

LUIS MARTÍN CABIEDES

¿TIENES UNA STARTUP?

TODAS LAS CLAVES PARA
CONSEGUIR FINANCIACIÓN



EL MAYOR EXPERTO EN NEGOCIOS
DIGITALES ANALIZA TODO LO QUE NECESITAS
SABER PARA LLEVAR TU STARTUP A BUEN PUERTO

Luis Martín Cabiedes

¿Tienes una startup?

Todas las claves para conseguir financiación



Gestión 2000

© 2015 Luis Martín Cabiedes

© Centro Libros PAF, S.L.U., 2015

Gestión 2000 es un sello editorial de Centro Libros PAF, S. L. U.

Grupo Planeta

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Diseño de cubierta: microbiogentleman.com

Imagen de cubierta: © Kyle Monk - Getty Images

ISBN: 978-84-9875-407-0

Depósito legal: B. 12.524-2015

Primera edición: junio de 2015

Preimpresión: Victor Igual, S.L.

Impreso por Romanyà Valls

Impreso en España - *Printed in Spain*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Índice

«Yo soy inversor por casualidad»	11
1. Burbujas y globos en el mercado español	21
El ecosistema inversor español	21
El mercado inversor español, roto	27
• <i>TROVIT, crecer, invertir y ganar dinero</i>	32
Fomento y apoyo institucional a los emprendedores	33
– <i>Silicon Valley, algunos datos</i>	34
– <i>Empresas de más de 1.000 millones de dólares de valoración de mercado en el mundo</i>	36
2. El emprendedor, un empresario en rodaje	40
El emprendedor, un empresario con la «L»	40
El perfil del buen emprendedor	46
• <i>FACEBOOK, o cómo proponer cosas al mercado?</i>	49
– <i>Perfil del emprendedor medio</i>	50
Innova, pero primero copia	52
3. ¿Cómo se monta un negocio en la era digital?	58
Tengo una idea, ¿y ahora qué?	58
¿Y si me la roban?: El emprendedor gollum	60
• <i>PRIVALIA, la ejecución y el equipo por encima de la idea</i>	61
Herramientas de definición del modelo de negocio	65
– <i>Los módulos del método canvas</i>	68
Nuevas formas de puesta en marcha de un negocio:	
el foco en el cliente	70
• <i>DROPBOX, prueba y error hasta dar con el éxito</i>	73

Customer development	73
– <i>El PRODUCT-MARKET FIT</i>	79
4. Negocios con y sin inversor profesional	81
La máquina de crecimiento empresarial	81
El negocio basado en el cliente: <i>bootstrapping</i>	84
• <i>ZARA, en España también es posible</i>	87
Se busca inversor (pero sólo si se necesita)	90
– <i>El emprendedor debe investigar el historial del posible inversor</i>	94
¿Cómo se busca inversor?	95
5. Menos show y más <i>business</i>	104
Abusos y excesos del <i>pitch</i>	104
Estrategias para la primera cita	106
• <i>WHATSAPP, una máquina de crecimiento perfecta</i>	112
Los errores más comunes	113
– <i>Diez cosas que suele decir el emprendedor (y lo que piensa el inversor)</i>	116
– <i>Diez cosas que suele decir el inversor (y lo que piensa el emprendedor)</i>	117
6. Lo que busca un <i>business angel</i>	118
El ADN de un <i>business angel</i>	118
Las startups que busca un <i>business angel</i>	124
• <i>TWITTER, adaptación al mercado</i>	126
Negocios viables, factibles, invertibles... y atractivos	127
– <i>¿Equipo o modelo de negocio?</i>	132
Claves y técnicas de un buen inversor	137
– <i>Diez errores comunes del inversor privado inexperto</i>	140
7. El inversor y la <i>startup</i>	141
¿Qué aporta un inversor, además de dinero?	141
• <i>GOOGLE, mentalidad de ingenieros</i>	145
El pacto de socios	146

– <i>Cláusulas DRAG ALONG y TAG ALONG del modelo Cabiedes de pacto de socios</i>	I48
¿Cómo se cierra una inversión?	I50
<i>Bibliografía y links recomendados</i>	I57

Capítulo 1

Burbujas y globos en el mercado español

«Cuando soplan vientos de cambio, unos buscan refugios y se ponen a salvo y otros construyen molinos y se hacen ricos.»

