

Silvia López Martín

Ecosistema Startup Valencià

Fugacitat, ombres i llum



institutió
alfons el magnànim
centre valencià
d'estudis i d'investigació
VALENCIA, 2020

Edició composta amb les lletres Brill i Bw Modelica per a l'interior i Courier per a la coberta; l'interior s'ha imprès sobre paper Coral Book Ivory de 90 g/m² i les cobertes amb cartolina Creator Silk de 350 g/m².

© 2020, Silvia López Martín

© 2020, d'aquesta edició:

Institució Alfons el Magnànim

Centre Valencià d'Estudis i d'Investigació

Corona, 36 — 46003 València

Tel.: +34 963 883 169

contacte@alfonselmagnanim.com

www.alfonselmagnanim.net

ISBN: 978-84-7822-844-7

Dipòsit legal: V-644-2020

Disseny de la coberta: Eugenio Simó

Disseny de la col·lecció: Jaume Ortola

Maquetació: Jaume Ortola

Impressió: Blanch & Blanch, S. L.

Índex

1. Introducció	11	
Matisos, sacrifici personal i màrqueting	12	
De què parlem?	14	
Els pilars de la investigació	16	
2. Firmament startup: fugacitat, ombres i llum	19	
Sense cens públic, iniciatives privades	21	
3. El pes de l'ecosistema valencià	25	
L'11,6 % de startups nacionals són a València	25	
4. Es pot parlar de bombolla?	29	
De l'explosió de les 'punt com' a l'ecosistema startup	30	
Distorsions en l'ecosistema	31	
Com es valora una startup?	32	
Moda, postureig o bombolla?	34	
Degoteig de consolidacions	37	
5. El cicle vital de les startups a la Comunitat Valenciana	39	
Normalitat o disfunció?	40	
Un cens hipotètic amb canvis permanents	42	
6. Les dues cares de la moneda	45	
Visualfy: enfocament, treball i perseverança	45	
Experiències de fracàs i projectes no viables	48	
7. Emprenedoria: oportunitat versus necessitat	51	
L'emprenedoria més feble: l'emprenedoria de necessitat	53	
Un bon lloc per a emprendre però amb matisos	54	
8. Imitar, innovar i estar	57	
10 grans problemes de l'ecosistema valencià	57	
La complicació dels models d'imitació	61	
Les idees a debat	63	
Els prejudicis dels inversors com a barrera	64	
La quarta revolució industrial encara no arriba a la Comunitat Valenciana	65	
El camí de l'startup valenciana	66	
9. B2C o B2B: El <i>corporate</i> com a solució?	71	

Taxes de supervivència ambivalents	73	
Una història de macacos i goril·les	74	
Primera gran experiència a València: Bankia Fintech by <i>Innsomnia</i>	76	
Incuben projectes, no startups	78	
Fira de València	79	
El <i>corporate</i> de l'aigua	79	
Captació de talent a dos nivells	80	
Lanzadera també explora la via del <i>corporate</i>	81	
10. La digitalització, una oportunitat	83	
Pime + startup + universitat = transformació digital	84	
11. El futur de les acceleradores: canvis i reajustament	85	
Líders en el rànquing d'acceleradores	85	
La bombolla de les acceleradores, mite o realitat?	86	
Posar fi a les duplicitats	88	
Descentralització: Castelló i Alacant guanyen terreny	89	
12. Els emprenedors i la seua experiència en acceleradores	91	
Diversitat d'opinions al voltant de l' <i>equity</i>	94	
Avaluació del treball de les acceleradores	96	
13. El factor humà en l'ecosistema valencià	99	
Genètica empenedora en l'ecosistema local	101	
14. Precarietat laboral	103	
Sous per davall de conveni o inexistents	103	
Els recursos humans (RH) en el món startup, la gran assignatura pendent	105	
15. El paper de la nova associació de startups	111	
L'associació, una startup de startups	112	
La Comunitat Valenciana present en la negociació de la llei de startups	112	
De la unitat al conjunt	115	
16. El problema del finançament	117	
Capital llavor per a començar	117	
L'ajuda més necessària	118	
De l'engany a la impossibilitat	119	
Baixes quantitats per a desenvolupar el projecte	120	
Creix la inversió però amb desequilibris	121	
17. Els agents d'inversió privada local	123	
Big Ban Angels	123	
Angels Capital i Lanzadera	125	
Intermediaris al món de la inversió: Innoban o Startuexplore	125	
Un altre exemple <i>made in</i> Comunitat Valenciana	126	

