

NURIA TRIGUERO /  
J. VICENTE ASTORGA

## EL DÍA DESPUÉS DE BOLT

Tras 14 semanas en Tabacalera, las cinco 'startups' que han culminado el proceso de aceleración se enfrentan al momento decisivo: encontrar capital para poder lanzarse al mercado. Del 'investor day', al que acudieron un 10% de los inversores previstos, no salió ningún acuerdo.

**A**celeradoras. La palabra de moda en el mundo emprendedor. Las incubadoras parecen haber quedado superadas por este nuevo modelo importado –como no podía ser de otra manera– de Estados Unidos, que aporta una pata más al modelo clásico de alojamiento más tutorización: la financiación. El objetivo de este sistema es acortar el periodo de tiempo necesario para que una 'startup' alcance el punto de despegue. Bolt ha sido la primera experiencia de este tipo que ha llegado a Málaga. Esta aceleradora, anunciada hace dos años en el marco del Club Málaga Valley e impulsada por capital privado, ha disfrutado del apoyo del Ayuntamiento, que la contrató «por una cantidad simbólica» –según el concejal de Nuevas Tecnologías, Mario Cortés– para que pudiera alojarse en Tabacalera, ya que allí no pueden instalarse empresas privadas. Lo cierto es que recibió una respuesta espectacular de emprendedores de todos los puntos de Andalucía a cuando lanzó la convocatoria de selección para su primera 'hornada' de 'startups': 142 proyectos se presentaron al concurso, de los que nueve empezaron el proceso de aceleración y cinco lo han acabado: Nubler, Prohealth, Tawea, Urban M y Hot.

Este lunes se celebró en Bolt el 'investor day', algo así como la graduación de su primera promoción de 'startups'. Una graduación cuya importancia va mucho más allá de recibir un diploma. Porque lo que tienen que recibir las 'startups' después de haber superado el proceso

### El Ayuntamiento está dispuesto a seguir insistiendo en el modelo de aceleración, pero no sólo a través de Bolt

de aceleración es financiación. Concretamente se preveía la entrada de inversores privados que complementarían la aportación comprometida por la propia Bolt, de hasta 20.000 euros. Los proyectos requieren cantidades de entre 100.000 y 600.000 euros para poder salir adelante, y para propiciar la entrada de capital semilla se convocó a trescientos 'business angels', algunos tan prestigiosos como Luis Martín Cabiedes –que a la sazón participa en Bolt como mentor–, con el fin de que los emprendedores les 'vendieran' sus proyectos. Finalmente, a la cita acudió una décima parte de los inversores. Y Cabiedes, por ejemplo, no. Del 'investor day' no salió ningún acuerdo. Y ahora, ¿qué?

Para los emprendedores, el lunes fue su último día de estancia en Bolt. Los que no son de Málaga han vuelto a sus ciudades de origen, a la espera de ver materializada tanto la inversión de algún 'business angel' como la de la propia aceleradora, que aún no se ha producido. En un principio se anunció que Bolt haría su aportación en la fase inicial, como parece lógico dado que durante ese camino en el que una idea se

convierte en empresa surgen gastos. Sin embargo, la aceleradora ha comunicado a los emprendedores que aportará los ya mencionados 20.000 euros (a cambio del 6% del capital) dentro de 15 días. Se sabe que uno de los proyectos ha recibido ayudas públicas durante la incubación –Urban M: 50.000 euros de Enisa y 25.000 de la Agencia IDEA–, pero el resto la ha afrontado sin recibir ni un euro. Y si no consiguen financiarse pronto, es probable que el duro proceso de aceleración no haya servido para nada.

Los responsables de Bolt y del Ayuntamiento reconocen la extrema dificultad de encontrar inversores que apuesten por el 'capital semilla' en Andalucía. Pero el Consistorio está dispuesto a seguir insistiendo en el modelo de aceleración, no sólo a través de Bolt sino de otras nuevas iniciativas que contarán con fondos europeos gracias a un acuerdo con la EOI. Mario Cortés sugería ayer que quizá el modelo de Bolt no haya sido el idóneo –apuntaba que debería haberse centrado en proyectos puramente web y no «dispersarse» entre varios sectores–, pero restaba importancia al hecho de que las 'startups' acogidas en Tabacalera no encuentren inversores. «Ha sido un proyecto piloto», argumentaba el edil, que confía en que si se crea un «ecosistema fuerte» de aceleradoras en Málaga se generará el «ruido necesario» para que 'business angels' de otros países respondan a la llamada. Lo cierto es que la primera generación de empresas salida de este modelo en Málaga afronta un futuro incierto.



Rafael Aguado, segundo por la izquierda, junto a emprendedores. :: RITO SALAS