CLAUS MÖLLER (1944), experto en *management* y control de calidad danés.

El ecosistema inversor español

Los inversores, como se sabe, charlamos con suficiencia de casi todo, pero a la hora de la verdad la única opinión que se nos ha de tener en cuenta es la que expresamos con la cartera. Todo lo que no digamos con euros invertidos es irrelevante. Somos como los futbolistas, de los que lo único que realmente importa es lo que «digan» en el campo de juego.

Durante mucho tiempo he defendido que la pretendida burbuja 2.0 del ecosistema digital español no existía. Siempre he recordado que para que se pueda hablar con propiedad de una burbuja es necesario que se cumplan tres condiciones: a) que sea un fenómeno generalizado; b) que existan mecanismos de retroalimentación, y c) que se haya inflado artificialmente la oferta. Bueno, pues ahora he de reconocer que sí es ya un fenómeno generalizado y en retroalimentación, y también que sufrimos la consecuencia de una época de creación artificial de oferta. Con todo ello se ha terminado de formar la temida burbuja y cuando estalle del todo, todo lo artificial desaparecerá súbitamente. Esperemos que no se lleve mucho por delante. No es sólo que yo lo diga; las cifras de mis fondos de inversión así lo refrendan. La que opina así es mi cartera: 2014 ha sido el mejor año de

desinversiones de mi historia, pero al mismo tiempo el peor en cuanto a inversiones. Nunca había hecho tan pocas. Nunca había sido tan cauto y receloso.

Cuando se produce una inundación lo primero que se necesita, curiosamente, es restablecer el suministro de agua potable. Algo parecido ocurre ahora mismo en el sistema inversor español. Hace unos pocos años teníamos un jardín seco muy sediento y alguien se propuso remojarlo. Pero en vez de regarlo con cuidado, se decidió que era mejor echar una tonelada métrica de agua por encima. En aquel momento había muy poco dinero al alcance de las startups y los negocios digitales, pero llegó Telefónica con su fondo Américo y fue bienvenido como el agua de mayo que todos esperaban. Enseguida, otros muchos inversores privados, escaldados por las caídas del mercado de bienes inmuebles y de la bolsa, se unieron a la fiesta. E incluso llegó mucho más dinero del sector público. Fue casi una barra libre. Regamos tanto que provocamos una inundación... y nos quedamos sin agua potable, nos quedamos como el náufrago que se queja amargamente: «¡Agua, agua por todas partes... y ni una gota que beber!».

En aquellos días, que aún duran, parecía que cualquiera podía y hasta debía ser emprendedor y que, con tal de que tuviera una buena idea, recibiría financiación e inversiones. Como siempre, el problema del exceso de capital no se manifiesta sólo en el precio de valoración a la hora de invertir, sino sobre todo en el momento de la salida de las compañías participadas. Invertir barato puede que sea irrelevante, pero desde luego no es inconsecuente. Los acuerdos, términos y condiciones suscritos en aquel momento no fueron los adecuados, y cuando se pierde el respeto al capital, las empresas comienzan a estar sobrevaloradas. Yo creo firmemente en la eficiencia del uso del capital y en los modelos austeros. Durante un tiempo hubo demasiado dinero en el mercado, y una parte significativa de él provino de inversores que no estaban preparados para el tecnoespacio. Si se pierde el respeto por el uso racional del capital, las empresas, además de estar sobrevaloradas, se hacen inmediatamente muy ineficientes y, enseguida, también ineficaces. Si el dinero fluye demasiado libremente hacia las

startups, éstas aprenden rápido a darle curso. No es cuestión de despilfarro o malversación, sino de ineficiencia en el uso del capital. No se procuró impulsar un incremento gradual de la inversión hasta alcanzar un nivel acorde con la capacidad de absorción del contexto. Un incremento que fuera acompasado con un parejo crecimiento equilibrado de la oferta y la demanda. Se creó un gran desequilibrio al amparar artificialmente una demanda ficticia, provocando con ello la creación de una nueva burbuja, en este caso en el sistema inversor. Se intentó el florecimiento rápido de las startups tecnológicas, pero lo que se consiguió fue inundarlas, anegarlas y echarlas a perder. Durante un tiempo, como los jardineros novatos, las regamos en exceso con la falsa creencia de que así crecerían más.