Bbooster Ventures i les noves aliances	127
18. Cap a on es dirigeix l'ecosistema startup valencià?	
Reptes i conclusions	129
Reptes	129
Conclusions	139
19. Glossari de termes	141

Dedique el treball a Olivia i Lucas, per ensenyar-me a estimar; a Javier, per acompanyar-me sempre en el camí. A Ángel, Amparo i Ángela, per ser i estar, per la vida i el suport. Faig extensiu l'agraïment a tots els que han fet possible aquest llibre amb la seua col·laboració: empreses, emprenedors, visionaris, universitats de la Comunitat Valenciana, acceleradores... Gràcies.

1. Introducció

Aquesta investigació naix amb la voluntat d'obrir una escletxa a la façana d'un edifici —el de l'ecosistema startup— hermètic, amable, d'arquitectura cridanera, molt nou i aïllat. El vaig topetar casualment, i des d'eixe moment he treballat analitzant-ne l'estructura, els materials i, fins i tot, els habitants.

Des del carrer, la construcció sembla plena de vida; sents soroll i pots intuir el moviment de la gent que dins treballa, somnia i creix. Vaig intentar accedir tocant a la porta, obtenir informació, i així va arribar la primera gran sorpresa: no hi havia pràcticament res, ni dades, ni senyals, i les vies d'accés estaven bloquejades.

Eixe descobriment em va espentar a començar a obrir primer una esquerda en la paret i després, una xicoteta finestra. L'edifici ha deixat de ser un complet misteri per a mi. Ara sé que l'ecosistema, atenent la definició més clàssica, és format per un conjunt d'organismes vius en un medi físic on es relacionen. El medi és la Comunitat Valenciana, en un context nacional i fins i tot mundial. Eixes relacions entre els diferents agents, les empreses, les universitats, els inversors, les acceleradores o els vivers, són les que analitzarem al llarg de les pàgines d'aquest informe. Tot de la mà dels autèntics protagonistes, per a visibilitzar un edifici que pot ser clau en la nova arquitectura econòmica de la Comunitat Valenciana.

Aquesta aportació té dos objectius: mostrar l'esquelet del sector d'empreses innovadores i tecnològiques i en paral·lel, definir, analitzar i investigar l'essència del funcionament de l'ecosistema local. Ni més ni menys, un gran repte aconseguit amb l'ajuda i la col·laboració de centenars de persones amb nom propi. La immensa majoria del sector

ha passat per la finestra que hem obert per a contar-nos experiències, realitats i perspectives de futur.

Hem trobat diferents punts de vista, realitats oposades i diversitat d'interessos. Arribar a conclusions no ha sigut fàcil i de fet es deixa al lector un ample espai per a configurar les seues pròpies interpretacions. Els prejudicis inicials desapareixen en avançar en la investigació. Sense dogmatisme s'imposa una realitat complexa i en evolució.

Hem aconseguit per primera vegada mostrar aquest nou sector amb les seues debilitats i forteses. Mai abans s'havia fet a la Comunitat Valenciana una investigació unificant totes les veus, tots els punts de vista, i amb la màxima informació accessible. Aquesta investigació és de moment l'única existent i les seues conclusions polièdriques són resultat d'un enorme esforç i d'un treball minuciós fet al llarg de mesos. L'ecosistema startup —el sector d'empreses innovadores i tecnològiques— té molt a dir i un futur en construcció. L'edifici hui deixa obertes les portes per a mostrar aspiracions, problemes, èxits i esforç. Us convida a visitar l'espai. El passeig val la pena.

Matisos, sacrifici personal i màrqueting

Fa poc més de cinc anys pocs havien sentit parlar de startups, menys encara de *hubs*, *players* o acceleradores. L'ecosistema a la Comunitat Valenciana és tan nou i críptic com prometedor. Ara bé, un primer contacte amb aquest món on no tot és blanc i negre deixa al descobert situacions de precarietat laboral inconfessables, grans possibilitats econòmiques i pel camí un ventall de grisos. L'ecosistema és ple de matisos, sacrifici personal i màrqueting, perquè la millor idea naix condemnada al fracàs sense el suport elemental d'una bona estratègia de venda i un company de viatge prestigiós.

