

## GESTIÓN | RIESGOS

# ‘Start up’ de Ucrania: ejemplo de resiliencia

El sector tecnológico ucraniano está dando muestras de gran entereza en un escenario de máximo riesgo e incertidumbre.

Alec Russell. Financial Times

Andriy Dekhtyar estaba a punto de cerrar la venta de su *start up*, llamada Rozdoum, a una compañía británica cuando se produjo un pequeño contratiempo en los preparativos: Járkov, su ciudad natal y sede de su empresa, pasó a ser objetivo de los bombardeos rusos.

La firma compradora, Adaptavist, se había comprometido a completar la auditoría y presentar a Dekhtyar su oferta final a finales de febrero de 2022. Pero unos días antes, el 24 de febrero, Vladimir Putin ordenó la invasión total de Ucrania. “El día 26 recibí un correo de Adaptavist que nos pedía tiempo, así que me centré en trasladar a mi equipo. Fue una época algo extraña: el gobierno reubicaba a la gente por todo el país y muchos tuvieron que trabajar desde lugares extraños, pero incluso el día que nos reubicaron seguimos activos”, explica.

A mediados de abril, mientras Járkov era bombardeada a diario con misiles, a Dekhtyar le llegó otro mensaje de Adaptavist que finalmente le confirmaba que la adquisición seguía adelante.



El emprendedor ucraniano Andriy Dekhtyar, fundador de Rozdoum.

## Aprendizajes

Cuando la guerra en Ucrania quede en la historia, debería haber un capítulo en los manuales de negocios que hable acerca de la capacidad de resiliencia de los ingenieros y emprendedores tecnológicos del país. Su máximo exponente es Járkov, antigua potencia industrial convertida en *hub* tecnológico, que continúa en el foco de los cohetes lanzados desde el otro lado de la frontera, a apenas 32 kilómetros de distancia.

De las 511 *start up* con sede en la ciudad que había antes de febrero de 2022, 500 siguen funcionando. No obstante, sus ingenieros se encuentran repartidos por toda Ucrania, según apunta Olga Shapoval, responsable del clúster tecnológico de Járkov. “Las empresas tecnológicas ucranianas han entendido por experiencia cuál es la importancia de los planes de contingencia”, comenta Shapoval.

A largo plazo, el sector aspira a convertirse en una industria tecnológica de defensa mundial siguiendo el modelo de Tel Aviv. La mayoría de las empresas han adaptado sus negocios en la medida de lo posible para ayudar al ejército ucraniano en ámbitos como la cartografía, la ciberseguridad y el desarrollo de drones,

**De las 511 ‘start up’ que había en Járkov antes de la invasión, 500 siguen funcionando**

que han tenido un papel fundamental en la guerra.

Ievgen Gorovyi, fundador de It-Jim, una empresa de procesamiento de imágenes con IA, ve una gran oportunidad para Ucrania: “Esta guerra no es como las anteriores, es una guerra tecnológica. Con la tecnología adecuada en el lugar y el momento oportuno, puedes ganar con peores armas y menos efectivos”.

## Ganar la guerra...

Además de desarrollar tecnología para proteger a Ucrania, las empresas tienen la ventaja de contar con datos en tiempo real en el campo de batalla. Gorovyi indica que “hay potencial para venderlos a otros países y convertirnos en un *hub* de tecnología militar”.

No obstante, primero deben ganar la guerra. En línea con las autoridades, el sector aboga por el retorno de los emigrantes. Aunque las tecnoló-

gicas han demostrado que pueden trabajar desde cualquier lugar, les preocupa que los residentes no vuelvan nunca si se quedan demasiado tiempo en otros países. La propia Shapoval abandonó Ucrania en abril de 2022 para irse a Italia, pero regresó definitivamente el pasado agosto. “Es importante regresar: la ayuda es clave, pero necesitamos una economía que funcione”, advierte.

## ‘Plan by c’

Desde finales de diciembre, se han acelerado los ataques con misiles contra Járkov. “No es que haya muchas víctimas, pero quieren destruir las infraestructuras y hay riesgo de que la gente vuelva a marcharse y nos convirtamos en una ciudad fantasma”, dice Dekhtyar.

Pese a los esfuerzos, el sector tecnológico ucraniano cayó el año pasado a niveles de 2021. La mayoría de sus clientes tienen sede en Estados Unidos, y Shapoval explica que el temor a una recesión en la primera mitad de 2023 redujo la demanda. Su consejo para las empresas es “tener un *plan b* y un *plan c*, porque muchas cosas pueden salir mal. Hay que estar preparado para que no todo sea tan sencillo como lo parece en los gráficos y las tablas”.

## TENDENCIAS | FINANCIACIÓN

# Las sociedades de garantía dieron 2.500 millones de euros en 2023

Jesús de las Casas. Financial Times

Las 18 sociedades de garantía recíproca (SGR) que operan en España inyectaron a lo largo de todo el año pasado financiación por valor de más de 2.570 millones de euros a pymes y autónomos de todo el país, a partir de la formalización de 23.500 avales.

Esta cifra, que supone un incremento del 13% en el importe facilitado respecto al año 2022, extiende la financiación concedida por las SGR a unas 175.000 pymes, autónomos y emprendedores. En total, cuentan con créditos y préstamos activos por un valor superior a los 7.600 millones de euros y ayudan a mantener más de 970.000 puestos de trabajo.

De cara a 2024, las sociedades de garantía prevén inyectar alrededor de 2.775 millones de euros. “La ayuda que ofrece el sistema nacional de garantías a pymes y autónomos se ha convertido en un pilar esencial para su financiación”, asegura José Pedro Salcedo, presidente de SGR-Cesgar. De este modo, hace hincapié en el apoyo del realval de Cersa (Compañía Española de Reafianzamiento) para que las sociedades de garantía continúen ayudando a aquellas empresas que sufren para acceder a crédito debido a los altos tipos de interés.

## Canalizar fondos

Además, Salcedo añade que el sistema nacional de garantías continuará desempeñando un papel esencial en la canalización de los fondos europeos, que ya le han per-

mitido facilitar en torno a 4.000 millones de euros a 30.000 pymes y autónomos para proyectos de digitalización y sostenibilidad.

Los datos de SGR-Cesgar revelan que el aval financiero fue el tipo de financiación más demandada por las pymes y autónomos en 2023.

En particular, los avales destinados a inversión fueron los más solicitados y representaron un 51% del total, aunque este porcentaje disminuye en más de tres puntos respecto a 2022 y se sitúa en niveles similares a los previos a la pandemia.

Por su parte, el importe de los avales destinados a circulante aumentó más de un 4%: supuso el 32% del total y se acercó también a los valores registrados en 2019.

Estos resultados reflejan una creciente necesidad de liquidez por parte de las pymes en el último año, a causa de las dificultades económicas que afrontan por el aumento de la inflación y el encarecimiento de los costes de producción. Esto se suma a la subida de tipos de interés, que ha complicado en gran medida el acceso al crédito.

En cuanto a la actividad de las empresas que recibieron financiación durante el año pasado, el sector servicios fue líder en número de operaciones, con más del 42% del total y un ligero crecimiento frente al año anterior.

Los avales facilitados al sector industrial se situaron en segunda posición por número de avales, seguidos por el comercio, la construcción y el primario.