También es cierto que, con la que está cayendo, ésta sigue siendo una ridiculez de burbuja comparada con la que sufrimos en los primeros años del siglo. Entonces, la gran mayoría de las empresas ni siquiera facturaban. Hoy hay en el mundo algunas empresas de internet muy rentables —por poner dos ejemplos muy dispares, pensemos sólo en Facebook y Amazon— y con una base económica muy sólida. WhatsApp vale realmente mucho, no sé si tanto como se pagó por ella, pero vale mucho. Tampoco debemos olvidar que la burbuja del 2000, aquel llamado estallido de las puntocom, aunque ahora la asociamos exclusivamente a los negocios en internet, fue mucho más generalizada que eso. Los grandes fiascos, los grandes cracs, las grandes destrucciones de valor en cuantías de billones no se produjeron tanto en las pequeñas startups de internet cuanto en los grandes consorcios de telecomunicaciones. En España, aquélla fue la primera burbuja moderna que vivíamos y, dada nuestra falta de perspectiva global e histórica, muchos inversores reaccionaron como gatos escaldados, jurando no volver a acercarse al agua, en vez de ser más racionales y preocuparse de buscar para la próxima vez métodos y maneras de saber si el agua está hirviendo o no.

Estamos, pues, en plena burbuja, y no sólo de valoración de proyectos. Para mí, como inversor, las valoraciones son casi irrelevantes y me preocupan muy poco. Jamás he discutido una valoración con un emprendedor. Lo que sí me importa y mucho, insisto, es la efi-

ciencia en el uso del capital y la recuperación de la disciplina económico-financiera. Por ejemplo, que se deje de ver como normal que un proyecto digital español necesite 2,5 millones de inversión para abrir una oficina en Silicon Valley, o que emplee 150.000 euros para ver si consigue un solo cliente en Moratalaz o Manresa. Demasiado a menudo se confunden las cosas. Internacionalizarse no es irse a gastar fuera lo que no se tiene ni se obtiene dentro; tampoco establecerse porque sí en otros países, ni convertir un negocio mediocre en diecisiete negocios mediocres repartidos por diecisiete países de medio mundo. Internacionalizarse es simplemente vender fuera lo que ya se vende dentro. Cada caso es cada caso, y algunos últimos ejemplos españoles, como Trovit, nos demuestran con nitidez, inapelablemente, que se puede ser líder en más de una docena de países sin abrir oficina en Silicon Valley ni tener que salir de la Diagonal de Barcelona.

Muchas veces esta forzada internacionalización, esta huida hacia delante, es un truco que provocamos los propios inversores. Participamos en una empresa que es una maravilla en España pero como la tenemos que vender si queremos rentabilizar nuestra inversión —y queremos—, y aquí no podemos hacerlo, hacemos que se internacionalice para sacarla al mercado inversor internacional. En bastantes casos fracasamos, poniendo además en riesgo su hasta entonces privilegiada posición en el mercado interior. Pero la ley del mercado sigue siendo imperativa: prueba a fondo tu mercado y cuando tengas algo realmente bueno que exportar, sácalo al mundo sin complejos.

