

José Lagunar (CEO), Miguel Ruiz (CTO) e Ismael Becerril (Marketing). Rivekids

“Un emprendedor es alguien que se juega su vida, su casa, su familia; igual que un empresario con 200 empleados o 2.000 empleados”.



Ismael Becerril, José Lagunar y Miguel Ruiz
integrantes del equipo de Rivekids

Entramos en el otoño de la mano de una empresa con un breve, pero intenso recorrido. Pese a que su producto aún no está disponible en el mercado, ha suscitado gran interés por parte de distintos inversores.

Entrevistamos a José Lagunar, Miguel Ruiz e Ismael Becerril, integrantes del equipo de Rivekids, que en 2015 obtuvo un préstamo de Enisa por 60.000 € para iniciar su proyecto.

Contadnos cómo surgió la idea del negocio, cómo os conocisteis y cómo es el equipo de Rivekids

Hay que diferenciar dos cosas: cómo surge la tecnología que estamos desarrollando y cómo surge la idea de negocio posteriormente. Todo empieza por una necesidad personal de José Lagunar —CEO de Rivekids— en el verano de 2010, cuando coloca la sillita de su hijo en su vehículo. Comenta con unos amigos del sector de la automoción que el coche tenía un defecto de fabricación, porque había 7 centímetros que no tenían que estar entre la silla y la puerta del coche. Después de dos meses, las conclusiones fueron que ese espacio existente no tenía que ver con cuestiones de seguridad y que podía hacer la modificación que les había planteado.

Y así, en 2010 dimos solución al problema, pero no pensábamos en seguridad, simplemente, queríamos aumentar el confort del vehículo sin restar seguridad, de forma que en la parte de atrás pudieran ir un niño y dos adultos.

A mediados de 2015 ya no nos centramos solo en la tecnología, sino que surge la idea de negocio y buscamos el equipo adecuado para llevar a cabo el proyecto. La relación con una persona del sector de la automoción nos conduce a Guillermo Ramos, actual CTO y soporte técnico de la empresa, que contaba con 17 años



Es decir nuestro equipo va desde los 24 años a los 70 y no todos los miembros están involucrados en el proyecto al 100 %. El equipo que trabaja a tiempo completo lo componemos siete personas, pero todos ponemos nuestro granito de arena para que el proyecto vaya adelante.

Además, contamos con una extensa red de colaboradores que nos ayudan cada día a seguir adelante, como por ejemplo Moldeados de Caucho Íscar que nos cede su laboratorio certificado para I+D o DERCONS 2000.

Una parte de vuestro equipo está conformado por personas con discapacidad.

Somos el mundo al revés. Primero hacemos las cosas y luego viene alguien de fuera y dice que deberíamos comunicar este tipo de cosas.

Dos de nosotros colaboraban como voluntarios con una asociación de enfermedades raras desde hace bastante tiempo y han ido involucrando al resto del equipo.

Cuando uno de nuestros socios fundadores nos presentó a Miguel Ruiz, fue todo muy natural. No pensamos si tenía o no una discapacidad, solo contaba su actitud. En la actualidad, hay dos personas con discapacidad en el equipo y son perfectamente válidas para el puesto que desempeñan.

No ha sido buscado ni premeditado, surgió de forma natural. Al final, son personas con talento que hacen que un equipo funcione. En cualquier caso, estamos muy concienciados y colaboramos siempre que podemos con distintas asociaciones, entidades, proyectos... Este verano el Congreso Internacional de Angioedema hereditario se celebró en España y la Junta Directiva de la asociación nacional decidió darle un toque diferente haciendo el Camino

“Transmitimos a padres, madres, abuelos que un trayecto corto también requiere utilizar el sistema de retención infantil”.

de experiencia en el Centro Tecnológico CIDAUT y que en 2005 había desarrollado un sistema de retención infantil con airbag premiado a nivel internacional en Washington. Gracias a él, encaminamos el rumbo de la tecnología hacia un cambio exponencial.

