



Els inversors troben en la indústria el rendiment perdut en el totxo

El Regne Unit duplica la desgravado deis beneficis i arriba al 75%

Les associacions d'inversors privats dirigeixen la mirada cap als projectes d'emprenedors i pimes industrials. Garanteixen un retorn més segur i prenen el relleu de les grans plusvàlues que va generar el totxo.

T.G.

BARCELONA. La clatellada del sector immobiliari ha arrossegat molts inversors que el consideraven un valor segur i d'alt retorn en plusvàlues. Tot això s'ha acabat ja fa temps. Moltes societats familiars (*family office*), fons d'inversió i associacions de petits professionals (els anomenats *business angels*) han patit pèrdues. Però encara hi ha molt patrimoni esperant bones propostes. Segons el director de la plataforma d'inversors Business Angels Network Catalunya (BANC), Albert Colomer: "L'avantatge que tenim ara és que ha desaparegut l'interès de moltes persones que volien posar diners al segment immobiliari. Ara es fixen en els projectes empresarials, que s'han convertit en un valor més segur".

A aquest canvi de tendència cal afegir-hi la consolidació que s'ha produït en el sector financer espanyol, en què fa només tres anys hi havia més de 40 caixes d'estalvi (un total de 10 a Catalunya), i ara amb prou feines en queden cinc (dues amb presència a Catalunya, si descomptem el fet que el Sabadell va absorbir l'antiga Caixa Penedès, i el BBVA, Unnim). A més, gairebé totes les caixes són bancs.

BANC és una entitat que pertany a la patronal Cecot, pionera a aixecar a Espanya una xarxa de *business angels* el 2002. Ara té 10 anys i suma 28 projectes d'inversió. Ha finançat gairebé 4,25 milions d'euros, a més de contribuir a crear 58 llocs de treball. "Ens arriben fins a 300 projectes anuals, dels quals fem una primera tria. I després preparam un llibre de propostes que presentem als inversors. Ells decideixen", va explicar Colomer.

Enguany, tot i la crisi, BANC ha generat fins ara inversions d'1,25 milions en set projectes, que amb la



L'esclat de la bombolla immobiliària ha traslladat algunes inversions del totxo a l'economia productiva. XAVIER BERTRAL

col·laboració d'entitats d'inversió del govern espanyol –com Enisa i el CDTI– i de l'ICF en el cas de Catalunya s'amplien amb 1,8 milions més. El concepte de *business angel* és diferent al del capital risc, perquè el petit inversor "vol créixer amb l'empresa, amb interessos similars", assegura.

La relació de les xarxes d'inversors amb les universitats és una altra de les característiques més arrelades. Les empreses que sorgeixen d'una idea d'un estudiant o un professor solen passar inicialment pels *business angels*.

La llei de l'emprenedor i el MAB

L'assignatura pendent és la fiscalitat. Hi ha pendent una llei estatal de l'emprenedor que inclogui mesures com les del Regne Unit, que ha passat del 30% al 75% les desgravacions en les plusvàlues que aconsegueix l'inversor. El Mercat Alternatiu Borsari (MAB) és una altra de les possibilitats de finançament perquè les empreses creixin.

Albert Colomer apunta: "Hi ha encara un gran desconeixement so-

bre el MAB, a més d'una falta de tradició evident. Encara som una societat de propietaris". Per la seva banda, el subdirector general de Mercats i Estudis de la Borsa de Barcelona, Antoni Giralt, argumenta que "la veritat és que hi ha poques empreses al MAB, tenint en compte els preus baixos que hi ha al mercat". En tot cas, des del començament de l'any hi ha hagut quatre sortides al MAB, cosa que ha fet augmentar fins a 21 les empreses que hi cotitzen. "La majoria d'aquestes companyies entren a la borsa per créixer d'una manera més ràpida", remarca el també president del MAB.

Precisament per això, "el que han d'entendre les empreses que volen cotitzar al MAB és que han de tenir la capacitat d'oferir al mercat dos milions d'euros en accions, per exemple", va explicar Giralt. És a dir, que cal primer fer dues o tres rondes de finançament amb inversors privats "i la família si cal", per després fer el salt al MAB a través d'una ampliació de capital, la fórmula més estesa per incorporar nous socis. —

Corrector estètic per a les orelles sortides

DISRAS

Un problema estètic com poden ser les orelles sortides té una solució fàcil amb les pròtesis de silicona transparents de Disras, a la venda en farmàcies i parafarmàcies. El 85% de la plantilla són persones discapacitades. L'esforç en recerca en materials ha estat destacat, perquè no hi havia referències al mercat. Els adhesius protegeixen la pell d'irritacions.

Reutilització d'aparells elèctrics amb benefici

EWASTE

Des de les seves instal·lacions a les Illes Canàries, l'empresa ja compta amb un projecte pilot al Senegal, mentre n'estudia d'altres a l'Equador i Abu Dhabi. L'empresa eWaste valoritza de manera rendible el 99,8% de les peces d'aparells elèctrics. El 42% de la plantilla (22 treballadors) són persones amb discapacitat. La facturació del 2012 arribarà als cinc milions.

Reconeixement de veu dins un quiròfan

TEDCAS

En èpoques de reduccions de costos, Tedcas ha desenvolupat un sistema que estalvia temps als metges i cirurgians en una operació dins un quiròfan. Un programa de reconeixement de veu permet, a més, reduir problemes bacterians, substituint les pantalles tàctils que s'utilitzen normalment. Tedcas es va fundar tot just fa un any i ja exporta el 90% del negoci.