Este negocio es muy cíclico y ahora nos encontramos en medio de la burbuja. Los inversores que llevamos más tiempo en este negocio hemos reducido nuestro nivel de inversión, lo que ha coincidido además con un exceso de capital disponible de aceleradoras, inversores privados, Instituto de Crédito Oficial... Hay una burbuja global que exige invertir con mucha prudencia. Lo que ahora buscamos, a diferencia del inmediato pasado, son compañías muy eficientes en el uso del capital. Por ejemplo, hace unos años nosotros invertimos en Privalia, un modelo de *e-commerce* que requería mucha inversión, pero

ahora nos interesan proyectos menos exigentes, como Trovit. Volvemos a nuestro más modesto papel de *business angels*, distanciándonos de la orgía inversora que ha habido en el *venture capital*. Además, como otros tantos, estamos en modo exploración en muchos mercados externos, como, por ejemplo, los hispanoamericanos. Mi opinión es que el mercado inversor español está roto y fofo tras haber ido acumulando demasiada grasa, demasiada tontería, durante demasiados años. Hay mucho emprendimiento, seguramente demasiado, pero muy poco emprendedor de verdad. Mucho ruido y pocas nueces. O mucha incubadora para tan pocos huevos.

Sobran incubadores, y faltan huevos

Poco a poco, hemos ido convirtiendo el emprendimiento en una actividad extraña, con mucho escaparate y poca tienda, consistente en gran parte en ir a ferias y foros, cuando no a discotecas y plazas de toros, a dar espectáculo. Y hemos conseguido que haya demasiado *show business* y demasiado poco *business*. Demasiada gente montando shows y demasiada poca montando negocios. Luego volveré sobre esto, pero de momento lo que quiero decir es que, en consecuencia, y a las pruebas me remito, invertir es extraordinariamente peligroso en este mercado tan revuelto. El mercado inversor español —y no sé si también el internacional, aunque lo sospecho— necesita urgentemente una liposucción que le quite grasa y le permita recuperar más músculo. Ponerse a dieta, pero no para estar más guapo, sino para estar más sano. Y no de cara a la galería, sino de puertas adentro.

Mientras eso llega —si es que lo hace— y recordando que, como siempre, las crisis y las burbujas son históricamente parte del juego, no queda otra que esperar a la siguiente oportunidad, al siguiente ciclo. Por nuestra parte, tras los quince años que llevamos luchando en esto, no nos queda sino acompasarnos al vaivén de los ciclos y esperar a que el mercado vuelva a la racionalidad. Mi opinión más sincera es que una parte importante del dinero que se está invirtiendo

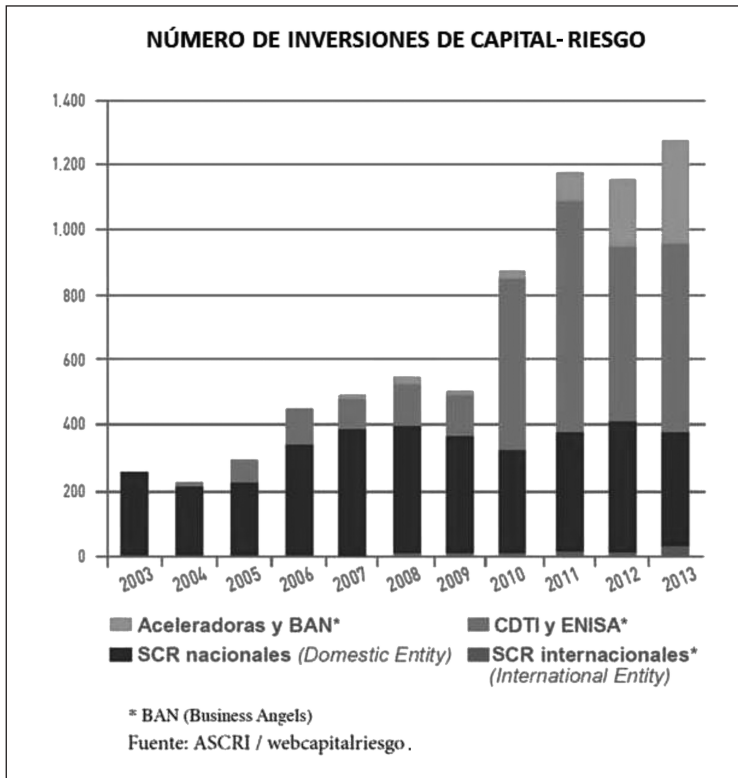
hoy en startups se está tirando. Ésa es la parte negativa. La parte aún más negativa es que encima buena parte de este dinero es, y seguirá siendo, público. Yo, como ya viví una, sé perfectamente que después de toda burbuja vienen unos años buenos para los inversores. Sé que cuando esta burbuja o lo que sea explote, vendrán tiempos buenísimos y yo volveré a hacer lo que he hecho toda la vida: invertir en España todo lo que pueda.

