

## Seducidos por España

Son 'startups' fundadas 'in Spain'. Pero no por españoles, sino por 'foreigners'. Norteamericanos, franceses, alemanes o suecos que no han dudado en clavar su particular pica emprendedora en el país de la piel de toro.

Valentín Bustos

Sol, playa, paella... estos son algunos de los encantos que han atraído, como un panal de rical miel, a millones de extranjeros a España durante muchas décadas. Unos 'afrodisiacos' que siguen presentes, pero a los que hay que añadir otros muchos... que no tienen nada que ver con el atractivo turístico. Si no, que se lo pregunten a Pauline Quillet (Francia, 41 años), Marc Zinck (Estados Unidos, 30 años), Philippe Gelis (Francia, 35 años), Timo Buetefisch (Alemania, 40 años), Enrico Sargiacomo (Italia, 32 años), o Rolf Cederström (Suecia, 40 años). Todos ellos tienen un nexo común: son emprendedores y han decidido que su 'base de operaciones' sea España.

"Hola, soy Timothy, y vengo a venderles la moto". Con esta original frase, Timo Buetefisch se presentó en el IESE ante unos

*business angels* para obtener financiación allá por 2007. Y no se trataba de ningún farol. Porque lo que tenía entre manos era crear un negocio de alquiler de motocicletas. "En Barcelona había más de 300.000 motos pero no existía ni una sola empresa que las alquilara. El primer año facturamos 100.000 euros, y en 2013 alcanzamos los 4,5 millones", apunta el fundador de Cooltra.

Para arrancar, su inversión fue de 60.000 euros (la mitad él, y la otra dos amigos). Después otros cuatro inversores (Finaves, la familia alemana Dyckerhoff, y dos empresarios valencianos) inyectaron 700.000 euros más para la expansión (ya cuentan con ocho delegaciones en España, una en Roma, y otras dos en Brasil). En total, 75 puntos de alquiler, y 60 personas fijas en plantilla. También hacen renting y venden motos.



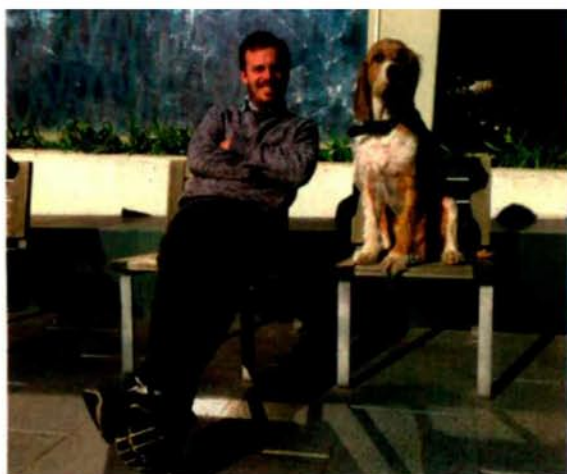
Por cierto, y utilizando un símil, los últimos en 'subirse a la moto' han sido un *family office* alemán y Caixa Capital Risc. "Estuvimos un par de veces casi en la bancarrota y en 2012 conseguimos el *break even*", confiesa su creador. De cara al futuro, en tres o cuatro años quieren ampliar la flota de 3.500 a 20.000, estar presentes en seis países del Mediterráneo, y aumentar el número de vehículos eléctricos, del actual 15% al 50%.

Hablando de dinero y, más en concreto, de cambio de divisas, Philippe Gelis decidió fundar Kantox en 2011 junto a Antoni Ramí (ambos ex consultores de Deloitte). "Trabajando en la consultora me di cuenta de las comisiones desorbitadas y opacas de la banca. Lo que nosotros ofrecemos a las pymes y a las empresas medianas son precios que solo las grandes corporaciones pueden alcanzar habitualmente", resalta su creador. ¿Cómo? Facilitando a este tipo de compañías que negocien las divisas entre ellas (*peer to peer*) a través de su plataforma *online*.