A lo largo de ese año fuimos convenciendo a gente para que se sumara al

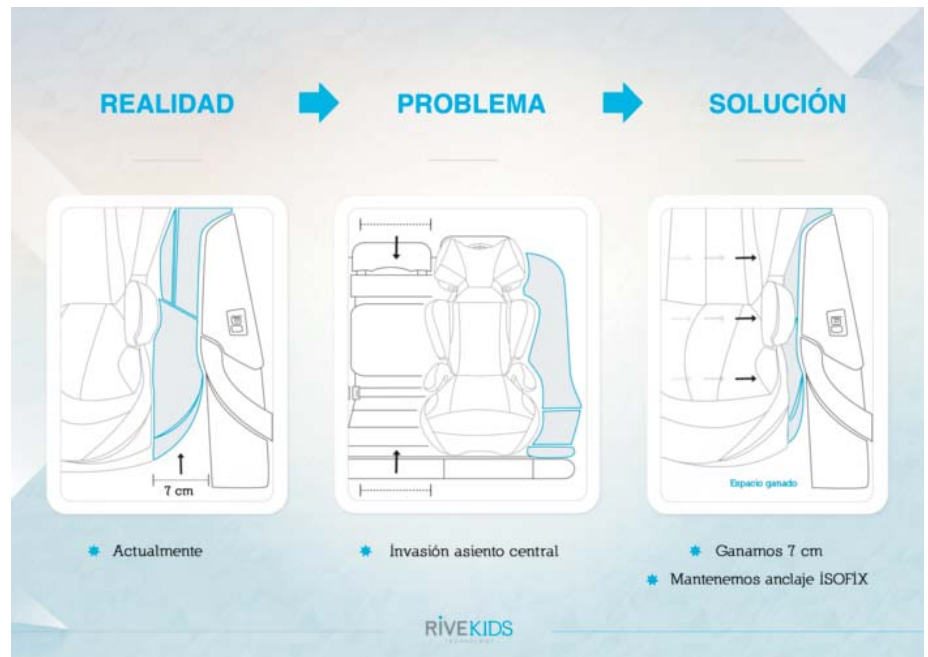
equipo: unos en la parte de *family, fools and friends* y otros, como Miguel Ruiz, que aportaron frescura. Ismael Becerril es una incorporación más reciente. Le dieron una beca CRUE-CEPYME del Santander y se incorporó al equipo. Otro de nuestros socios que tiene 70 años y cuenta con empresa propia, nos aporta, además de su inversión, tranquilidad y experiencia.

de Santiago antes de la convención. Fuimos 80 personas —6 o 7 españoles— y uno de nosotros de “coche escoba”. La calidad de vida de estas personas es complicada. Pensamos que iba a ser durísimo, pero la experiencia fue fantástica. De hecho, este año es posible que se repita. No éramos conscientes de que esto es la RSC de la que presumen las grandes compañías.

No lleváis mucho tiempo, pero suficiente como para que nos contéis las dificultades que habéis atravesado en estos años y las oportunidades que habéis visto en el mercado para lanzaros a hacer este proyecto

Empezar cualquier tipo de proyecto de innovación y con una solución disruptiva siempre es complicado. “Si fuera fácil lo haría cualquiera” y, aunque siempre hay piedrecitas en el camino, gracias al excepcional equipo se van salvando y de paso aprendiendo.

Vimos la necesidad latente de negocio en distintos eventos a los que acudimos. Para demostrar las cosas hay que salir de la oficina. Antes de ponernos a desarrollar nada había que saber si esa necesidad existía o no. Ese fue uno de los primeros hitos:

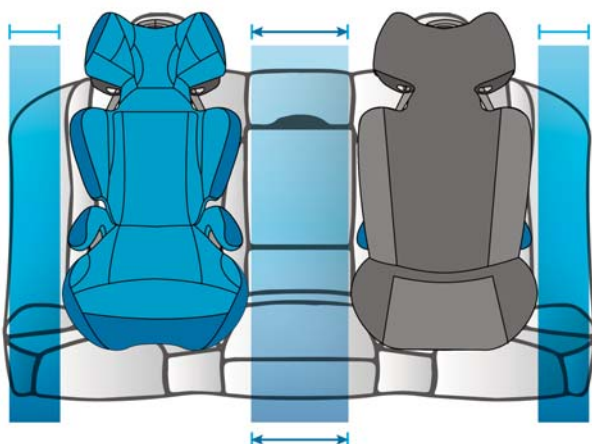


descubrir que había muchas familias que tenían este problema y que nosotros podíamos darle solución. Fuimos al Salón de Familias Numerosas de Barcelona, donde entrevistamos de forma exhaustiva a 1 de cada 4 asistentes. De allí trajimos claro el concepto. Temíamos que el mercado rechazara un precio elevado, porque comparábamos lo que nos iba a costar la tecnología con los sistemas de retención infantil. Pero en el Salón

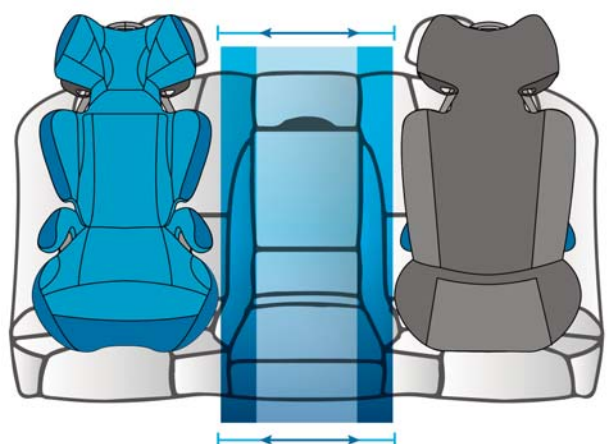
nos dimos cuenta de que la gente no comparaba nuestro sistema con una sillita, sino con cambiar de coche. Entre cambiar a un coche mayor a utilizar nuestro dispositivo, la diferencia de precio no era comparable. De forma periódica hacemos pruebas a pie de calle para tomar el pulso al mercado y por ahora nos siguen acompañando positivamente.

Las piedras más grandes son técnicas, están en el desarrollo e imple-

Sillas de retención infantil: antes de utilizar el dispositivo



Sillas de retención infantil: después de utilizar el dispositivo



No hacen falta individualidades brillantes. Aunque seamos del montón, bien engranados y con la motivación necesaria podemos hacer cosas increíbles”.

mentación de la tecnología más que en el mercado en sí. Es verdad que todavía nuestro producto no se vende, por tanto, falta el verdadero juez de que lo que estamos haciendo tiene o no sentido. Ha habido más dificultades con relación

a los *lobbies*, fabricantes de sillitas, de coches, centros tecnológicos... Para todo el mundo esto era imposible. La regulación sobre fabricación de coches o de sillitas —con independencia de que esté bien o mal hecha— es un marco jurídico muy

cerrado y nosotros planteamos un elemento que no existe en ninguna normativa. Hay precedentes, como por ejemplo, los cinturones de seguridad para embarazadas que desarrolló Besafe hace más de 30 años, pero a los que no afecta ninguna normativa directa. Hay otros productos innovadores relativos a la seguridad y al vehículo que ya han hecho nuestro camino. Validas tu hipótesis en un centro independiente de carácter internacional y defiendes tu proyecto con hechos y no con teorías.

Por el camino quedan hipótesis que tiramos a la basura, otras que han superado nuestras expectativas..., pero podemos decir que estamos



Colaboración de Rivekids con la Fundación de Línea Directa

satisfechos. La idea ha evolucionado mucho desde los comienzos, cuando nos centrábamos solo en la ergonomía, luego entró Guillermo y nos enfocamos a la seguridad. Queremos sacar un producto que mejore la seguridad de los ocupantes de la plaza trasera de los vehículos y, más allá de eso, salvar vidas.

En este sentido, hemos colaborado, por ejemplo, con la campaña “#YoViajoSeguro”, aportando nuestro grano de arena. Diferenciamos siempre la normativa, lo que es homologado, de lo que es seguro. Por suerte o por desgracia, tanto los sistemas de retención infantil como los coches se fabrican para pasar unos tests, no para que sean seguros a nivel general. De ahí nuestro interés en verificar nuestros propios ensayos y realizar las pruebas de impacto en un centro tecnológico internacional acreditado e independiente, cuyos resultados sean veraces.