Pero aún hay otro sentido en el que podríamos decir también que en el mundo de los negocios en internet vivimos hoy una segunda burbuja. Ésta no de valoraciones, ni tampoco de excesiva exaltación del emprendimiento y la innovación. Esta burbuja a la que me refiero es que estamos absolutamente aislados de lo que pasa alrededor, como los niños-burbuja. Aislados en La Comarca, mientras los orcos nos van cercando. Efectivamente, la economía se halla ante una situación muy desfavorable e incierta, con un gran componente de riesgo económico y financiero; una situación escalofriante para muchas familias y agentes económicos. Sin embargo, en el segmento de nuevos proyectos o startups se constata que, pese a todo, se está viviendo un período de crecimiento y bonanza, casi idílico, que permite albergar cierto sentimiento de euforia, aunque enmarcado en la preocupante situación del entorno. En otras palabras, la situación es similar a la de un hipotético puesto de palomitas que cada vez hiciera mejores recaudaciones, pero dentro de un complejo de ocio en absoluta decadencia, en el que cada día se van cerrando más y más cines.

*Los negocios digitales españoles son un boyante
puesto de palomitas en un complejo de ocio
en el que cada vez se cierran más y más cines*

También se echa en falta mucha más transparencia, aunque a veces esa opacidad nos viene impuesta por otros y no es propia. En este sector hay demasiados secretos porque la gente no quiere que otros

vean su propia desnudez. Y muchas de las cosas que queremos vender como grandes éxitos, al final no lo son. Ni siquiera lo parecen.



El mercado inversor español, roto

Hoy el mercado de inversiones español está roto porque se insufló en él demasiado dinero en un medio insuficientemente preparado para invertir en tecnología y, como ocurre cuando se rompe un vaso, es mejor no meter la mano, a menos que uno se quiera arriesgar a cortarse. Durante un tiempo, pensamos que cualquiera podía ser emprendedor o inversor. En ese ímpetu, en esa moda por invertir y por emprender, en ese «todo vale», se perdió el norte y se olvidó que ser

emprendedor no es hacer *pitches* que impresionen, no es levantar cuanta financiación se pueda, no es presentarse a concursos, sino sentarte en el despacho, construir pacientemente un negocio y, en definitiva, crear valor y hacer progresar una empresa. Ahora vemos que algunas oportunidades de inversión que antes se hubieran financiado con cierta facilidad, ya no lo consiguen. Si se fundara hoy una empresa como Trovit, alguien vería en ella la oportunidad de retornar millones de euros muy pronto y, al buscar el retorno fácil y rápido, terminaría causando la ruina del modelo.

En este contexto, llevamos un tiempo en España empeñados en una discusión baldía y algo estúpida entre los que, con los emprendedores al frente, sostienen que en España es difícil acceder a la financiación, y otros, encabezados por los inversores, que aseguran que lo que faltan son proyectos viables, factibles e invertibles, y emprendedores auténticamente buenos. A mí esa discusión me recuerda a aquellos tiempos juveniles en que nos quejábamos de que en el guateque de ayer «había demasiados chicos y demasiado pocas chicas», o «demasiadas chicas y demasiado pocos chicos», que tanto daba. Cuando un joven va a una fiesta puede creer que lo que le interesa es que haya mucha gente del sexo contrario y le decepciona que haya mucha del propio. Pero cuando te haces mayor te das cuenta de que lo bueno es que haya mucha gente, de ambos sexos, para que sea una fiesta muy divertida y surjan muchas oportunidades. Trayendo este símil a nuestro tema, si son tantos los insatisfechos con las condiciones del mercado, lo que tendrían que comprender es que la solución es hacer «fiestas» cada vez más grandes para que todos encuentren compañeros de baile y la fiesta sea más divertida. Por lo común, en cualquier contexto, todo el mundo se queja siempre de que lo que falta es su complemento contrario. Por eso digo que la única solución es ayudar entre todos a que crezca el ecosistema, para que las oportunidades de hacer negocio se multipliquen. Habrá más inversores si hay más emprendedores, y habrá más emprendedores si hay más inversores. Y con una cosa y la otra, lo que habrá es más negocio.

