

Silicon subcontinent. India's booming startup scene is showing signs of trouble

Enviado por Carlos Jenkins en Mar, 04/21/2020 - 16:33

Cita:

The Economist [2020], "Silicon subcontinent. India's booming startup scene is showing signs of trouble", *The Economist*, London, 14 de marzo, <https://www.economist.com/business/2020/03/12/indias-booming-startup-sce...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Marzo 14, 2020

Revista descriptores:

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [4]

Tema:

Limitantes del mercado indio y su relación con las compañías unicornio

Idea principal:

Actualmente, se estima que en India hay aproximadamente 80 mil *startups*. La actividad del capital de riesgo en India asciende a 10 mil millones de dólares, lo que coloca al país asiático por encima de Francia y Alemania, y sólo por debajo de China con 34 mil millones de dólares y Estados Unidos con 114 mil millones de dólares. Delhi cuenta con enclaves tecnológicos como *Aerocity* y *Cyber City* caracterizados por contar con impecables carreteras, conexiones móviles ininterrumpidas y una banda ancha estable; además, en India hay otros centros tecnológicos como Bengaluru, Mumbai, Hyderabad, Pune y Chennai, que también han contribuido a la creación de *Startups*.

La compañía de investigación Pitchwork, encontró que en India hay 18 empresas "unicornio" (empresas con un valor mínimo de mil millones de dólares cada una). Su valor combinado asciende a 72 mil millones de dólares. Los brillantes ingenieros y administradores desean trabajar en estas compañías por encima de multinacionales, bancos o empresas estatales. Mohandas Pai, ex jefe de finanzas de *Infosys*, estima que dentro de una década el monto que estos unicornios aportan al Producto Interno Bruto (PIB) se va triplicar, algo que es apoyado por la misma prensa empresarial en India. Incluso, otras compañías de capital de riesgo desean seguir el camino de la compañía de comercio en línea *Flipkart*, de la cual Walmart se volvió socio mayoritario en 2018 con 16 mil millones de dólares de inversión. No obstante *The Economist* menciona que hay trampas esperando a los imprudentes.

The Economist da cuenta del proceso que pasó el capital de riesgo (VC, por sus siglas en inglés)

en India, empezando en 2005 cuando apenas daba comienzo y regresaba de Estados Unidos Rajan Anandan, socio de la compañía Sequoia Capital. Al llegar las grandes compañías californianas como Accel, Matrix, Lightspeed, Bessemer y Norwest, junto a las chinas Tencent y Alibaba, la japonesa Softbank, además de los fondos soberanos singapurenses Temasek y GIC. Todas unidas, por el esfuerzo de grandes compañías locales como *Blume Capital*. Por otro lado, la mayor parte de las ganancias se concentró en plataformas familiares: entrega de comida, transporte, tiendas en línea, renta de autos y educación en línea. Mientras que en 2020 el primer unicornio fue *HighRadius*, una compañía que ofrece *software-as-a-service* (SAAS, por sus siglas en inglés), un modelo de negocios que permite brindar servicios de contaduría y apoyo al vendedor mediante el uso de una nube.

Las plataformas en India tienen un crecimiento acotado, debido a que la población nacional no cuenta con un ingreso considerable a pesar de su densidad. Mientras justifican la falta de creación de dinero debido a que es necesaria una gran inversión para ganar clientes y hacer escala, misma razón que exponen en occidente otros unicornios. *The Economist* señala que el éxito de esta estrategia es complicado de calcular, y relaciona la poca cantidad de beneficios por inversión con un deficiente desempeño operativo. Además, el texto agrega que la valuación individual de las empresas ha tomado una connotación sospechosa, debido a que esta representa más un mito.