El jove ecosistema startup està transformant els conceptes més tradicionals de l'economia. Ací un bon projecte, tot i que no es monetitze, pot colpejar un sector i reportar milers d'euros als seus joves creadors. Però en la creu d'eixa moneda també trobem drames personals i pèrdues. Els fundadors lluiten per fer realitat un somni, tots tenen al cap els casos de

Google o Facebook, o referents locals com l'empresa d'ulleres Hawkers, Beroomers, focalitzada en allotjament per a estudiants o Mr Jeff, la tintoreria a domicili. Eixos somnis alimenten i impulsen els futurs empresaris de la tecnologia, però sobreviure en un context on falta oxigen no és senzill. Es necessita ajuda a tots els nivells. Una ajuda que —si arriba de manera efectiva— pot reportar a la Comunitat Valenciana treball, riquesa i autoestima. Perquè és possible, i recomanable, fer créixer un nou model econòmic basat en la tecnologia i l'escalabilitat. Deixar de ser estatges del sector terciari obriria portes insospitades.

No és cosa de visionaris ni gurus, el ben cert és que la innovació és el futur: *fintech*, *legaltech*, intel·ligència artificial o *blockchain* són termes d'un idioma global amb impacte real. La Comunitat Valenciana pot ser-hi i estar, pot posar ara els fonaments per a convertir-se en referent local a Espanya i fer d'un sector incipient, fins ara quasi irrellevant, una aposta per a la pròxima dècada.

El rànquing European Digital City Index de la Comissió Europea ha inclòs l'any 2017 València entre les 60 millors ciutats d'Europa en suport a l'emprenedoria digital. València es troba en el lloc 42 en aquest rànquing europeu. A més en la mateixa línia, es confirma que la ciutat és una de les 15 millors per a viure i emprendre, tot gràcies al bon clima, la gastronomia i l'estil de vida. València es posiciona i Castelló i Alacant mostren capacitat i força pròpia.

En poc més de set anys, des del moment en què la primera accelera-dora va iniciar activitat a València el 2010, els canvis, el nombre d'inici-atives, els experts i les accions públiques i privades no han fet més que multiplicar-se. Hui analitzem eixos esforços i la realitat que amaguen les xifres. També posem en el punt de mira l'evolució d'aquest ecosistema que vol convertir-se en sector d'empreses innovadores i tecnològiques amb personalitat pròpia i reivindica un tracte més favorable. En el futur immediat apareix dibuixada la València Tech City, un projecte que naix de la unió i que comença a situar la capital de la Comunitat en el mapa com a referent al món.

De què parlem?

Aquest és un sector nou i de gran complexitat. Un món de grans idees i pocs recursos on els somnis a voltes acaben en malson. Però a més en l'ecosistema startup hem trobat debat, diversitat d'opinions i visions oposades. De fet, no hi ha consens absolut ni tan sols al voltant de l'accepció de la paraula. Per a aproximar-nos a la idea més comuna, hem considerat que una startup és una empresa de caràcter innovador, que fa ús de la tecnologia i que naix amb el propòsit de créixer ràpidament i fer el negoci escalable. Una startup deixa de ser-ho amb el temps, pel seu volum de negoci i l'evolució natural cap a altre estadi. Però quan canvia la seua genètica?

Isidre March, catedràtic d'organització d'empreses a la Universitat de València i director de la línia d'investigació en gestió de la innovació, ens explica que la tendència és estirar el període al llarg del qual una empresa emergent es considera o continua denominant-se startup.

Jo soc favorable a utilitzar el terme per a empreses amb un contingut tecnològic o innovador que estan en una fase de creixement. Ara bé, eixe període no està acotat. Hi ha empreses que porten tres, quatre o cinc anys i estan encara en un procés de definir el model, el mercat, els ingressos i fins i tot d'estabilitzar una plantilla mínima. Una altra característica fonamental d'aquesta classe d'empresa és la voluntat i capacitat d'un creixement ràpid i accelerat.

