



Verónica Trapa
General Partner de
**Swanlaab Venture
Factory.**



Xana Belastegui
General Partner de
**Swanlaab Venture
Factory.**

Swanlaab
Venture Factory

▲ A caballo entre España y Tel Aviv, Swanlaab Venture Factory desafía la incertidumbre del mercado con el lanzamiento de su tercer fondo, centrado en el segmento Agri-Food Tech y con el foco en el campo nacional. Paralelamente, avanza en la inversión de su segundo fondo tecnológico centrado en modelos B2B, que el pasado verano alcanzó un first closing de €45M. Verónica Trapa y Xana Belastegui, General Partners de la firma, analizan para C&C el desarrollo de sus vehículos y los insights del ecosistema venture español.

// El pasado ejercicio parece haber sido un año complejo para el sector del PE y el VC, sobre todo en el ámbito del levantamiento de fondos y captación de capital. Swanlaab desafía ese marco de incertidumbre con el lanzamiento de dos nuevos vehículos en 2023. ¿En qué momento se encuentra la gestora?

Verónica Trapa: Atravesamos un momento de continuidad y consolidación. La innovación y la tecnología mueve el mundo y cambia los panoramas. La inversión en este tipo de activo sigue siendo esencial. Estamos muy contentos con la trayectoria e inversores de nuestro primer fondo, con un portfolio sólido que está dando muy buenos resultados. Eso nos animó a lanzar el fondo II. Por otro lado, en los últimos años, vimos muchas oportunidades de inversión en el sector AgriFood Tech. Swanlaab, como fondo híbrido hispano-israelí, buscaba crear un vehículo con un equipo que tuviera un know-how específico en el sector, porque, aunque el segmento AgriFood tiene ese componente Tech, las dinámicas de mercado e inversión no se parecen a las del software enterprise que

se mueven en sectores como banca, tecnológico, industria o distribución. Son dinámicas propias del sector agroalimentario en cuanto a compradores, coinversores específicos y dónde hay un alto componente de regulación y patentes.

// Tradicionalmente habéis apostado por modelos tecnológicos disruptivos, principalmente software B2B, sin embargo, en octubre lanzáis vuestro fondo Agritech (Swanlaab Agrifood Tech Fund I), ¿qué oportunidades habéis detectado en este sector en España?

Xana Belastegui: En España, no existe otro vehículo de estas características, con foco nacional. Estamos presentes en toda la cadena agroalimentaria desde producción primaria, la producción y transformación alimentaria y también en la parte de distribución y logística el único tramo dónde no invertimos en el más centrado en horeca y en tecnología de restauración destinada al consumidor final. Se trata de un fondo con foco tecnológico B2B y científico. También es diferencial en cuanto al rango de inversión. Tiene un tamaño

objetivo de entre €60M y €80M, un volumen pensado para empezar a invertir en etapas tempranas y tener capacidad para acompañar a los proyectos en su desarrollo y profesionalización hasta convertirse en empresas sólidas y económicamente sostenibles, alcanzando incluso una Serie A o B. Era un nicho claro, en el que la capacidad de llevar a cabo follow ons no estaba establecida.

VT: Era un sector muy atractivo, principalmente, por las características de España, que es el quinto país del mundo en producción científica en el que, además, un 10% del PIB, con 30.000 empresas, procede del mundo agroalimentario. España tiene un tejido empresarial muy consolidado de PyMEs con mucho peso en el sector. Hay mucha innovación y desarrollo de tecnologías disruptivas. Faltaba la inversión, teniendo en cuenta el número de startups que se crean anualmente dentro del sector y su potencia en I+D.

// ¿El entorno de incertidumbre actual ha dificultado el proceso de fundraising de los fondos?

“LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y LA CIENCIA ESPAÑOLA DEL SECTOR AGROALIMENTARIO SERÁN UN REFERENTE GLOBAL EN LA PRÓXIMA DÉCADA”

VT: El Agri-Food Tech tiene unas peculiaridades distintas a cualquier otro sector Tech. Por un lado, son empresas que crecen licenciando su tecnología. Es decir, no invertimos en CAPEX, ni construimos fábricas para hacer procesos, cuando hay miles de fabricantes de alimentos que tienen los procesos montados. En este sentido, nos interesaba que en nuestra base inversora tuviéramos a familias y corporativos del mundo agroalimentario. Primero, porque la industria agroalimentaria española es puntera en innovación. Y segundo, porque están en búsqueda de innovación continua, con lo cual estar en un fondo estas características les interesa.