Incluso, para *The Economist* otro problema es la burocracia india, al funcionar como obstáculo, debido a que una hoja de términos para la incorporación de una compañía que tenga una filial en el país consta de doce páginas, mientras que en Estados Unidos sólo es necesaria una. Otro ejemplo, es la disputa que mantienen con el gobierno indio quienes invirtieron en Flipkart, y que buscan recuperar impuestos de retención. También, las leyes en India no permiten que una compañía gestionada desde territorio nacional se internacionalice sin primero haber sido pública. El gobierno aplica gravámenes complejos y mutables sobre las acciones, con el fin de ser quienes reciban los primeros beneficios; además que para aparecer en los principales intercambios, la compañía debe contar con años de beneficios.

The Economist explica que a pesar de la retórica a favor de los negocios del gobierno de Modi, éste ha complicado la situación para las *Startups*, debido a que éstas deben lidiar con reglas complejas y cambiantes, de carácter draconiano. El ejemplo está en las afectaciones que sufrió Paytm, el unicornio más grande de India, cuyo modelo de negocio basado en ofrecer a terceros el servicio de ventas en línea se vio afectado en diciembre de 2019, cuando el gobierno bloqueó los mismos. Además de lanzar un propio sistema de pagos que compite con compañías privadas.

A partir de las complejas características del mercado indio, *The Economist* menciona que muchos unicornios han optado por buscar incorporarse a otros mercados mientras aún son pequeños. Al mismo tiempo, Estados Unidos los atrae dadas las características de su mercado, en donde hay una mayor protección al capital intelectual, menores impuestos, además de analistas, abogados y bancos disponibles. Incluso, un análisis de Tracxn, muestra que de 73 compañías que han obtenido cada una 20 millones de dólares en fondos, 50 tienen sede fuera de India. Por ello, *The Economist* señala que si India busca liberar su potencial en este rubro, primero debe preguntarse por qué sus emprendedores buscan dejar el país.

Startup: es una gran empresa en su etapa temprana; a diferencia de una pequeña o mediana empresa, la Startup se basa en un negocio que será escalable más rápida y fácilmente, haciendo uso de tecnologías digitales y de un capital adicional de financiación.

Datos cruciales:

1. De acuerdo con Tracxn Technologies, una compañía proveedora de información, entre 2017 y 2019 el capital indio creó 2562 *Startups*.
2. De acuerdo con la consultora Bain, la compra de las acciones de Flipkart por Walmart representó el 80% del total de las 10 transacciones más grandes en 2018.

Gráfica 1. Muestra el crecimiento en la India de las *Startups*, desde 2012 hasta el 7 de diciembre de 2019. Con un claro avance, desde los casi 25 mil unicornios existentes en 2012 hasta los 80 mil contabilizadas en 2019.

Gráfica 2. Muestra el aumento en la inversión de capital de riesgo en India, tomando como base el lapso de tiempo desde 2012 a 2019. En donde se observa un crecimiento desde 3 mil millones en 2012 hasta 10 mil millones en 2019, pero que tuvo un descenso en 2016 arriba de los 4 millones de dólares después de que en 2015 había sido de 6 mil millones de dólares. Además, de tener un crecimiento acelerado de 2018 arriba de los 6 mil millones de dólares hasta 10 mil millones de dólares en 2019.

Nexo con el tema que estudiamos:

El auge del mercado indio con el crecimiento de sus compañías unicornio y su relación con el gobierno indio, da muestra de las diferencias entre los intereses de la clase política y de las grandes corporaciones, y ello se muestra en el ambiente jurídico en India que busca primero el beneficio del Estado. Por esta razón, si este auge se busca mantener y consolidar el gobierno indio tendrá que ser más crítico en sus limitantes para poder convencer a estos unicornios de mantenerse dentro del territorio nacional, de ahí que será importante también la manera en que las empresas planteen nuevas iniciativas con el fin de buscar la convergencia de intereses.

Source URL (modified on 30 Junio 2020 - 11:36pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/2789>

Links

- [1] <https://www.economist.com/business/2020/03/12/indias-booming-startup-scene-is-showing-signs-of-trouble>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>