

“Es satisfactorio ver cómo una startup se transforma en gran empresa”

Estos inversores están detrás de algunos de los proyectos más exitosos de los últimos tiempos, pero no salen en los papeles. Son los fundadores de Kibo Ventures, que ahora cierra un nuevo fondo de 80 millones de euros.

En su cartera hay nombres tan destacados como Jobandtalent, Carto, Jetloog, MiNube, Sindelantal o i-Containers, entre otros, lo que refleja el ojo que tienen para identificar modelos de éxito. Pero, ahora, el sector tecnológico está de enhorabuena porque Kibo Ventures acaba de cerrar un segundo fondo de 80 millones de euros que se destinarán a financiar un número aproximado de 20 empresas por un importe medio de entre 2,5 y cinco millones de euros. Todo arrancó en 2011 “con un fondo que iba a ser de cinco millones, luego de 20, más tarde 30 y finalmente fueron 43 millones. Y empezamos con ocho socios, lo que es una estructura muy pequeña que te permite tener una relación muy cercana con cada uno de ellos y generar una relación de confianza. Prueba de ello es que cuando se ha abierto el segundo fondo, todos nos han acompañado”, explican Aquilino Peña y Javier Torremocha, los socios fundadores.

EMPRENDEDORES: Y con el nuevo fondo, ¿a qué compañías se van a dirigir?

AQUILINO PEÑA: Esencialmente, a las mismas. Hemos visto que muchas de las compañías en las que hemos invertido no tenían problema para levantar el primer millón y medio. Es algo general a las empresas españolas: son capaces de hacer mucho con muy poco. Pero cuando ya han conseguido tracción y afrontan la siguiente ronda, se encuentran que en España no hay inversores que de forma recurrente inviertan en ese tipo de rondas.

JAVIER TORREMOCHA: Los equipos lo sufren mucho porque son muy pequeños donde el *manager* tiene que estar en el día a día y, de repente, desaparece durante meses porque tiene que buscar financiación en Berlín, Londres... Nosotros ya estamos en esas compañías, nos gusta lo que hacen y la idea es poder liberar a estos emprendedores para que puedan dedicarse a lo suyo. Se trata de reducir el proceso de siete u ocho meses a tres.

EMP.: Este segundo fondo alcanza los 80 millones de euros. En un hipotético ranking de fondos españoles, ¿en qué lugar se situaría?

J.T.: El primero o el segundo. Cerrar un fondo es un proceso que se deja abierto durante 12 meses para que se puedan incorporar nuevos inversores. Se anuncia el primer cierre y el definitivo. Con lo cual es posible que alguno que ha anunciado que estará en ese entorno pueda superarlo al cierre, como es el caso de Nauta. ▶

CLAVES DE ÉXITO

INVERSORES ACTIVOS

“Opinamos sobre las estrategias de las compañías y tenemos opiniones fuertes. En algunos casos, hemos sido bastante instrumentales en su desarrollo, en el cambio de modelo de negocio, en sus estrategias de financiación...”.

PARTNERS INTERESANTES

“Nuestra relación con Telefónica nos ayuda mucho a analizar qué modelo de tecnología subyace en las compañías y también para darles el impulso comercial que ellas necesitan. De las 30 participadas por Kibo Ventures, ocho o nueve tienen acuerdos comerciales con Telefónica”.

APUESTA INTERNACIONAL

“Somos de los fondos españoles que tienen mayor y más profunda relación con inversores internacionales. Hay muchas compañías en las que colaboramos activamente para vincularlas con fondos que las puedan ayudar en el segundo nivel de desarrollo, el de los fondos internacionales”.

MUY DIVERSIFICADOS

“Por geografía (un tercio de las inversiones están en Estados Unidos, pero con componente español), por sectores (no hay ningún sector con más del 15% del fondo ni compañía que represente más del 10% del volumen del sector), por fase de inversión y hacemos una inversión escalonada (no invertimos cuatro millones de golpe, preferimos entrar con inversiones cercanas al millón de euros y luego metemos el resto a medida que la compañía va demostrando que hace un buen uso del dinero)”.

AQUILINO PEÑA

EDAD 45 años.

NACIÓ EN... Madrid

SU HOBBY Arte (verlo y practicarlo) y gastronomía (practicarla y disfrutarla).

FORMACIÓN Icade y MBA por Harvard.

HITO Crear y desarrollar



kiboverventures

JAVIER TORREMOCHA

EDAD 45 años.

NACIÓ EN... Madrid

SU HOBBY Golf y la gastronomía ("practicarla, pero más disfrutarla").

FORMACIÓN Icade y MBA en ICEA.

HITO Sus cuatro hijos.