Això deixa fora les empreses tradicionals que han nascut amb voluntat de manteniment, de crear un parell de llocs de treball per a tindre un mitjà de vida.

En tot cas el component de ràpid creixement és el que fa que siguem majoritàriament empreses vinculades amb l'R+D i que utilitzen tecnologies avançades.

Les startups poden pertànyer a qualsevol sector, la seua essència és aportar alguna innovació, i a més, com destaca Paloma Mas, *startup relationship manager* de Plug and Play, «la clau no és tant el factor tecnològic com el fet de transformar un sector. És el cas de Mr Jeff, la

tintoreria a domicili». En aquest exemple *made in València* han aplicat la tecnologia a un sector tradicional i han aconseguit transformar-lo. En Hawkers el més important no són les ulleres, és la manera en què han treballat el màrqueting i han colpit el mercat.

I a part de referències lingüístiques i accepcions, hem de parar atenció a les xifres. El pes de l'ecosistema augmenta, tot i que amb moderació. Les dades de l'estudi del Mobile World Capital mostren que el sector startup en conjunt a Espanya va facturar 42.300 milions d'euros el 2016, un 2 % més que el 2015. Això representa el 5,2 % del producte interior brut (PIB) d'Espanya, un percentatge molt més significatiu en altres països, però ja destacable i que hauria de pujar en sintonia amb la resta d'Europa.

El PIB de la Comunitat Valenciana és de 101.604 milions d'euros, som la quarta economia d'Espanya per PIB. Si d'eixa quantitat total estimem que el 5,2 % procedeix de la generació de riquesa de l'ecosistema startup comprovem que l'impacte d'aquestes empreses a l'economia local pot representar 5.283 milions d'euros anuals. Poc o molt segons el punt de vista de l'analista, i en tot cas una xifra per a reflexionar.

A la Comunitat Valenciana, més enllà d'especulacions, l'ecosistema també creix i es consolida enmig d'un procés de reajustament. Apareixen noves empreses a ritme menor que en altres anys, les taxes de supervivència continuen sent baixes, les rondes d'inversió augmenten però no al ritme desitjat pels fundadors. És hora de posar damunt la taula totes les cartes per a aconseguir una foto fixa fiable. Més enllà de la veu dels agents estructurats —acceleradores, universitats, vivers, Centres Europeus d'Empreses i Innovació (CEEI)— cal escoltar les veus més silenciades: els emprenedors. I ells en aquesta investigació juguen un paper fonamental, perquè ens han obert les portes al seu petit univers per a fer-nos saber què hi ha darrere l'escenari.

De tota manera, una realitat a la qual apunten els que millor coneixen aquesta realitat es dibuixa a l'horitzó. El terme ecosistema es queda curt. Patricia Pastor, responsable de Vit Emprende, assenyala que aquest «és un sector d'empreses innovadores i tecnològiques on la unitat és l'standard, la base per la qual es comença». Amb els pocs anys que han transcorregut ja es detecten organitzacions que han evolucionat cap a

altres estadis. Eixes empreses continuen necessitant suport i canvis. El focus és més ample.

Els pilars de la investigació

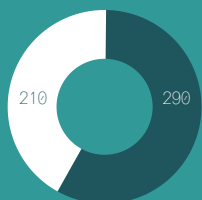
Hem fet una narració del que és i s'espera. Una narració allunyada de literatura i imaginació. Hem buscat realitat i l'hem trobada barrejant tècniques quantitatives i qualitatives d'investigació. De les 500 startups que s'estima que operen a la Comunitat Valenciana, el 18 % ha participat en la present investigació donant resposta a preguntes clau, preguntes mai fetes abans als emprenedors. Hem contactat per alguna via — telèfon o correu electrònic fonamentalment— amb 290 startups, és a dir el 57,9 % de les que operen a la Comunitat Valenciana. No tota la mostra ha accedit a participar-hi, però hem aconseguit que 86 empreses innovadores de diferents dimensions ho hagen fet. I el que no deixa de ser notícia és el fet de trobar portes tancades a aquest procés. Per a ser assenyalat, desconfiança o falta de temps han influït en el resultat final obtingut. Ara bé, la veu del silenci també ens interessa. Eixe silenci evidencia que són necessaris nous mecanismes per a conèixer l'estat d'ànim de l'ecosistema més enllà de la idíl·lica imatge que es projecta en els encontres de *networking* o en els esdeveniments sectorials.