XB: Un fondo de estas características despierta mucho interés en este tipo de inversores. El fondo va a invertir en un número limitado de empresas unas 15 a 18, sin embargo, la cantidad de deal flow que estamos viendo va a superar nuestra inversión. Además, para las compañías que quieren incorporar innovación, tener acceso a ese escaparate de tecnologías y poder establecer sus propias colaboraciones e inversiones, es un win-

“ El sector agrícola se ha profesionalizado con la entrada de perfiles más maduros y nuevos actores, lo que permite eclosionar todo ese I+D ”

win. Ya tenemos los primeros potenciales deals en avanzado estado de análisis y pronto daremos noticias.

// El sector agrícola ha despertado un importante apetito inversor y ha registrado una importante actividad transaccional pese a la incertidumbre, ¿a qué se debe ese interés y ese buen comportamiento en plena ralentización del mercado?

VT: Hay mucha presencia de fondos de private equity adquiriendo cultivos de aguacates, almendros y terrenos de cultivo, en general. Se está profesionalizando la parte alta de la cadena agroalimentaria. Al hacerlo, necesitan más tecnología que mejore la eficiencia de estos procesos.

y España no ha sido ajena a este desarrollo. El punto de inflexión lo marcó la pandemia. El sector agroalimentario no paró, era necesario continuar cosechando y manejando las producciones. Se incrementaron los controles en remoto y la automatización de procesos. Se dieron adelantos que hubieran tardado cinco años en llegar, por necesidad. Esa tendencia se ha mantenido, pero hay que integrar tecnologías porque no se pueden seguir desplegando productos innovadores que hay que mantener de forma separada. Por otro lado, España debe aprovechar su posición como primera industria manufacturera en el ámbito agroalimentario para revalidarse como potencia global en producción agraria y transformación alimentaria.

En este sentido, estas gestoras son demandantes de los proyectos en los que invertimos. En los próximos años veremos mucha consolidación de tecnologías aplicadas al sector agroalimentario.

XB: Nuestro fondo busca invertir en proyectos, que puedan integrar tecnologías complementarias, para así ofrecer un producto único al productor o fabricante. Estos últimos dos años se ha visto un incremento en las en la innovación y en las inversiones de los clientes a nivel global

“ Leemons: La educación es una asignatura pendiente a nivel global, hemos hecho una gran apuesta por un producto excelente y disruptivo ”

// ¿Cómo detectáis esas empresas en las que entrar?

XB: La clave está en desarrollar relaciones. En la parte del fondo agro, llevamos muchos años trabajando en el ecosistema, conocemos los centros y las oficinas de transferencia de tecnología, al igual que las aceleradoras e incubadoras. Es importante conocer cuáles son las casuísticas de cada una y la forma de trabajar de los investigadores, lo que pueden y no pueden hacer cuando quieren innovar y quieren transferir esa tecnología a empresa. Entender esa dinámica a la hora de cómo colaborar y gestionar la relación con los centros de I+D, es importante.

VT: El sector ha comenzado a madurar. Antes se pretendía que el científico se convirtiera en empresario y, ahora, se entiende que ese es un salto de mucho riesgo. El sector se ha profesionalizado con la entrada de perfiles más maduros y nuevos actores, lo que permite que pueda eclosionar todo ese I+D en productos que lleguen al mercado y que realmente impacten en la vida de un sector.



// ¿Cuál es vuestro papel tras desembarcar en el capital de las compañías?

XB: Haber estado en el otro lado del tablero, como emprendedor, marca la diferencia. Independientemente del estadio en el que estén, en etapas tempranas, estas startups necesitan un acompañamiento para ir sentando las bases de lo que será la empresa. Saber cuál es tu mercado potencial y cómo llegar a él, analizar la oportunidad y conocer qué piezas tengo que tener en cuenta (propiedad intelectual, aspectos regulatorios y financieros, industrialización o administración), son aspectos que no están cubiertos. En Swanlaab intentamos tener esa base mínima de creación de empresa para que, al avanzar en su desarrollo, sea más fácil la creación de valor.

