

SYTECHSA ¹

Era finales de febrero de 2012. Daniel estaba sentado en el bar del club deportivo donde solía jugar al tenis. Llevaba absorto en sus pensamientos unos minutos, cuando el amigo con el que había quedado para jugar le preguntó qué le rondaba por la cabeza. Se enfrentaba a la decisión más importante de su carrera como emprendedor y pensaba que era momento de pedir consejo:

“Uno de mis socios me ha ofrecido 26.000 € por mis participaciones en la empresa. Me ha dado el fin de semana para que lo piense. No sé qué hacer. Por un lado, presiento que estamos a punto de conseguir que la empresa despegue. Sabes que el negocio puede ser un auténtico “pelotazo” y que hay inversores que están planteándose invertir 250.000 € a cambio del 10% de las participaciones. Sin embargo, ya no me encuentro cómodo trabajando en mi propia empresa. Las relaciones se han deteriorado hasta tal punto que todos los días pienso en escaparme de allí. Tengo que tomar una decisión ya. O me quedo y me trago el orgullo o me voy”.

LOS ANTECEDENTES DE LOS TRES SOCIOS: DANIEL, FERNANDO Y PACO

Daniel

Daniel era el segundo hijo de una familia sevillana de cinco hermanos. Su padre había sido un importante directivo de una gran empresa multinacional del sector cervecero y su madre regentaba un pequeño negocio propio de trajes de flamenca. Desde muy pequeño, Daniel desarrolló una gran inquietud por el deporte, donde llegó a jugar en

¹ Caso en proceso de evaluación de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por el asistente de investigación Bassem Nwelati Artillo y supervisado por el Profesor Juan Pérez Gálvez., para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © Septiembre 2015, Instituto Internacional San Telmo. España.

No está permitida la reproducción, total o parcial, de este documento, ni su archivo y/o transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros medios, sin la autorización expresa y escrita del Instituto Internacional San Telmo.

las categorías inferiores de un conocido equipo de la ACB². Su otra pasión era la tecnología, pasaba las horas montando y desmontando todo tipo de cacharros. A los veinte años decidió aparcar su carrera deportiva para centrarse en la carrera de ingeniería informática.

Dada su inquietud y su don de gentes, Daniel consiguió trabajo en una de las discotecas más populares de la ciudad como responsable de los espectáculos y las proyecciones audiovisuales. A raíz de ese empleo, le surgió la oportunidad de conseguir un nuevo trabajo en www.tillate.es³ como responsable de marketing. Daniel fue pieza clave para que Tillate consiguiese 300.000 usuarios y más de 600.000 visitas al mes.

En el tercer curso de la carrera, con apenas 25 años, Daniel se unió a Fernando y Paco para iniciar su aventura empresarial, dejando sus trabajos y, posteriormente, sus estudios universitarios.

Fernando

Fernando era hijo de dos profesores de instituto. Siempre había sido un estudiante modélico durante el colegio. Sus padres le inculcaron disciplina y constancia desde muy pequeño. Su primera etapa escolar la compaginó con estudios de música llegando a tener un gran dominio del piano, lo que le permitió ganarse algo de dinero como profesor.

Durante su carrera de ingeniero informático había desarrollado grandes habilidades técnicas para el desarrollo de software. Gracias a su impecable expediente académico y a un complejo software de reconocimiento facial que había desarrollado recibió premios y menciones que le señalaron como un joven talento. Mientras finalizaba sus estudios, estuvo trabajando como jefe de proyecto en varios desarrollos para la Administración Pública y para centros de investigación de la universidad. Fernando era conocido por ser un magnífico programador de mente muy ordenada. Estaba orientado a solucionar problemas técnicamente complejos y sabía sacar provecho al trabajo de otros técnicos. Pese a tener un futuro prometedor como profesional por cuenta ajena, decidió fundar Sytechsa a los tres años de finalizar sus estudios dejando los trabajos en los que estaba implicado.

Paco

Paco procedía de una familia muy humilde. Sus padres tuvieron que trabajar desde muy jóvenes para poder ganarse la vida y salir adelante con unos ingresos muy bajos. Comprometidos con la formación de Paco, le animaron a que ingresara en el conservatorio, donde conoció a Fernando y fraguaron una gran amistad. Paco era un joven muy decidido, con gran capacidad de convicción y ambicioso. Le gustaban los retos y no solía darse nunca por vencido. En lugar de ir a la universidad optó por cursar

² ACB son las siglas con la que se conoce a la principal liga de baloncesto en España.

³ Tillate era un portal web que se dedicaba a promocionar las principales discotecas del país usando un formato muy visual donde se compartían fotos de los locales de moda y sus clientes.

unos estudios técnicos más cortos relacionados con la programación. Esto le permitió iniciar su carrera como profesional muy pronto. Con la experiencia que adquirió como programador en varias empresas tecnológicas y la inquietud de montar una empresa, convenció a su gran amigo Fernando para trabajar en un proyecto empresarial durante sus ratos libres.

LA GÉNESIS DE LA EMPRESA: MESAS Y GAFAS (ENERO 2009 – MAYO 2010)

Daniel conoció a sus dos socios en un evento tecnológico durante su primera año de carrera universitaria, pero fue dos años más tarde, a principios de 2009, cuando volvió a coincidir con ellos de forma casual. Daniel explicaba:

“En aquel momento estaba preparando un gran espectáculo que organizábamos en la discoteca donde trabajaba. Mi jefe me llamó para pedirme consejo sobre una oportunidad de inversión que le habían ofrecido dos jóvenes informáticos. Él no tenía mucha idea de tecnología, así que me pidió que me reuniera con ellos y que le diera mi opinión. Cuando los llamé para concertar una cita reconocí la voz de Paco inmediatamente y quedamos en vernos a la mañana siguiente. Allí me explicaron que necesitaban un inversor que les ayudase a desarrollar una mesa multitáctil, algo parecido a un smartphone⁴ pero con el formato y tamaño de una mesa. El software lo estaban desarrollando con cierta facilidad, pero les hacía falta ayuda para el hardware. Me encantó la idea, aunque estaba muy poco madura para que una persona con el perfil de mi jefe invirtiera. Durante la misma reunión les ofrecí invertir 5.000 € y disponer de mi garaje para trabajar en el primer prototipo. Fernando y Paco habían pensado invertir 2.000 € cada uno, pero tras pensarlo bien se animaron a igualar la inversión”.

Al poco tiempo consiguieron desarrollar un primer prototipo al que denominaron *whitecube*. El nombre estaba inspirado por la forma y color del producto. Fernando se encargó de desarrollar algunos juegos sencillos y varias aplicaciones que permitían interactuar con mapas, fotografías y algunos contenidos audiovisuales. Habían conseguido crear un producto completamente novedoso en el que tenían muchas expectativas de negocio. Entusiasmados, acudieron a una feria tecnológica en Madrid. Daniel comentaba sobre la feria: *“nuestro stand estaba continuamente lleno. No paraban de venir visitantes a jugar y trastear con whitecube. Fue todo un éxito. Conseguimos que todos los asistentes se quedasen atónitos. Sabíamos que habíamos dado con algo importante. También pudimos hacer contactos con fabricantes de hardware que nos ayudarían a mejorar nuestro dispositivo”.*

Al regresar a Sevilla, Fernando y Paco patentaron la mesa a su nombre. Su intención fue constituir una sociedad en la que Fernando adoptaría el cargo de Director Técnico

⁴ Un *smartphone* es un teléfono inteligente que permite tener conexión a internet y acceder a aplicaciones que daban mucha versatilidad a este tipo de dispositivos frente a los teléfonos móviles tradicionales.