Un ejemplo: supongamos que existe una empresa en Europa que importa bienes de China y paga a su proveedor chino en dólares. Gracias a Kantox, esta firma europea puede encontrar otra en el viejo continente que exporta bienes a Estados Unidos y que tiene dólares para vender a cambio de sus euros. ¿Ahorros? Hasta el 80% respecto a un banco o a un broker. "Al comprar y vender divisas sin intermediación bancaria ofrecemos una solución eficiente y capaz de generar ahorros significativos en más de 25 divisas", manifiesta Gelis.

En la actualidad cuentan con una plantilla de 47 personas y más de 500 clientes corporativos en Europa. Un caminar en el que no han recibido ayudas ni han contado con financiación bancaria. Su capital ha partido de inversores privados como Cabiedes Partners, profesionales procedentes de compañías como HSBC, BNP o Deloitte, y emprendedores de éxito. "Si eres una empresa tecnológica en el sector financiero, el *lobby* bancario hace bien su trabajo para no tener competencia", denuncia Gelis.

## Algunos han usado el capital riesgo para consolidarse y expandirse



Enrico Sargiacomo sentado junto al 'culpable' del nacimiento de Bibulu: su perro Gilberto.



Arriba, Pauline Quillet, fundadora de Omanuh. A su lado, Timo Bueteftisch, creador de Cooltra.



## Hay quien ha trasladado una idea que ha triunfado en otro país

También fue 2011 cuando vio la luz Newbanq. Y lo hizo gracias al impulso de Rolf Cederström, Pascal Pegaz-Paquet y Marta Plana. ¿Su fin? Proporcionar servicios financieros innovadores a través de internet. "Nuestras actividades incluyen la investigación, desarrollo y puesta en marcha de tecnología financiera inteligente para mejorar la experiencia de los clientes", explica Rolf Cederstrom. Así, mediante un complejo algoritmo, y una vez el usuario ha rellenado un formulario, en tan solo 30 segundos la 'maquinaria' evalúa y mide el riesgo de la candidatura, concediendo o denegando el crédito.

Un 'invento' que aplican, en concreto, en dos servicios: [www.quebueno.es](http://www.quebueno.es) y [www.pagamastarde.com](http://www.pagamastarde.com). El primero concede préstamos pequeños inmediatos y a corto plazo. Está orientado a aquellos usuarios que deben hacer frente a gastos inesperados urgentes (como un descubierto bancario), y que tengan problemas de liquidez. "Rechazamos el 80% de las soluciones que nos llegan, lo que demuestra lo importante que es para nosotros la selección de clientes. Solo prestamos dinero cuando estamos seguros de que la persona nos lo puede devolver", concreta Cederström. El segundo es un método para aplazar el pago de la compra en las tiendas virtuales. ¿Inversión? 6 millones de euros. ¿Plantilla? 20 personas.

¿Punto de equilibrio? Lo consiguieron en menos de dos años.

**Ocio, mascotas y selección de personal.** Más reciente en el tiempo es la puesta en marcha de [subastadeocio.com](http://subastadeocio.com), nacida en mayo de 2013 de la mano de Marc Zinck y otros cinco socios holandeses. Con una inversión de un millón de euros, en tan solo diez meses han ampliado su plantilla de cinco a 23 empleados. Se trata de un portal de compras en el que se ofertan actividades relacionadas con el ocio y la cultura, y que permite a sus usuarios pujar por las mismas a partir de un euro. "En Holanda existía un concepto parecido y me pareció que en España podría triunfar. Además, a los españoles les gusta mucho la compra colectiva", señala el fundador. ¿Sus números? Alrededor de 500 subastas y entre 10.000 y 20.000 visitantes diarios, más de 145.000 seguidores en Facebook, y unos 250.000 'subasteros' (personas registradas). En 2013 sus ventas fueron de 300.000 euros y, para 2014, sus previsiones apuntan a los cuatro millones. Como curiosidad, algunos de sus clientes han conseguido una noche, en un hotel de cinco estrellas, por quince euros. O un crucero para dos personas, todo incluido, durante una semana, por 200 euros.

