



Entrevista a Luis Martín Cabiedes

Luis Martín Cabiedes es licenciado en Filosofía por la Universidad Complutense de Madrid, MBA por IESE, y Analista Financiero por el CFA Institute. En 1989, se incorporó al grupo EUROPA PRESS, donde fue Co-Presidente durante 12 años. Desde 1998, invierte en empresas tecnológicas en etapas iniciales.

Esta actividad de inversión, primero como “Business Angel” y más tarde con su propio fondo “CABIEDES AND PARTNERS SCR SA”, constituye ahora su ocupación principal. Ha realizado más de cincuenta inversiones en startups de internet y tecnología, entre ellas OLE, MYALERT, ACCESO, o, más recientemente, PRIVALIA, TROVIT, OFFERUM, o BLABLACAR. Desde el año 2008, Luis Martín Cabiedes es profesor a tiempo parcial en el IESE, donde da clases de “Entrepreneurship” y “Entrepreneurial Finance”.

Fundación Botín (FB): ¿Te consideras más inversor o emprendedor?

Luis Martín Cabiedes (LMC): Cada vez más, inversor. Empecé cuando me puse a trabajar en la empresa familiar, Europa Press, a finales de los 80. Ya entonces, me incorporé con la condición de hacer sólo cosas nuevas en vez de gestionar el negocio ya existente. Por eso, empecé con la televisión y luego, cuando empezó internet a mediados de los 90, me di cuenta de las oportunidades que ofrecía a una agencia de noticias.

“(La inversión en internet) ofrece un perfil rentabilidad-riesgo que atrae a muchos inversores. Es la guinda de una cartera”.

FB: Has fundado o ayudado a fundar empresas tecnológicas en el campo de internet y las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) como Ole, Myalert, Privalia, Trovit, Habitissimo u Offerum. ¿Crees que es más fácil tener éxito en ese campo?

LMC: Estadísticamente, es muy difícil. Quizás, internet tenga la ventaja de la escalabilidad. En todo caso, esta inversión ofrece un perfil rentabilidad-riesgo que atrae a muchos inversores. Es la guinda de una cartera porque, cuando funciona, ofrece una rentabilidad máxima y, por tanto, es una palanca de valor.

FB: Parece que ha habido más historias de éxito en España en el sector TIC. En el cambio biotecnológico el panorama es más gris. Visto desde fuera ¿cuál crees que ha sido el problema?

LMC: En las ciencias de la vida, los plazos medios de maduración de la inversión son mucho más largos y las necesidades de capital, mucho más elevadas. Pocos inversores tienen capacidad de aguantar tanto tiempo. Las TIC se caracterizan por un plazo más corto y, dentro de ellas, los negocios en internet no tienen tanta necesidad de capital. Por ello, la inversión en internet se adapta mejor al perfil de los inversores semilla o *'business angels'*.

FB: ¿Qué papel pueden desempeñar las grandes empresas en el desarrollo de un sector TIC?

LMC: Más que en las etapas tempranas, las grandes empresas pueden tener un papel importante en la compra de empresas de tecnología y productos tecnológicos ya desarrollados, como hacen Google, Yahoo, o Amazon. Nosotros tenemos en cartera varias empresas que han recibido el interés de empresas extranjeras.



“Debería haber más estímulos para atraer al talento extranjero y fomentar la inversión en empresas españolas”.

FB: En tu opinión, ¿qué nuevas medidas podrían facilitar la actividad de los emprendedores?

LMC: Sería conveniente potenciar las *'stock options'*, fundamentales para las nuevas empresas de base tecnológica que no cuentan con dinero para atraer talento y que pueden utilizar este instru-

mento para retribuirlo. Se podría mejorar el tratamiento fiscal a los inversores privados como los *'business angels'*, que deberían ser tratados al menos como las SCR y las SICAV. Sería muy deseable contar con apoyo público para las actividades comerciales, que son fundamentales para el desarrollo de las nuevas empresas tecnológicas. Debería haber estímulos para atraer al talento extranjero y fomentar la inversión en empresas españolas.

“No creo que los españoles tengan ningún condicionamiento genético que les impida emprender en negocios tecnológicos. En España, hay muy buenos empresarios que han creado mucha riqueza”.

Quizá las economías europeas no sean muy activas en tecnología porque no es una actividad rentable. El dinero acude donde hay rendimiento y quizás no sea obvio que este tipo de inversiones sea rentable en España ya sea porque los costes sean más elevados, ya sea porque el tamaño de mercado no nos permita ser competitivos.

FB ¿De qué inversión o proyecto empresarial te sientes más orgulloso?

LMC: El éxito siempre está por llegar y mi esperanza es tener varios. Tenemos una trayectoria inversora de más de 15 años. En estos momentos las empresas que más dinero nos han hecho ganar han sido Ole, My Alert, Privalia y Trovit.

FB: ¿Qué podríamos aprender en la biotecnología del sector TIC?

LMC: Es difícil dar lecciones de un sector a otro, sobre todo porque son muy distintos desde el punto de vista económico. Quizás, lo que han hecho bien las empresas TIC es tener *early winners*, buscar estados intermedios que constituyan un éxito y que den una recompensa temprana. Esto aumenta la paciencia del inversor. Quizás habría que buscar subsectores que permitan este tipo de jugadas, como el de los dispositivos, u otros que necesiten un plazo más corto de maduración.

FB: En otros países han tenido éxito modelos de desarrollo basados en la innovación. ¿Por qué aquí es más difícil? ¿Son condicionamientos culturales o económicos?

LMC: No creo que los españoles tengan ningún condicionamiento genético que les impida emprender en negocios tecnológicos. En España, hay muy buenos empresarios que han creado mucha riqueza. En algunos sectores como la banca lo hacemos bien.