VT: La dinámica del venture capital es una muy exigente. Las cosas tienen que suceder más rápido que en empresas tradicionales. Al final, hay un espacio limitado de tiempo para llegar, invertir y triunfar. De este modo, en ese viaje tienes que intentar cometer los menos errores posibles. Muchos, son evitables. La mayor parte de las veces faltan elementos básicos que permitirán construir el siguiente nivel de negocio sobre un pilar sólido.

// ¿Suelen repetirse este tipo de patrones en las primeras etapas de las startups?

VT: Una vez que se cierran las primeras rondas, comienzas a plantearte distintos retos, primero, cómo desplegar te comercialmente; cuando empiezas a crecer y tienes más capital, el reto de cómo hacerlo y crear una cultura y talento. El salto de 50 a 300 empleados, supone un problema de management continuo, en el que buscas mejores equipos, mejores directivos.

XB: Cada fase tiene sus retos. En Swanlaab, en los diferentes equipos, hemos estado en todas las fases, por lo que podemos aportar valor. Hay veces que las empresas necesitan buscar inversores de diferente tipo de perfil, no solo por sector, sino por lo que le aporta. En diferentes fases somos capaces de aportar y de atraer otros inversores que van a ayudar en las diferentes etapas de desarrollo de la empresa.

// ¿Cómo ve el desarrollo del segmento VC en España? ¿Se crean vehículos de tamaño suficiente para acompañar a las compañías?

VT: Es un hueco de mercado por cubrir. En EE.UU., todos los endowment funds y los fondos de pensiones son los inversores principales de los fondos de venture capital. Hablamos de períodos muy largos de retorno, pero no les importa e invierten grandes cantidades, lo que permite crear vehículos de gran tamaño. En España, vemos



SWANLAAB EN CIFRAS



Fundada en **2014**



Aterriza en España en **2017**



3 fondos / **15** Participadas



Swanlaab Agri-Food Tech
Agri-Food. Tamaño objetivo: **€80M**



Swanlaab Tech Fund II
B2B Tech. Tamaño objetivo: **€60M**



Scipio Swanlaab SF
Search Fund. Tamaño objetivo: **€25M**



Swanlaab Tech Fund I
B2B Tech. Cerrado



ÚLTIMAS OPERACIONES

- Ronda Leemons - **€1,5M**
- Ronda Codee - **€5M**
- Desinversión Unnax - **€40M**

como poco a poco algunas casas de venture capital lanzan fondos de growth, con tickets mínimos de €5M o €10M, pero son pocos. Siempre esperamos la llegada de players internacionales. Acompañamos las rondas, pero no tenemos bolillos para entrar en aquellas superiores a €30M.

XB: Estamos en la segunda década del venture capital en España y la tercera del private equity. En otras geografías ya cuentan con más de 50 años de experiencia en estos ámbitos. Sin embargo, creceremos más rápido ya que podemos evitar los errores que otros países ha cometido.

// Por otro lado, en junio realizasteis un primer cierre de vuestro segundo fondo centrado en software B2B (Swanlaab Tech Fund II) en €45M, ¿qué oportunidades habéis detectado en España? ¿Se han desarrollado nuevos sectores?

VT: Cambia el producto. En los últimos dos años, si en un deck no aparece el sufijo AI, no parece tecnología. La Inteligencia Artificial ha inundado el mercado. Sin embargo, la innovación en la forma de hacer negocios y optimizarlos no va a parar, es muy estable. No vemos ninguna categoría nueva, pero si hemos detectado una cierta saturación en algunos sectores. Hay mucha competencia de players haciendo lo mismo. En mercados últimamente competitivos, la diferenciación cada vez es menor y la ventajas competitiva estaría en el go-to-market play. En mercados más de nicho sí vemos alguna oportunidad interesante, con el riesgo del tamaño del mercado.

// Invertís entre €500.000 y €3M, aunque os guardáis la opción de realizar un follow on llegando hasta los €7M. ¿Qué tienen que tener las startups para ello?

VT: En las startups tecnológicas B2B que invertimos depende de si son capaces de cumplir una serie de hitos de cara a la siguiente ronda. Cada inversión se analiza como nueva, por lo que vuelves a estudiar al equipo, si hay un producto, cómo está posicionado respecto a la competencia, qué mercado quiere abordar y las capacidades. La característica más importante es la capacidad del equipo en cumplir y hacer lo que dice. También puede ser que el mercado no tenga potencial de crecimiento, a pesar de que el equipo funcione bien. Apostamos por tecnologías muy innovadoras y hay veces que la adopción de la tecnología no se transmite a toda la curva y un producto que parecía necesario para todo el sector, no lo es tanto.