S'han fet també entrevistes directes als diferents actors de l'ecosistema: acceleradores, incubadores, universitats, organismes referents al món de l'emprenedoria i inversors. Tot amb un objectiu: posar llum, saber realment on es troba aquest nou sector econòmic i cap a on es dirigeix.

La mostra de l'enquesta feta amb startups té un percentatge màxim d'error del 9,7 %. Això dona àmplia validesa als resultats obtinguts amb el suport d'una considerable part de l'ecosistema. Hem volgut donar veu als qui no en tenien, als qui no n'han tingut mai. En la investigació el punt de vista dels emprenedors és reconeixible. Però hem d'alçar també la veu d'alerta perquè pocs han accedit a donar el seu nom. Les dades són globals, les veus individuals ens demanen anonimat per por a eixir de les rondes d'inversió o a impactar en negatiu en alguna entitat.

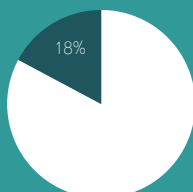
ANÀLISI STARTUPS C.V.

TOTAL STARTUPS: 500



En la investigació hem contactat amb 290 startups, cosa que representa el 57,9 % del sector

86 STARTUPS



Han participat activament en la investigació un 18 % del total d'empreses innovadores

AGENTS PARTICIPANTS

90% DE LES ACCELERADORES
90% DE LES INCUBADORES
80% DELS CENTRES DE CONEIXEMENT



MÀXIMA COL·LABORACIÓ



Especialistes,
players,
formadors,
mentors,
emprenedors,
agents d'inversió,
entitats públiques i
privades,
associacions...

TOT EL SECTOR MOBILITZAT PER A
DESCOBRIR ON SOM I CAP A ON
ENS DIRIGIM...



A més, en aquest procés crida l'atenció la manca de dades oficials. No hi ha censos públics, l'administració inclou aquest tipus d'emprenedoria amb la resta d'iniciatives de caràcter tradicional. Només analitzant el ritme de creació de marques i patents, i el registre de noves empreses a la Comunitat Valenciana, es pot intuir la tendència de l'ecosistema, però

amb una notable distorsió. Els experts locals diuen que són vora 500 les startups treballant al nostre territori. La realitat no posa fàcil arribar a eixa conclusió. Els nostres càlculs parteixen de la informació que ens han subministrat els agents involucrats, però és complicat accedir a la xifra total. Moltes startups naixen fora de l'oficialitat.

I a part, hem trobat tants punts de vista en conflicte com veus autoritzades: visions oposades, perspectives complementàries i a vegades totalment enfrontades. Resulta difícil aportar conclusions dogmàtiques. El ben cert és que cada un dels experts que han participat en aquesta investigació ha fet una aportació lliure al puzle global. Les peces encaixen donant forma a un insòlit paisatge amb clarobscur. L'ecosistema startup no és un oasi en el desert, tampoc un món de fum immaterial. Els aspectes positius es barregen amb els punts més foscos.

Al llarg de les pàgines es dibuixen diferents camins. Qui s'acoste a aquesta investigació no trobarà carreteres de direcció única. La diversitat de perspectives reflecteix l'ADN de l'ecosistema. Centenars de petites empreses amb perspectives complicades, il·lusions i somnis, drames personals, històries de superació i idees en lluita contra la caixa. També interessos, interessos dels grans peixos de l'estany: ací no hem trobat altruisme, tot i que sí bones intencions. En tot cas el negoci es barreja amb elements quasi passionals. Molts dels fundadors de startups ho són per imperatiu emocional, segueixen el seu instint amb obsessió. De fet, en l'ecosistema, tal com va dir Jean-Jacques Rousseau, «la raó fa l'home, però el sentiment el condueix».