Dentro de la parte de educación o concienciación de la sociedad transmitimos a padres, madres, abuelos que un trayecto corto también requiere utilizar el sistema de retención infantil, que hay que tensar el arnés, que no pueden llevar el abrigo puesto, por mucho que haya quien diga que el niño se queda frío. En Noruega, los niños se ponen a contramarcha, con el arnés bien ajustado y con el abrigo puesto por fuera del arnés. La siniestralidad infantil en los países nórdicos es infinitamente inferior a la de España, aquí ronda los 40 niños/año, mientras que en Noruega se sitúa entre uno o ninguno cada año.

Pensamos que nuestra aportación es también una oportunidad, porque el reto es mejorar el mundo. Cada día mueren en el mundo más de 500 niños en accidentes de tráfico y eso no se puede permitir.



¿Tenéis ya patentado el dispositivo?

Tenemos tres solicitudes de patente, que es un tema muy reglado y lento. Una primera EPO —europea— y dos más internacionales (PCT). Según vayamos avanzando será más difícil presentar más PCT's y tendremos que empezar a proteger con diseño industrial, etc. En estos momentos, el examinador europeo nos ha contestado a dos de las solicitudes y hemos vuelto replicar.

Aunque vuestro producto aún no está en el mercado, ¿tenéis posibles competidores?

En este momento no hay nadie en el mercado que tenga soluciones para estas cuestiones de seguridad y ergonomía. Hay empresas de sistemas de retención infantil que incorporan cosas, pero en ocasiones en detrimento de la ergonomía o de la seguridad. Nuestra apuesta y valor han sido aunar un accesorio independiente y 100 % compatible con cualquier sillita con ISOFIX y con más del 91 % del parque automovilístico europeo.

“Lo más gratificante del día a día es la ayuda que puedes prestar a los demás”.

Habéis comentado que las dificultades tecnológicas ¿y las financieras?

Es como la definición de éxito. Dificultad, ¿qué es dificultad? Somos conscientes de ello y a lo mejor dentro de tres meses tenemos que bajar la persiana. Trabajamos con un alto nivel de incertidumbre tecnológica, de mercado, de todo... Desde el principio planteamos una estructura financiera, creemos que sólida. Sin querer hacer la pelota, estamos agradecidos a Enisa. Para nosotros suponía el



primer punto de inflexión y si pasábamos su filtro y nos concedía el préstamo: prueba superada. Pusimos todos nuestros ahorros, capitalizamos la empresa de forma razonable para lo que se suele hacer en una *startup*, Enisa nos acompañó. Cuando cronológicamente lo necesitamos, hicimos una ampliación de capital con los primeros *fool, friends and family*, que nos apoyaron poniendo un poco más cuando estábamos teniendo retrasos técnicos totalmente justificados. Ahora mismo, a nivel financiero estamos bien. No sabemos si porque trabajamos mucho antes buscando a esos inversores afines desde el primer día, pero realmente en la

cuestión financiera no hemos tenido grandes problemas hasta hoy.

¿Cómo conocisteis Enisa y cuál fue vuestra experiencia?

Teníamos diferentes opciones y vimos que todos los inversores con los que estábamos hablando nos decían: “Pide el Enisa y si te lo dan y haces las cosas bien cuenta con nuestro apoyo”. Enisa ha sido un sello de garantía que nos aporta confianza, sobre todo a los inversores. Es uno de sus valores, no solo por el apoyo financiero, sino que supone un respaldo a la hora de salir a buscar financiación. De hecho, queremos seguir de vuestra mano y pedir la siguiente línea de Emprendedores porque la experiencia ha sido buena.

Y además rápido: lo solicitamos y a los dos meses y medio teníamos el dinero en el banco. Para nosotros fue sencillo, aunque con la plataforma a veces nos hacemos algo de lío cuando tenemos que tramitar o enviar alguna documentación de seguimiento.