LÍDERES

BUEN OJO CLÍNICO

Compañeros de Universidad y amigos, Javier Torremocha y Aquilino Peña decidieron fundar Kibo Ventures en 2011. "Encontramos un producto que el desarrollo de la economía estaba demandando (un fondo que financiara las compañías digitales nacidas en España y que tuviese una estructura jurídica en la que pudiesen invertir inversores institucionales), que no había en esa época y nos pusimos a ello. Siempre decimos que, desde el punto de vista de gestores de fondos, somos auténticos emprendedores. Emprendedores de verdad. Estuvimos casi tres años gastando todo en el negocio, sin cobrar un sueldo y buscando financiación como cualquier emprendedor. Sólo que nuestro período de financiación va más allá de unos pocos meses. Nosotros nos financiamos a ocho o 10 años. Este es un negocio muy a largo plazo, difícil y vocacional. No es un trabajo para uno o dos años, sino para 20", señalan.

SOMOS UN FONDO CON UNA GRAN RELACIÓN CON INVERSORES DE OTROS PAÍSES"



DE UN VISTAZO



Primer fondo:

43 millones de euros (2011)

Empresas invertidas:

32. Vendidas: 3 / Cerradas: 4

Cifras de sus compañías a diciembre de 2015:

900 empleados y 75 millones de facturación

Cantidad media de inversión:

entre 500.000 y 1,5 millones de euros

Segundo fondo:

80 millones de euros (2016)

Empresas en las que se invertirá: 20

Cantidad media de inversión: entre dos y cinco millones de euros.



A.P.: Somos un poco el reflejo de la madurez del mercado español. Compañías como Jobandtalent o Carto son sólidas, muy innovadoras y nosotros somos un reflejo de esa evolución. Cuando nosotros invertimos por primera vez en Jobandtalent, debían ser 14 y hoy son más de 200. Es lo interesante de este trabajo: ver cómo una inversión tuya transforma las micropymes en grandes empresas.

EMP.: En los últimos tiempos, algunas de sus participadas, como Carto o Jobandtalent, han tenido importantes inyecciones de capital, ¿se sienten como los padres del artista?

J.T.: Los padres del 'artista' son siempre los emprendedores. Nosotros entramos con participaciones minoritarias y les apoyamos, pero los artífices son los equipos. Lo que sí es muy gratificante es verles crecer. Carto, por ejemplo, empezó en una pequeña oficina y ahora están en el Palacio de la Prensa, con oficinas en Nueva York...

A.P.: Eso da envidia más que orgullo.

EMP.: Sus participadas hablan muy bien del papel de Kibo en su trayectoria...

A.P.: Eso es de lo que más orgullosos estamos: nuestros principales embajadores son nuestros emprendedores. Cuando vamos a invertir en una empresa, siempre le decimos que, al igual que nosotros hacemos *due diligence*, ellos tienen que investigar quién va a invertir en ellos, porque quien te invierte marca mucho el destino de las compañías.

J.T.: Parte de que hablen bien de nosotros se debe a la cercanía con los equipos y a no limitar la interacción a un mero *report* mensual ni a ir al consejo cada tres meses. Muchas de estas compañías deben tomar decisiones traumáticas de forma muy rápida y al tener una relación muy fluida, al estar muy encima, eres capaz de incluir cierta subjetividad en la toma de decisiones que hace que se sientan más apoyados.

EMP.: También ensalzan su buena cartera de relaciones con Silicon Valley...

J.T.: No sólo con Silicon Valley. Nosotros dedicamos mucho tiempo a desarrollar esas relaciones un poco egoístamente, porque si tuviésemos aquí a todos

los compradores de Estados Unidos no iríamos a buscarles y, si tuviésemos aquí una variedad de fondos dispuestos a invertir en las diferentes etapas de los proyectos, tampoco sería necesario. Hemos dedicado mucho tiempo a entender bien cuáles son los criterios de inversión de los fondos que no están en España y el punto de vista de las grandes tecnológicas industriales (Facebook, Google, Twitter, Microsoft...), porque pueden ser potenciales compradores. Como

financieros, lo que buscamos es dar una salida a las inversiones que hacemos y lo normal es que lo acabe comprando un *corporate*. Eso en España pasa poquito, en Europa algo más, pero donde realmente pasa es en Estados Unidos.

EMP.: ¿Cómo se capta el interés de esos inversores extranjeros?

A.P.: Siempre le decimos a los emprendedores y a los equipos: tenéis que salir fuera, hablar inglés (un criterio para no invertir es que no haya inglés), ir a conocer a vuestros competidores, a vuestros potenciales inversores, que sepan lo que estáis haciendo... Cuando los grandes deciden que necesitan una tecnología o que quieren hacer una adquisición, elaboran una lista de empresas que les pueden interesar y, si no te conocen, es muy difícil entrar en esa lista y, si no estás en su lista, es imposible.