¿Y qué pasa si estas dos personas tiene una mascota y no saben qué hacer con ella?



El equipo de Kantox, con Philippe Gelis entre ellos, saltando en la ciudad de Barcelona, donde tienen la sede.



Arriba, y de izquierda a derecha, Pascal Pegaz-Paquet, Marta Plana y Rolf Cederström. Debajo, Marc Zinck.

## SÍNDROME LARRA

“Si quieres emprender en España, los temas burocráticos no te pueden matar”. Así de rotundo se muestra Philippe Gelis cuando se le pregunta por los problemas que supone poner en marcha una iniciativa empresarial acá. ¿No les recuerda al famoso “Vuelva usted mañana”, de Mariano José de Larra? Y añade: “En el Reino Unido, por ejemplo, es más fácil, barato, ágil y ‘online’”. Un opinión que comparte Rolf Cederström: “Tener la empresa fundada en Inglaterra te cuesta diez euros. Aquí, solo el notario, son 3.000 euros”. Papeleo, documentos, escrituras... dos meses le supuso a Marc Zinck disponer de una maquinaria engrasada y a punto. “En Holanda, en unas cuatro horas, puedes tener todo lo que necesitas: NIF, banco, seguros...”, señala. Mientras que Pauline Quillet resalta que es complicado encontrar personas que aconsejen de manera concreta y precisa: “la parte jurídica y legal son muchas informaciones complicadas que hay que asimilar”.

Más o menos eso es lo que le ocurrió a Enrico Sargiacomo. “Yo tengo un perro llamado Gilberto, y la única opción que tenía era dejarlo en una residencia canina”, relata. Y añade: “Estando en un parque, vi la predisposición de otros dueños de perros a que-

## En un par de años hay quien ha conseguido el ‘break even’

darse con él. Ahí nació Bibulu.com”.

Se trata de una plataforma *online*, puesta en marcha en febrero de 2013, basada en el intercambio de favores entre dueños de mascotas. Con una inversión inicial de 215.000 euros, y ocho personas en nómina, ya cuenta con más de 3.000 canguros, 40.000 usuarios, 16.000 noches reservadas, y está presente en cuatro países (España, Italia, Francia y Alemania). Su próximo destino es Reino Unido. “Los precios los dictan los hospedadores que establecen una tarifa por noche”, indica Sargiacomo. De media, en España suele ser de 12 euros, en Italia de 17 euros, y en Alemania de 25 euros. “El índice de repetición es del 45%, y el 95% de los usuarios califican el servicio

con cinco estrellas”, destaca. Cuidadores de mascotas profesionales o dueños de perros con experiencia son algunos de los *pet lovers*. Además, los animales están cubiertos por un seguro veterinario de urgencia.

Por último, y con el objetivo de reinventar los procesos de selección de personal, Pauline Quillet desarrolló en 2011 Omanuh con una inversión inicial de 85.000 euros y ocho socios franceses. “La idea es que no haya filtros previos, sino plantearle al candidato casos prácticos y pruebas que recreen escenarios reales relacionados con el puesto ofertado para que demuestre su valía”, manifiesta. Con ello lo que se pretende es que la empresa logre identificar, antes de la fase de entrevistas, a las personas más motivadas y que mejor encajan con el perfil demandado y sin tener en cuenta la edad, el sexo, la nacionalidad o la experiencia. “Es una solución eficaz y perdurable que aporta más competitividad y mayor rentabilidad a la compañía”, añade Quillet. Disponible en francés y castellano, su próxima apuesta es la lengua de Shakespeare. Y en el futuro pretende que la plataforma sea más colaborativa, llegar a más acuerdos con empresas y universidades, y crear una especie de biblioteca colaborativa donde los clientes creen casos. ¡Welcome to Spain! ■