Con Caixa Capital Risc también hemos firmado un préstamo participativo y tampoco ha sido complicado. Esta operación también la consultamos con Enisa. La relación con vosotros ha sido siempre muy fluida, rápida y sencilla y esto se agradece.

¿Y cómo os veis de aquí a cinco o diez años?

Hacer una proyección a tantos años es, simplemente, ficticio. Tenemos sueños perfectamente claros y definidos, pero nos parece muy atrevido dejarlos por escrito. No somos una ingeniería monoproducto ni estamos para dar un pelotazo. Nuestro fin es salvar vidas y revolucionar la seguridad pasiva del automóvil en el sentido más amplio, de sillitas, de coches o de lo que haga falta. Algo que en principio era una carencia personal, resulta que sucede en millones de coches y familias en todo el mundo. Nuestro objetivo es tener una cartera de proyectos de I+D con diferentes soluciones técnicas y tecnologías que mejoren la seguridad de los vehículos.

¿Cómo veis la innovación aquí, en nuestro país?

Escasa. En España se invierte en innovación un 1,22 % del PIB en 2014, mientras que la media de la UE de los 28 es del 1,94 % (Informe COTEC 2016). Por países, en 2013 según datos del Banco Mundial, se invirtió el 3,3 y 3,31 % del PIB en Finlandia y Dinamarca respectivamente, frente a España que en 2013



“Cada día mueren en el mundo más de 500 niños en accidentes de tráfico y eso no se puede permitir”.

solo dedicaba 1,26 € de cada 100 € del PIB. Para que un país crezca de forma sostenible en el tiempo ha de basarse en la innovación. Es la única forma de reducir la brecha entre los países del sur y del norte.

No es solo una cuestión de apoyo por parte de la Administración, sino también de la actitud de las empresas hacia la innovación. Los marcos de convocatoria de CDTI, Instrumento Pyme o de las Comunidades Autónomas reflejan un I+D+i muy estándar. Hay muchas pymes y

micropymes que hacen innovación porque les va la supervivencia en ello y, sin embargo, no lo saben. Las grandes empresas cogen la gran tarta de ayudas a la innovación porque hacen proyectos a medida que se ajustan a esas convocatorias estándar.

Igual que en la seguridad vial pasiva existe una falta de educación, la sociedad, las Administraciones, los técnicos, el funcionariado... tienen también esta carencia. Aunque suene

muy anecdótico, que el restaurante de al lado lleve las cuentas al día es también innovación. Se debería fomentar más en los institutos, universidades... Es necesario que se permita a los estudiantes que hagan cosas nuevas, no solo tecnológicas.

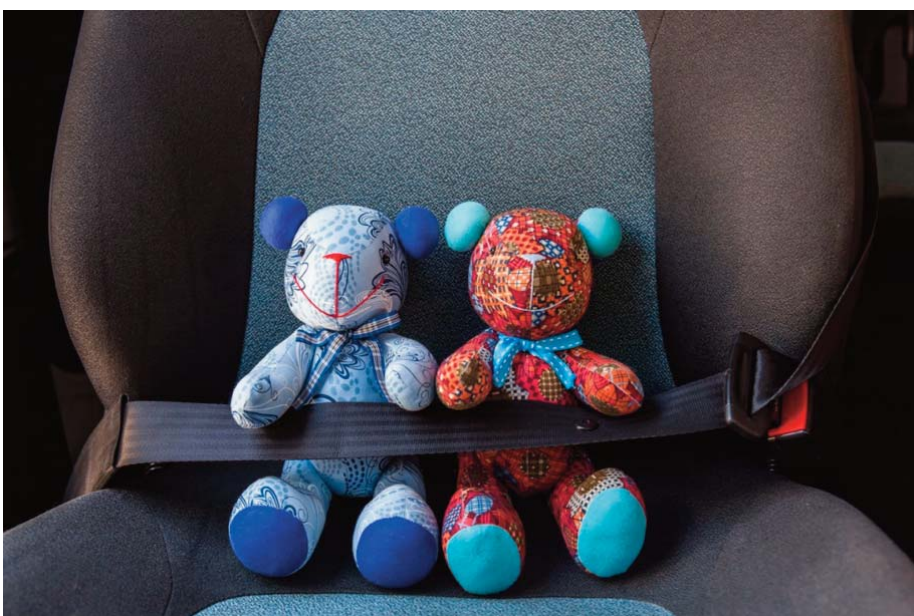
Falta conciencia de querer emprender cuando se terminan los estudios. El término ‘emprender’ está muy manido, porque ahora ¡mola ser emprendedor! Pero un emprendedor es alguien que se juega su vida, su casa, su familia; igual que un empresario con 200 o 2.000 empleados, con algún dolor de cabeza menos, pero parecido.