2. Firmament startup: fugacitat, ombres i llum

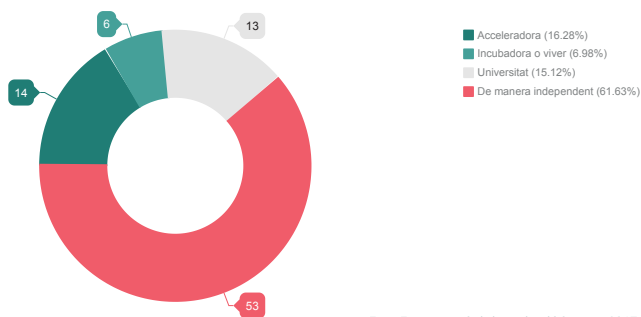
El fenomen startup a la Comunitat Valenciana ompli el cel d'estels. Algunes són de fugacitat extrema, altres han vingut al firmament per a convertir-se en exemple i guia, per a donar llum. Vora 500 startups es comptabilitzen a Castelló, València i Alacant. Un firmament de densitat variable amb noves formacions i contínues desaparicions. I és que ningú amaga que un percentatge d'escàndol cada any tanca portes. A la Comunitat Valenciana poques startups aconsegueixen consolidar-se superant la manca de finançament, la debilitat estructural i el marc legislatiu no sempre favorable. Evidentment l'empresa tradicional aborda mercats més estables i segurs, les startups parteixen d'idees arriscades i normalment s'orienten a mercats incipients. El binomi d'errada i encert augmenta les dificultats.

Concretar el percentatge de desaparicions de startups a la Comunitat Valenciana és actualment missió impossible. Ens enfrontem a la manca quasi absoluta de dades públiques de conjunt. En la nostra investigació hem detectat que les startups originades dins d'algun organisme de promoció de la innovació tenen major taxa de supervivència. De fet, el percentatge de desaparicions al llarg dels dos primers anys és aproximadament del 30 % de mitjana. La xifra s'ha obtingut a partir de la informació que ens han facilitat acceleradores, incubadores i altres entitats relacionades amb l'ecosistema. En tot cas, és una xifra referencial i que no contempla les iniciatives sorgides fora del paraigua d'aquesta classe d'organismes. Lluny del que es pot pensar, els emprenedors cada dia més inicien el camí a soles. Ara bé, també és cert que en aquest cas les possibilitats de fracàs encara són més elevades.

En el nostre treball de camp, el 61,6 % de les startups participants van nàixer de manera completament independent. Són més de la meitat,

una meitat mai representada en estadístiques ni estudis. La percepció dels experts del sector s'orienta a fixar el percentatge de mortalitat global en un 70 %-80 % al llarg dels tres primers anys. Si donem credibilitat a les dades que ens faciliten els esmentats organismes, la conclusió és clara: acceleradores, universitats i altres organismes centrats en l'assessorament a startups milloren i molt les ràtios d'èxit i supervivència.

ORIGEN DE LES STARTUPS



Font: Enquesta pròpia investigació Startups 2017

Ja ho va dir Winston Churchill, «l'autèntic geni consisteix en la capacitat per a avaluar informació incerta, aleatòria i contradictòria». Aquest és el repte. Posar llum, mostrar que estem analitzant un sector que pot ser rellevant, tot i que encara és ignorat en molts aspectes. Les veus autoritzades de l'ecosistema parlen de desinterés públic a escala estatal. En l'àmbit regional hi ha iniciatives, però en cap cas s'ha fet l'intent de racionalitzar l'espai amb informació estadística contrastada. Tal volta amb la nova llei focalitzada en startups canviaran les coses. Aquesta llei regularà el sector i serà una realitat en un futur no molt llunyà.

Sandra Gómez, primera tinent d'alcalde i regidora de Desenvolupament Sostenible i Emprenedoria de l'Ajuntament de València, ha reforçat el paper de Vit Emprene. Aquesta entitat pública ha creat comunitat i —junt amb la incipient Associació Valenciana de Startups (AVS)— treballa per aconseguir que València siga referent d'empreses

innovadores i tecnològiques en l'àmbit nacional i europeu. L'AVS, pel seu costat, pot ser clau en l'aportació de dades, la quantificació econòmica i la reordenació del sector.

Patricia Pastor, responsable de la comunitat Vit Emprende, ens explica que gràcies a la iniciativa pública i la seua aliança amb el sector privat es planteja un gran repte.

