

Invertir en *startups* es una de las grandes oportunidades ante la crisis que se avecina, tanto para los inversores como para las corporaciones, asegura Víctor Giné. Son negocios escalables, digitales y con potencial de crecimiento, a pesar de su alto grado de riesgo. Y es que no dejan de ser operaciones de capital riesgo, explica el CEO de Oryon Universal. La

clave de la seguridad está en la diversificación y a través del vínculo entre la corporación, *startup* e inversor, subraya. Así como en un plan a medida según el perfil del inversor subraya. En su opinión, es una de las mejores vías de invertir en talento joven y en un sector de futuro y su crecimiento está siendo espectacular.

Y, por tanto, están más orientados al inversor no profesional que quiere diversificar en *startups* pero invirtiendo con seguridad. Este vehículo de inversión, al diversificar en varias operaciones, aunque funcionen solo 4 de cada 20, puede alcanzar una rentabilidad entre un 25% y 30%, que es lo que busca el inversor.

La tercera vía es el "Fondo madre". Es un fondo de fondos, que invierte en las mejores operaciones de los fondos. Está orientado a un perfil de "family Office" o "Venture Capital" y son *tickets* de medio millón de euros hacia arriba. Lo bueno de estos fondos es que invierten en lo mejor de los mejor y, de alguna manera, es una forma de invertir en *startups* con seguridad. Finalmente, están las "Cuentas en Participación", donde el inversor puede diversificar invirtiendo directamente en diferentes *startups* pero con *tickets* muy pequeños de 5.000 euros cada una.

Víctor Giné, CEO de Oryon Universal, inversora y aceleradora de 'startups'

“Las ‘startups’ son una oportunidad de negocio y de inversión”

■ Maite Nieva.

—¿Cómo ha afectado la crisis del coronavirus a la inversión en *startups*?

—La crisis del coronavirus ha acelerado la revolución digital y el proceso de creación y transformación de negocios digitales y tecnológicos. Están surgiendo nuevas oportunidades de negocio, algunos por fuerza mayor y otros por necesidad y, al tiempo, estamos en una nueva etapa generacional a nivel cultural y las corporaciones están orientándose cada vez más hacia el mundo *startups*. Estas generaciones ya empiezan a integrar en el ADN de la empresa la importancia de la innovación, de digitalizarse y buscar nuevas líneas de negocio a nivel corporativo. Y, al tiempo, diversifican las inversiones en nuevas oportunidades de negocio digitales. Han visto que si no incorporan la innovación en el ADN de la empresa pueden dejar de existir de aquí a 5 años. A veces son hijos de empresarios que heredan la empresa familiar y se plantean digitalizar la compañía o diversificar sus empresas invirtiendo en *startups*.

También hay un nuevo panorama y una nueva oportunidad a través de inversores de nueva generación. Muchos inversores se están dando cuenta de que el mundo del capital riesgo y la inversión en *startups* es, realmente, una nueva oportunidad. Los inversores tienen más claro que este es el presente. Si saben identificar proyectos e invierten a través de una gran corporación, el riesgo del proyecto cae en picado. Ya no es capital riesgo, es una inversión más.

—¿Cuál es el papel de Oryon Universal en este proceso?

—Nosotros somos una compañía que co-invertimos en *startups* con medianas y grandes corporaciones y ayudamos a los inversores a identificar oportunidades de inversión y hacemos un plan de inversión a medida. Hemos creado un ecosistema con tres áreas que incluyen a las corporaciones, las inversiones y las *startups*. El mundo de las corporaciones y el de las *startups* son dos mundos muy lejanos y muy cercanos al mismo tiempo. Nosotros pensamos que la corporación está obligada a entenderse a corto plazo con los emprendedores y, de alguna manera, les ayudamos a invertir y a diversificar. La corporación tiene robustez financiera pero no tiene la agilidad creativa de las *startups*. Y, a estas les falta la capacidad para financiarse. Son dos puntos que se encuentran: una aporta ideas y creatividad y la otra aporta mercado y robustez financiera. Somos ese nexo de unión entre las corporaciones y las *startups*. Les presentamos *startups* que puedan dar solución a los retos corporativos y al tiempo somos un compañero de viaje de la *startups*. Y en el momento en el que la corporación ve viable esa *startups*

nosotros coinvertimos con la corporación. Además la acompañamos en los procesos de maduración; la incubamos, la aceleramos y la impulsamos para escalar el proyecto.