Algún consejo para llevar un proyecto empresarial al éxito.

¿Consejos? Aún estamos en camino y no hemos conseguido nada importante. Dentro de 20 años repetimos la entrevista, vemos qué ha pasado y a lo mejor podemos dar algo.

Al final las cosas solo se consiguen de una forma: sudar, sudar y volver a sudar. Solo trabajando y haciendo —como decimos nosotros— media jornada, esto es, 12 horas o algo más, es como se logran las cosas.

Sudar también significa perseguir tu sueño, ser constante, disciplinado y





Financiación de Enisa
60.000 € en 2015
enisa.es

Para que un proyecto empresarial llegue a buen puerto, no hacen falta individualidades brillantes. Aunque seamos del montón, bien engranados y con la motivación necesaria podemos hacer cosas increíbles.

Partimos de una idea de tecnología. De esa idea inicial a lo que estamos terminando de desarrollar hay una diferencia enorme. Y lo hemos conseguido gracias a dos cosas: equipo y trabajo.

Nuestro objetivo es “Cero víctimas en accidentes de tráfico”. A veces, salvar vidas es sentarte con unos padres e informarles adecuadamente. Y no tiene que ver con el concepto de innovación tecnológica, pero nosotros hacemos ambas, porque son complementarias y nos es muy gratificante.

“Enisa suponía el primer punto de inflexión y si pasábamos su filtro y nos ayudaba con el préstamo: prueba superada”.

tener las cosas claras. Trabajar, trabajar y trabajar. No hay ningún secreto. Esa es nuestra receta.

¿Sirve todo el mundo para ser emprendedor?

No todo el mundo sirve. Cada uno tiene que ser consciente de cómo es, conocerse y buscar su camino.

Cuando hablamos de valor diferencial, más allá de que seamos los únicos en implementar una tecnología con una novedad mundial, incontestable, etc., nuestro gran valor, es el equipo, tener personas con diferentes experiencias. Es el equipo el que tiene que valer para emprender.



Equipo de Rivekids:
Guillermo Ramos, José Lagunar
Miguel Ruiz, Ana Belén Sanz



El equipo de Rivekids

José Lagunar. CEO

Promotor del proyecto y alma mater. En 2010 fabricó el primer prototipo. Más de 16 años de experiencia en la gestión de una empresa le avalan. Máster en Tráfico, Movilidad y Seguridad Vial.

Guillermo Ramos. CTO

Soporte técnico. Con más de 17 años de experiencia en el centro tecnológico CIDAUT en la especia-

lidad de mejora técnica de producto y ensayos de impacto en catapulta. En 2005 recibió en Washington un premio internacional por desarrollar el primer sistema de retención infantil con airbag.

Miguel Ruiz. COO

Doble licenciado en Derecho y Administración de Empresas. Premio Jumping Talent 2015 como uno de los 100 mejores universitarios de España y reciente portada del informe anual del Banco Santander 2015.

Ana Belén Sanz. CFO

Encargada de la gestión administrativa del proyecto y de revisar cada céntimo que entra o sale de la empresa. Con más de 15 años de experiencia en la dirección financiera de una pyme familiar.

Ismael Becerril. Dpto. Marketing

Graduado en Marketing e Investigación de Mercados, recibió la beca CRUE-CEPYME del Banco Santander como uno de los mejores estudiantes de su promoción.