EMP.: En los últimos tiempos, hay mucho emprendedor especializado en levantar rondas de financiación, ¿esos son modelos reales o sólo burbujas?

J.T.: Nuestra cartera tuvo ventas de 75 millones de euros en 2015, frente a los 40 millones de 2014, y 900 empleados. Es decir, tienen productos y servicios que la gente compra y crecen. Son empresas reales. Lo que ocurre es que una empresa de estas características debería estar en modo constante de búsqueda de financiación porque el dinero no está disponible cuando lo necesitas sino cuando te lo dan.

Mientras las empresas demuestren qué uso hacen del dinero no es un problema.

A.P.: Los llamados *unicorns* europeos, esos que tienen un valor de más de 1.000 millones de euros, han tardado de media nueve años en alcanzar ese valor y se han gastado 235 millones de euros de media para conseguirlo. Es muy difícil generar en tan poco tiempo tanto valor sin financiación. Se puede conseguir en 20, 25 o 30 años, pero no en ocho o nueve.

“

HAY MODELOS QUE SON MUY EFICIENTES EN COSTES Y QUE, CON Poca INVERSIÓN, SON MUY RENTABLES”



”

TENEMOS MUCHO CONTACTO CON LOS EQUIPOS PARA QUE FUNCIONEN BIEN”





**OPINAMOS
SOBRE LAS
ESTRATEGIAS
DE LAS
EMPRESAS,
Y TENEMOS
OPINIONES
FUERTES"**

QUÉ PROYECTOS LES INTERESAN

En Kibo Ventures tienen claro el perfil de negocios en los que les interesa invertir:

UN BUEN EQUIPO PROPIETARIO. "El equipo es difícil de definir, pero cuando lo ves, lo reconoces: que tenga mucha fuerza, que sea completo, que esté compensado y que tenga un porcentaje alto de la compañía. Muchos emprendedores vienen a vernos con una fuerte presencia de BA en su accionariado y un poco porcentaje del emprendedor. No nos gusta. Nos gusta respetar el porcentaje del emprendedor porque es él quien tiene que estar al mando de la compañía".

MODELO DE NEGOCIO CON REFERENCIAS. "Que gane dinero hoy en día, pero sobre todo que tenga idea de cómo llegar a ganar dinero en un

plazo razonable. Es decir, que tenga sentido económico. A lo mejor no en el momento en que invertimos, pero sí en el tiempo. Que cada euro invertido sea capaz de generar un retorno por encima de la inversión".

BASADO EN TECNOLOGÍA ENTENDIBLE. "Cuando explicas lo que hacen las compañías todo el mundo lo entiende, otra cosa es que la tecnología que hay detrás como tal sea muy compleja, pero su funcionalidad es muy sencilla. Nosotros buscamos modelos que existen, pero que están por digitalizar. Hay sectores, como el transporte de contenedores, por ejemplo, donde todo se hace vía e-mail o fax, donde no hay transparencia de precios... ¡y es una industria de 40 trillones de dólares!".

◀ **EMP.:** ¿Cuál es ahora mismo el panorama inversor en nuestro país?

J.T.: Donde ha habido un aumento brutal del volumen de inversión ha sido en el capital *business angel*. Para seleccionar las 32 compañías en las que hemos invertido en el primer fondo, hemos visto unas 1.500 y de ellas la mitad con cierta profundidad, y todas tenían algún tipo de *inversor ángel*. El problema viene en la siguiente fase. Un fondo como el nuestro sólo puede invertir en treinta y pocas. Si sumas la capacidad inversora de todos los inversores institucionales, te da como mucho que se puede invertir en 150 o 200, de manera que hay un altísimo porcentaje que han recibido financiación de *business angels*, pública, etcétera, que no van a ser capaces de levantar la siguiente ronda. Lo que te da idea de lo difícil que es captar inversión en este sector.

A.P.: Como emprendedor, tienes que decidir a qué juego quieres jugar. Si quieres jugar al deporte de financiar la compañía con fondos VC o bien jugar a tener un enfoque más sostenible, que apoye tu financiación en los clientes. Hay modelos muy eficientes en costes y muy rentables, un Trovit o un Milanuncios, por ejemplo, donde por muy poquita inversión han llegado a ser muy rentables. Pero en los casos en los que, en las fases iniciales, se tiene que invertir mucho en tecnología, se necesita mucha financiación, y para eso existimos nosotros.

■ / ISABEL GARCÍA MÉNDEZ