Respecto al debate en sí, mi opinión es que España tiene más o menos el nivel de startups que se merece o que le corresponde. No creo

que estemos especialmente mal. Tenemos un nivel de startups adecuado a nuestro PIB. Además, a mí no me gusta quejarme demasiado, y mucho menos si el argumento pasa por compararme con Estados Unidos. Hay que pensar que lo que ocurre allí es algo de otro mundo, sin parangón, producto de muchas circunstancias favorables, incluido el hecho de que llevan mucho tiempo procurándolo. También creo que en España, por lo que toca a lo que mejor conozco, los proyectos de internet, los nuevos negocios digitales, hay todavía suficiente financiación para startups. Hay financiación pública y privada, aunque más de esta última, sobre todo de capital semilla. Hay muchos fondos especializados en proyectos de internet que no llegan a invertir todo lo que tienen disponible, entre ellos el mío. Lógicamente, somos muy selectivos, pues ninguno quiere perder su dinero, pero estamos deseosos de hacer más inversiones, y no conseguimos invertir todo lo que teníamos previsto.

Estoy también convencido de que en España hay muchos proyectos viables. Sin embargo, lo que se echa de menos son proyectos realmente invertibles, especialmente por su poca escalabilidad. Hay muchos buenos proyectos que perfectamente pueden dar de comer a unas cuantas familias, y muy bienvenidos sean, pero que no son adecuados para que los inversores obtengamos las rentabilidades que buscamos y necesitamos. Por eso digo, mediando en esa discusión entre qué va primero, si el huevo del emprendimiento o la incubadora de la financiación, que mi opinión es que hay cierta dificultad para conseguir financiación, pero lo que realmente no hay son buenos proyectos invertibles. Estoy seguro de que muchos inversores estarían encantados de invertir más si encontraran proyectos adecuados.

***Hay demasiada tontería rodeando
y entorpeciendo el emprendimiento***

Además, en mi opinión, hay demasiada tontería —ésa no es la verdadera burbuja, pero sí un globo muy preocupante— rodeando y entorpeciendo el emprendimiento, y los que llevamos dedicados a esto muchos años ya sólo discutimos si el lugar donde poner los ojos va a ser Luxemburgo o Londres, y cómo podemos hacerlo. Hay un éxodo masivo de emprendedores de primera fila yéndose de España y eso es un drama. Uno más. En el sector en el que yo me muevo, quedarse en España es casi heroico. A mí me ha ido muy bien, dentro de lo que cabe, pero en estos momentos todo está muy difícil. Aunque no es dinero exactamente lo que falta. Hay mucho dinero, muy especialmente de *business angels*, destinado a buenos proyectos y buenas startups. Se dice, sin embargo, que en las segundas rondas ya no hay tanto. Tampoco lo creo. Lo que hay es mucho proyecto que no cumple sus expectativas y que, por tanto, es una mala inversión. No conozco ningún proyecto que haya cumplido sus propias previsiones y al que le falte financiación. Ninguno. Muchos emprendedores arguyen en su defensa que el *business plan* no se cumple nunca. Bueno, la verdad es que el que no se cumple es el suyo. Por ejemplo, Privalia lo cumplió con total exactitud: al cuarto año vendió 55 millones, tal como había previsto. Trovit, en cambio, no lo cumplió, pero porque lo multiplicó por tres. Los emprendedores han de entender que su *business plan* es su contrato con el inversor y que si no lo cumplen, siquiera en lo básico, no pueden esperar obtener más financiación de esos mismos inversores a los que han fallado. Donde hay rentabilidad, la financiación acude; pero si no la hay, el dinero acudirá una primera vez, pero no volverá.

