante y obviamente hay retornos potenciales altos. Finalmente, el business angel comprende rápido cómo puede ayudar mucho más allá del dinero”.

Endeavor ha acogido bajo el ala a 72 emprendedores

desde la apertura de su oficina española en 2014. Entre sus patronos figuran nombres como José María Álvarez-Pallete (Telefónica), Carlos Torres (BBVA), Marc Puig (Puig) y Francisco J. Riberas (Gestamp). Este listado de hasta 16 personalidades se complementa con un elenco de expertos en áreas sensibles para el emprendedor. Con su visión panorámica, Iglesias lanza la Teoría del Replicante. “Para desarrollar un ecosistema necesitas casos de éxito locales. Cuando en España aparecen individuos como Juan de Antonio (Cabify) o Enric Asunción (Wallbox), la gente descubre de repente que no ha de viajar 5.000 kilómetros para inspirarse en Steve Jobs o Elon Musk. El gran emprendedor se convierte en gran empresario y después en inversor y mentor. Este es el efecto multiplicador que perseguimos con uñas y dientes”.

En un estadio previo, casi seminal, se halla Pau Vivas, CEO y fundador de Delitbee, una plataforma de delivery sin comisiones abusivas para el restaurante que sirve igualmente de comparador al cliente que pide comida.

Todavía sólo emprendedor, Vivas, que fue pieza clave en la expansión internacional de Glovo en Latinoamérica y conoce bien a Óscar Pierre [ver apoyo], reflexiona sobre la posibilidad de dar el salto a la inversión. “Los emprendedores estamos obsesionados con conseguir recursos, pero

en las fases idea necesitas guías que te marquen el camino.

Me gustaría desempeñar ese rol, aunque no es lo mismo montar un fondo de venture capital, que es básicamente una empresa, que ser business angel. Esta última opción te permite compatibilizarlo todo, seguir siendo libre o montar otra compañía”. Vivas dice sentirse más cómodo en la piel del coadyuvante. “Cometí muchos errores y fui autodidacta. Por eso me entendería mejor con quien emprende por vez primera y ni siquiera sabe cómo echar a andar su primera ronda de inversión”.