XB: En el caso de Agrifood, hay hitos vinculados a aspectos regulatorios y depende un poco de las fases. En etapas muy tempranas, prima la validación de la tecnología. Si son anteriores, hablamos de pasar de laboratorio a piloto. Nos encontramos casos en los que aún no existe ni una solicitud de patente o estrategia de desarrollo. Por otro lado, en transformación alimentaria vemos mucha tecnología que se está desarrollando para ingredientes nuevos y no hay un marco regulatorio aplicable.

// Entre sus últimas inversiones, destaca la ronda de 1,5 millones en Leemons

VT: Es una inversión por la que tenemos una especial ilusión en un sector que es complicado. La educación es una asignatura pendiente a nivel global. Seguimos enseñando y transmitiendo el aprendizaje como hace varios siglos. A nivel empresarial, tenemos nuevas metodologías de desarrollo y aprendizaje, pero en el ámbito educativo, no han evolucionado las herramientas. Hemos hecho una gran apuesta por un producto excelente y disruptivo, que tiene toda la fuerza para crear un precedente.

“El haber estado en el otro lado del tablero, marca la diferencia. Las startups necesitan un acompañamiento para sentar las bases de lo que será la empresa”

// Por otro lado, junto con Scipio Capital, han lanzado un fondo de search fund de €25M, ¿por qué han decidido apostar por esta estrategia?

VT: Sabemos que hay un reto muy grande en la empresa familiar, principalmente, aquella de carácter industrial o tecnológico. No existe relevo generacional a pesar de ser empresas que funcionan, con buenas ventas y márgenes y mucho potencial de expansión. La dinámica de los search funds nos recuerda a los sindicatos de venture, en los que nadie tiene la mayoría, con varios inversores coinvirtiéndose por una oportunidad. El fondo de search fund ha sido una oportunidad de diversificación que hemos hecho de la mano de Scipio Capital. Es una apuesta por el crecimiento y la consolidación. Tiene un enfoque global e incorpora una parte de innovación. Este tipo de empresa familiar, no solo se profesionaliza, sino que trata de automatizarse y digitalizarse, los grandes retos del segmento PyME.

// ¿Cómo ve el desarrollo del segmento VC en España? ¿Se crean vehículos de tamaño suficiente para acompañar a las compañías?

VT: Cuando se creó Swanlaab, había una serie de

“ La dinámica del venture capital es una muy exigente. Al final, hay un espacio limitado de tiempo para llegar, invertir y triunfar ”

factores que se estaban alineando en el mercado español. Los fondos estaban aumentando su tamaño y se había puesto en marcha el soporte público del Fond-ICO Global, que fue un catalizador a la hora de dinamizar la industria. Una de las grandes virtudes del ecosistema israelí, aparte del talento tecnológico, era su gran diferencia a la hora de operar las compañías a nivel de costes, con sueldos más bajos, el volumen invertido en las operaciones, es menor. Al llegar a España, la situación era similar. El valor de los activos y el importe con el que se entra en las rondas, es más razonable. El coste de la vida es menor y una ronda de €2M es equivalente a una de €8M en Israel y a una de €12M en EE.UU.

XB: España continúa teniendo una ventaja competitiva respecto a otros países que se ve a la perfección en rondas y valoraciones. Desde el

punto de vista del inversor, contamos con activos de gran calidad, a muy buen precio.

// Como inversores a caballo entre España e Israel, ¿Qué diferencias ve entre el ecosistema startup de ambos países?

VT: Israel cada vez se parece más a EE.UU., en términos de costes de vida y de operar compañías, con valoraciones cada vez más altas. Por otro lado, tiene un skill emprendedor al que España aún no llega. Lo haremos con el tiempo, sobre todo, porque cada vez vemos mejores proyectos de founders que han pasado por equipos de startups de éxito previamente y llegan al mercado con los deberes hechos, sin necesidad de tener que esperar las instrucciones de los inversores. Este mindset forma parte del ADN de los emprendedores norteamericanos e israelíes y, en los próximos años, tiene que empezar a formar parte del español. &