—¿Qué tipo de proyectos están despertando mayor interés?

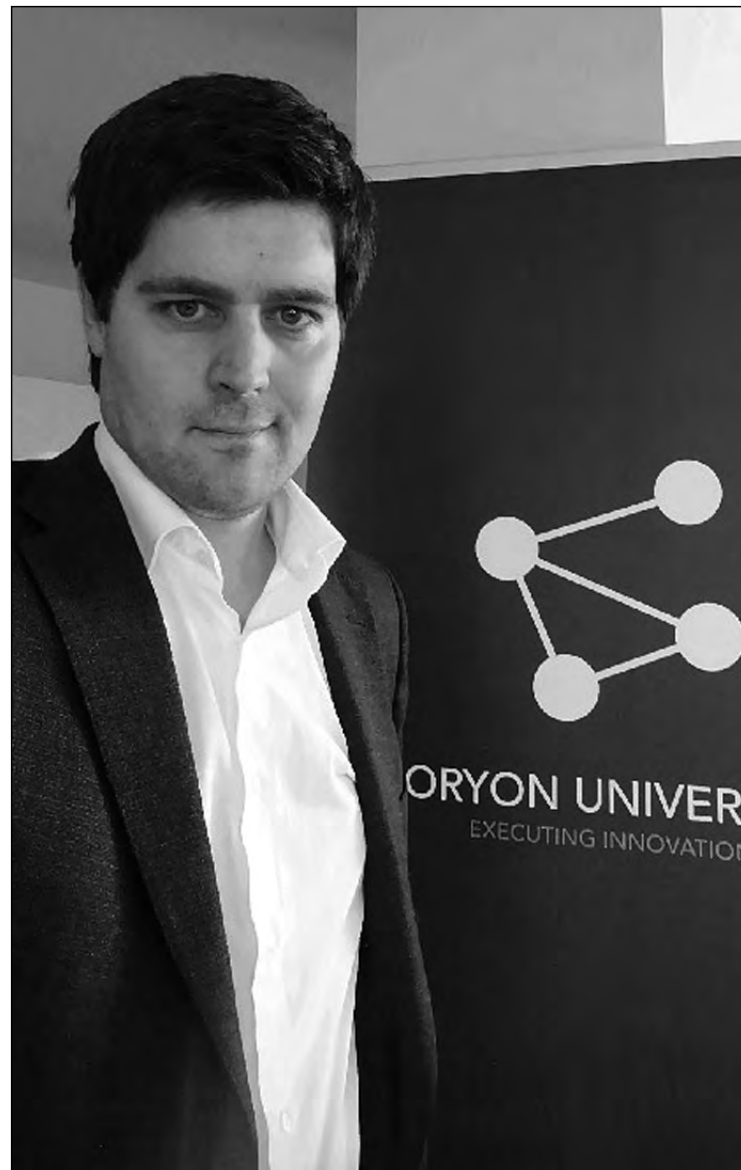
—Los sectores que actualmente están despertando un mayor interés son los que apuestan por la digitalización y tienen potencial de escalabilidad: telemedicina, *e-health*, entretenimiento, tecnología aplicada a corporaciones logísticas o industriales. “Son temáticas donde claramente hemos decidido diversificar desde Oryon Universal”. Hemos creado varios vehículos temáticos de inversión. Tenemos uno del sector *e-health*, otro que llamamos “Revolución 4-0” relacionado con las *fintech* y otro fondo de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa.

“Muchos inversores se están dando cuenta de que el mundo del capital riesgo y la inversión en *startups* son una nueva oportunidad”

“Telemedicina, *e-Health*, entretenimiento, tecnología aplicada a corporaciones logísticas o industriales son los sectores que están despertando mayor interés”

El centro cuenta con 14 *startups* invertidas y queremos llegar a 30 a final de año. Es una apuesta diversificada que abarca desde una plataforma de generación de contenido gratuito audiovisual a nivel mundial, con más de 4 millones de usuarios a un sistema, mediante plataforma, de generación de congresos de médicos/formaciones digitales con las grandes “*pharmas*”. Tenemos tres *startups* que estamos escalando de una manera vertiginosa. En “Abogados para tus deudas” en el ámbito de la Ley de la segunda oportunidad y ya hemos superado una facturación de 2 millones de euros y un acuerdo a nivel nacional con una cadena de televisión; además, contamos con “Meeting Campus” orientada a formaciones y congresos de médicos *online* y *Agora Imatges*”, un concurso de fotografía y de videos cortos que tiene 4 millones de usuarios en diferentes países del mundo. Ofrecen oportunidades enormes ante la crisis que se avecina y su potencial de crecimiento está siendo espectacular.