Se oye muchas veces que el problema de fondo es que los españoles no somos innovadores y que por eso no somos competitivos en este mundo moderno en el que quien no innova se dice que no cuenta. En el que quien no se mueve, se muere, parecen querer decir. Pero, para mí, el problema no somos los españoles, el problema es España. El problema es que este mercado es pequeño, raquítrico y enclenque y, lógicamente, los buenos emprendedores y empresarios se van allá donde se encuentran su mercado natural y el hábitat en que mejor pueden crecer. En el sector de internet este mercado natural está casi

siempre fuera de España. Por tanto, los buenos proyectos —y sólo ellos— se tienen que ir allí. Es más que lógico. Si quieres criar cebras, te tienes que ir a la sabana. Hay determinados proyectos que encuentran un mercado más fértil y más fertilizante en Estados Unidos. Pasa lo mismo en otros muchos campos. Valga mencionar el caso similar de los jugadores de baloncesto, que se van casi obligadamente a la NBA si quieren jugar al máximo nivel, que es el que les corresponde. Sin embargo, esto no nos debe acomplejar. Muy al contrario, creo que cada vez que se va alguien por esa causa nos debe enorgullecer. Otra cosa es el éxodo masivo y la fuga de cerebros. Somos muy pequeños y, no obstante, en muchos casos estamos más que preparados para crecer. Yo, a la mínima oportunidad, animo a los jóvenes emprendedores a marcharse. Pero no para abandonar el barco, sino porque creo que su lancha es demasiado grande para este estanque. Los proyectos grandes han de crecer fuera. Y eso no quiere decir que crea ni apoye las explicaciones culturales de que los españoles somos de tal o cual manera, o que nos falta esto o aquello. Si algo somos es creativos y competentes, como demuestra la importante huella profesional que aún tenemos en todo el mundo.

En España emprender es casi ilegal, y no digamos innovar. Aquí muchas de las cosas realmente innovadoras están prohibidas

En estos momentos, España no es un lugar idóneo para invertir ni para emprender. En primer lugar, porque aquí emprender es casi ilegal, y no digamos innovar. Aquí muchas de las cosas realmente innovadoras están prohibidas. Dentro de pocos años, cuando ya sea tarde, algún político se preguntará qué podemos hacer para fomentar en España las modernas aplicaciones de uso compartido. Pues quizás deberíamos haberlas permitido y no ilegalizarlas. Tenemos ya demasiadas dificultades como para, encima, querer poner puertas al campo. ¡Y aun así soñamos con crear aquí un Silicon Valley!

TROVIT, crecer, invertir y ganar dinero



TROVIT es una impresionante historia española de éxito, aunque, claro, en dimensiones españolas. Tres profesionales, dos ingenieros y un MBA, crean una empresa de la nada y, a los siete años, la venden por 80 millones de euros al líder japonés NEXT. Pudiera parecer un pelotazo especulativo propio de las burbujas de internet, pero es justo lo contrario. TROVIT tenía entonces un balance y una cuenta de resultados espectacular, y generaba caja por los cuatro costados. Empleaba a cerca de un centenar de personas y era líder indiscutible en lo suyo, agregación de clasificados, en más de veinte países. Todo ello desde la Diagonal de Barcelona, sin una sola oficina ni un solo empleado fuera de Barcelona. Hay quien piensa que internacionalizar es invertir y gastar fuera. TROVIT demuestra que internacionalizar es vender fuera. Hay quien piensa que las empresas tienen que optar entre crecer, invertir o ganar dinero. TROVIT demuestra que las empresas extraordinarias saben hacer las tres cosas a la vez. Hay quien piensa que las mejores empresas de internet son las que más aparecen en la prensa, en los eventos y conferencias, y en Twitter. TROVIT demuestra que la batalla se libra en el mercado y en las cuentas de resultados. TROVIT es un ejemplo de hasta dónde se puede llegar cuando tres cracks, cada uno en lo suyo, como Iñaki, Dani y Raúl, se reúnen y se ponen a trabajar juntos. Un *dream team* que no sé si volverá a repetirse, o si yo tendré la suerte de volver a encontrar.