

# Tres empresas de Málaga se instalan en Boston para expandirse en el mercado americano



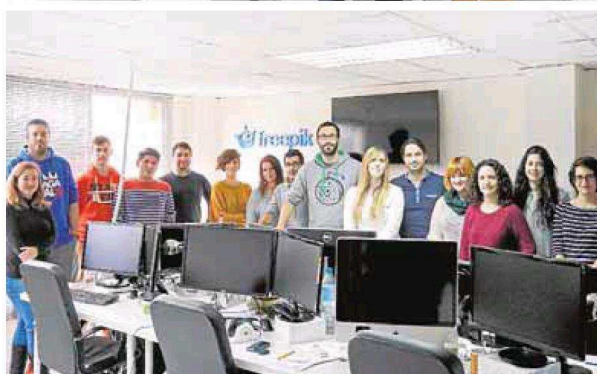
**NURIA TRIGUERO**

✉ ntriguero@diariosur.es

**Uptodown, Freepik y Mini Love Shop, entre las 15 compañías españolas que participarán en un programa de aceleración en Harvard**

**MÁLAGA.** Se alojarán en la residencia de emprendedores Krash, donde convivirán con jóvenes que han terminado sus estudios en Harvard y quieren montar un negocio. Realizarán un curso en la Harvard Extension School. Estarán bajo la tutela de mentores que, en su mayoría, son profesores de la citada universidad o emprendedores ya veteranos. Y seguirán una agenda de reuniones con potenciales clientes, socios e inversores americanos. Este será el día a día de los tres malagueños que van a participar durante tres meses en el primer programa de aceleración de Dat Venture, una empresa con sede en Boston y parte de capital español que se dedica a ayudar a 'startups' extranjeras a introducirse con éxito en el mercado americano (lo que se llama 'softlanding'). Se trata de Luis Hernández, Alejandro Sánchez Blanes y Curro Dorronsoro, que irán en representación de Uptodown, Freepik y Mini Love Shop. Las tres forman parte de las quince empresas españolas que se han enrolado en este plan de inmersión en el ecosistema emprendedor de Boston.

Sánchez Blanes y Dorronsoro viajarán este mismo fin de semana a Boston. Hernández afirma que se incorporará al programa un poco más adelante, ya que tiene que cerrar algunos asuntos en Málaga antes de irse. Hay que tener en cuenta que él ha vuelto hace menos de un mes de Boston, donde ha participado, junto a otra firma malagueña (Evovelo), en una especie de proyecto piloto de Dat Ventures que estuvo financiado por Promálaga. El cofundador de Uptodown califica la experiencia de «genial» y «muy productiva» y pretende salir de esta



De arriba abajo, equipos de Uptodown, Freepik y Mini Love Shop. :: sur

segunda experiencia de aceleración con una implantación física definitiva en EE UU.

## No son 'startups'

El perfil de las empresas malagueñas que van a participar en esta experiencia no es el de 'startups' en estado incipiente. Uptodown es el portal de descargas de software líder en el mer-

cado hispanohablante y atesora una experiencia de diez años que la ha llevado a facturar más de un millón de euros y a gestionar más de 30 millones de descargas al mes.

Por su parte, Freepik, fundada en 2011, es el principal buscador y productor de recursos gráficos gratuitos de todo el mundo, con más de 50 millones de usuarios en 2014 y más 1,5 millones de recursos gráficos volcados en su web. Da trabajo a más de 40 personas y sus fundadores han aceptado la oportunidad que les ofrece Freepik por varias razones: Estados Unidos es uno de los mercados donde ven más potencial de crecimiento y allí está su principal socio, Shutterstock. «Además, queremos conocer 'in situ' el ecosistema emprendedor en la Universidad de Harvard, que es uno de los más punteros del mundo. Y estamos muy interesados colaborar con instituciones educativas y que nuestros contenidos puedan ser usados sin ninguna limitación en proyectos docentes o de investigación», explican sus fundadores, Alejandro y Pablo Sánchez Blanes.

Mini Love Shop escapa además al perfil tecnológico que comparten las demás integrantes de esta aventura. Se trata de una marca de juguetes eróticos con base en Málaga que está expandiéndose por todo el mundo. Actualmente está en negociaciones con multinacionales como la británica Boots o la española Globalia y se ha marcado como prioridad el mercado americano. «Creemos que ésta es la manera más sencilla de entrar al mercado americano. Lo primero que haremos con la ayuda de Dat Venture es diseñar la estrategia de comunicación y adaptar la marca al mercado, y ya después directamente atacaremos en el plano comercial», explica Alicia Zurita, socia de Dorronsoro.

Dat Venture asegura haber analizado un millar de 'startups' y entrevistado a más de cien para llegar a las quince que van a viajar a Boston. La aceleradora no se queda con un porcentaje del capital de las compañías, pero sí cobra 10.000 euros por participante. Este dinero cubre el viaje, el alojamiento, la formación en la Harvard Extension School, la mentorización y la búsqueda de contactos. e exigieron tres requisitos a los candidatos: «Tener tracción (en el sentido financiero), hablar inglés fluido y tener un gran equipo».

**La empresa organizadora asegura haber analizado a mil candidatos para elegir a los participantes**