—¿Cómo canalizan las inversiones y qué propuestas ofrecen en la actualidad?



EL PERSONAJE Y SU IMAGEN

Víctor Giné es fundador y CEO del centro de alto rendimiento para emprendedores Oryon Universal, inversora y aceleradora de ‘startups’. Licenciado en Dere-

cho y Económicas por la Universidad de Barcelona y máster MBA en Deusto, tiene una trayectoria profesional empresarial y enfocada fundamentalmente hacia el sec-

tor de consultoría y de la salud. Ha sido director de Innovación en diversas compañías, además de inversor como ‘business angel’ en siete de ellas.

—Hay cuatro maneras de invertir y tenemos un plan estratégico a medida para los diferentes perfiles de inversión. El *target* de inversor va desde una persona que nunca ha invertido en este mercado y no lo conoce, a personas que ya lo conocen y son casi profesionales y grandes familias que buscan rentabilidad pura y pueden hacer inversiones por importes más elevados. Una de las opciones es invertir directamente en un proyecto concreto. Es lo que sería un “Business Angels” que ya tiene una experiencia previa y conocimiento para poder invertir directamente en una *startups*. El riesgo de esta fórmula es que el inversor pone todas las cartas en un solo proyecto y, por

tanto, está orientado al inversor profesional. Otra alternativa es invertir a través de los “fondos temáticos”. Son diferentes fondos que apuestan por la digitalización, entre otros telemedicina, *e-health*, entretenimiento, tecnología aplicada a corporaciones logísticas o industriales. Estos fondos invierten, a su vez, en varias operaciones y tienen una diversificación enorme.

“El 60% de las *startups* que tienen detrás una gran corporación tienen más probabilidad de que su facturación se multiplique por tres”

—¿Cree que se está produciendo un cambio en la orientación del inversor hacia este segmento del mercado o sigue considerándose una inversión de riesgo?

—Es un tipo de inversión cada vez más arraigada entre las nuevas generaciones, culturalmente ya lo estamos implantando, aunque quizá aún falte más camino en España que en otros países mucho más avanzados, como EEUU, China o Israel. Tiene un gran potencial de crecimiento pero no deja de ser capital riesgo. Y el inversor tradicional tiene miedo. La clave es la diversificación. En Oryon Universal intentamos generar esta seguridad a través del vínculo corporación-*startups* e inversor. Y un plan a medida para los inversores en función de sus conocimientos y preferencias. No solamente invierten, sino que también puede aportar conocimiento, mercado, clientes o inversores potenciales. También ofrecemos un plan de diversificación para limitar ese riesgo. Lo bueno de las *startups* es que cuando una funciona, escala tanto que da la rentabilidad de las que han fracasado. La estrategia es diversificar muy bien y, sobre todo, que todas ellas tienen detrás una gran corporación. El 60% de las *startups* que tienen una gran corporación detrás aunque quizá no tengan la escalada que buscamos es muy probable que su facturación se multiplique por tres. Y cuando se multiplica por tres, el potencial comprador de esa *startups* es la propia corporación. Nuestro valor añadido es que detrás hay una corporación.

—¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta el sector para que acabe de cuajar en España?

—Siempre hay reticencia a los cambios y a la gente le cuesta mucho saltar los muros. Pero en los próximos años el capital riesgo va a tener una presencia muy importante, no solamente en España, en todos los países. Vamos muy por detrás y es una pena porque la digitalización es el presente. Ya no es el futuro. Y al final, si creamos negocio, si creamos empresas, el país funciona mejor. Si queremos ser competitivos, España tendría que ponerse las pilas. Hay más talento que trabajo y el 95% de los proyectos mueren por falta de financiación. Al final, el país lo mueven los emprendedores, no los políticos. Tendríamos una fuerza enorme si Madrid y Barcelona se unieran para que España fuera un país puntero en este mercado. En Madrid hay más corporaciones y es la puerta de entrada de Latinoamérica y en Barcelona hay más *startups* y es internacionalmente conocida en temas de *startups* por el Congreso del Móvil.