Volem créixer més encara creant la marca València Tech City que implica sumar-nos a una xarxa que ja existeix de Techs Cities per a ser reconeixibles. Com a Tech City serem visibles, podrem destacar per la nostra estratègia i aquesta plataforma, aquesta marca, aglutinarà a tots els agents del sector.

A la Comunitat Valenciana, la ciutat de València té un paper catalitzador, la seua evolució exerceix una influència positiva inqüestionable en Castelló i Alacant. Aquestes ciutats presenten un desenvolupament en el terreny de la innovació i la tecnologia en progressió ascendent tot i que encara menor.

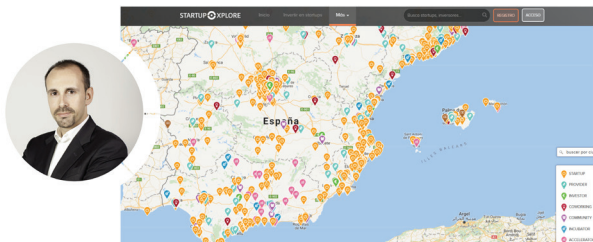
Sense cens públic, iniciatives privades

La inexistència d'informació pública ha impulsat iniciatives privades que han assumit una tasca directa pel que fa al cens d'actors. Sense Startupxplore, aquest seria un ecosistema encara més diluït en ombres, anònim i silenciàt. Javier Megías, CEO i cofundador d'aquesta plataforma, considerada la comunitat més gran de startups i inversors d'Espanya, i una de les més actives d'Europa, és una de les veus més reconeixibles de l'ecosistema valencià.

Startupxplore connecta el sector financer amb les startups, i la plataforma té actualment un rol inqüestionable. El mateix passa amb Megías. Cap emprenedor ignora el seu nom. D'ell es pot dir que està en tot i amb tots. Forma part de l'Associació Nacional de Startups, també de la nova Associació Valenciana, és membre de Big Ban Angels, mentor i assessor de fons d'inversió. A València no es mou cap peça del tauler sense la seua presència. S'ha guanyat el respecte del sector perquè a més quan

parla és didàctic, clar i directe. Javier aporta una triple perspectiva, és empresari, com ell mateix diu, *startupero* i inversor.

La sala on fem l'entrevista és funcional, quasi tant com la idea que el 2013 el va portar a fixar les bases Startupxplore. Perquè si una cosa pot ser simple i eficaç no es necessiten complicacions addicionals. Ens hem vist a les oficines de la seua exitosa startup, i el primer que ens ha explicat és que sempre l'ha molestat la manca de dades del sector.



Javier Megías: Em fa ràbia que siga un sector molt tancat, la gent és agradable i col·laboradora; però, malgrat això, l'ecosistema és tancat estructuralment perquè no hi ha informació. Açò em molestava. El 2013 el govern d'Israel em va convidar a fer una anàlisi del seu ecosistema d'inversió. Va ser una experiència increïble, i estant allí vaig descobrir una altra realitat i una altra forma de fer les coses. A Israel em vaig adonar de la poca transparència del nostre sistema comparativament parlant. No hi havia dades, no hi havia informació... Es produïa el problema de la discoteca amb les llums apagades. No hi havia manera de fer més perquè ningú sabia a qui tenia al costat. En tornar, vaig decidir amb el meu soci Nacho Ormeño que havíem de fer alguna cosa per a veure si el mercat ho percebia. Així vam crear una plataforma que semblava molt ximple, es tractava d'un mapa amb cent startups i inversors i amb un botó d'afegir. Allò va agafar molta velocitat i també van començar a interessar-s'hi inversors de tota Espanya. El que va començar sent un joguet es va convertir en una empresa.

I eixa empresa és fins hui un dels pocs referents per als qui volen saber qui són i on estan els protagonistes —empreses, agents, organismes públics i privats— dels diferents ecosistemes startups nacionals.

Aquest és el primer repte públic en matèria d'innovació. Les xifres, el volum de facturació, els noms propis o el futur del sector només seran nítids quan s'activen mecanismes de registre i quantificació. Fins al moment actual les dades són inconnexes. Les polítiques públiques de promoció no són suportades per pilars sòlids. Queda una faena ingent per fer.