

FINANCIACIÓN | INNOVACIÓN Y RENTABILIDAD

Quién reconoce el valor de las compañías 'deeptech'

El escenario peculiar de **financiación** de las 'start up' del sector 'deeptech' puede resumirse en que éstas piden **más tiempo** para desarrollar sus proyectos antes de generar retornos, y esto desincentiva a ciertos inversores.

Tino Fernández, Madrid

Hay quien dice que invertir en compañías del sector *deeptech* es un acto de fe en el poder transformador de la ciencia y la tecnología más avanzada, que requiere paciencia y una buena estrategia para que llegue a generar retornos significativos.

Concha García, fundadora de Next-Gen Leather, una *start up* que produce un material biodegradable que puede convertirse en piel animal, no tóxica y con costes reducidos en consumo de agua y energía, explica que "invertir en la ciencia como empresa necesita dinero paciente. Es necesario un tiempo para desarrollar y dar forma a la idea y al proyecto, y que finalmente haya un escalado".

Mario Garcés, fundador de The MindKind, una *start up* que trata de salvar el hueco que existe entre la inteligencia artificial generativa y la ansiada IA general, recuerda un encuentro con un responsable de un fondo de capital riesgo que, nada más iniciar la conversación, le dijo que su tecnología es disruptiva, pero que para llegar a ser como Open AI es necesario ir muy rápido al mercado con una inversión fuerte. Garcés explica que lo que ha encontrado en nuestro país con la inversión en capital riesgo "son gestores con acceso a fondos que no son profesionales, demasiado conservadores y que no tienen perfiles técnicos. Con estos perfiles, ningún Google o Amazon habría salido en España. La cuestión aquí es la velocidad".

El competidor español de Sam Altman que busca la IA

Mario Garcés y su equipo de The MindKind trabajan para salvar la brecha que existe entre la inteligencia artificial generativa y la IA general. Dicho así parece que no es gran cosa, pero en realidad esta 'deeptech' con sede en Castejón de Sos compite con los grandes unicornios de la IA, las compañías más punteras y con personajes disruptivos como Sam Altman para encontrar el 'Santo Grial de la IA': la capacidad de una máquina para razonar y portarse como un ser humano.

Garcés, que creó su primera empresa cuando tenía 24 años, y que se ha dedicado a la consultoría y a montar un hotel rural, también se ha enfocado hacia la investigación básica en neurociencia.



Mario Garcés (segundo por la derecha), fundador y CEO, junto a su equipo de The MindKind, en Castejón de Sos, en el Valle de Benasque.

Cree que el modelo de The MindKind es "el canario en la mina" que alerta sobre las

limitaciones de financiación que padecen muchas compañías que operan en este sector

peculiar de las 'deeptech', en el que asegura que "no hay perfiles profesionales en el capital

Gonzalo Martínez de Azagra, socio fundador de Cardumen Capital, señala que "no todos los inversores están dispuestos a invertir. No tienen conocimientos para evaluar los proyectos o no tienen contactos suficientes para apoyar a la empresa", y añade que los emprendedores no andan descamados cuando hablan de la necesidad

de tiempo y paciencia por parte de los inversores para que los fundadores tengan tiempo de desarrollar sus proyectos, pero advierte de que "los inversores no determinan la duración de los fondos. Para que sea un éxito, la empresa debe dar resultados en el plazo de cinco a siete años. Los inversores tienen un límite".

Martínez de Azagra cree además que el *venture capital* no está bien estructurado para financiar determinados negocios que requieren un desarrollo muy largo: "Cada 18 ó 36 meses las *start up* deben levantar capital. Las tecnologías muy punteras no pueden demostrar muchas veces que van a ser un negocio viable".

Por su parte Nacho Sala, socio de Grow Venture, un fondo enfocado hacia la universidad y los centros de investigación, se refiere a los proyectos que desarrollan fundadores que vienen del mundo académico, y que en ciertos casos pretenden mantener ese estatus. Quienes emprenden y gestionan suelen ser sus discípulos.



Antonio Muñoz, fundador de Zepo.

Una industria con potencial que pide tiempo

Antonio Muñoz, fundador de Zepo –una 'start up' de ciberseguridad nacida hace dos años y creada para luchar contra la ingeniería social que puede atacar a los empleados de las compañías– asegura que la ciberseguridad es una de las industrias con mayor potencial de crecimiento, aunque estresada por todas las regulaciones que emergen. El fundador de Zepo añade que la ciberdelincuencia es cada vez más compleja, y que los ciberdelincuentes no sólo son personas... También hay

'bots'. Muñoz recuerda que "los ciberdelincuentes son perfectamente conscientes de que las empresas se protegen, pero encuentran agujeros para entrar en las compañías a través de los empleados, y lanzan ataques con un gran impacto utilizando a las personas". En el escenario peculiar de las 'deeptech' –y en lo que se refiere a la financiación de las 'start up'–, el fundador de Zepo explica que la de la ciberseguridad es una industria con 'vientos de cola' que los inversores

saben reconocer, aunque es consciente de que la madurez de los proyectos de esta industria con productos sensibles ha de ser mayor que la de otros sectores: "Si los ritmos que imponen los inversores son demasiado acelerados no hay tiempo para madurar". El riesgo que se corre cuando las expectativas de los inversores no están alineadas con la realidad empresarial es que las 'start up' no pueden llegar a los retornos que exigen quienes las financian.