



Así son los 'ángeles' de los emprendedores

'BUSINESS ANGELS' / Las redes de inversores privados constituyen una buena alternativa para canalizar recursos que ayuden a acelerar negocios. Las compañías de Internet, software, energías renovables y salud son las que más fondos captan.

Tina Díaz, Barcelona

Dinero llama a dinero. El boom de la emprendeduría, el éxito de proyectos como Password Bank, Softonic o LetsBonus y la búsqueda de alternativas al mercado inmobiliario y a la bolsa han despertado un mayor interés por invertir en *start up*. Las redes de *business angels* hace tiempo que existen, pero el cierre del grifo de los bancos las ha consolidado como una vía de financiación para el emprendedor. En contrapartida, poner dinero en una *start up* con un modelo de negocio escalable augura, en muchos casos, un retorno rápido para el inversor, aunque con un alto riesgo.

SomBiotech, Offerum, My Star Autograph, Privalia, Marfeel, Kantox, Cooltra, Brainsins y Sagetis, entre otras muchas firmas, han recibido inyecciones económicas de inversores privados a través de alguna de las doce principales redes catalanas de *business angels*, en las que en ocasiones también participan *family office*.

No todas actúan igual. Los socios de redes como Esade BAN, Eix Technova o la del IESE acuden a un foro, seleccionan el proyecto en el que quieren invertir y canalizan la inversión, manifiesta Manuel Matés, de Necotium. También hay redes organizadas que "se involucran más en el proyecto, lo cogen desde el inicio, lo analizan, hacen la *due diligence*, están en la negociación y siguen la participación", añade Matés. En este modelo están Antai, BCN Business Angels, Know Capital y la propia Necotium. Además, está el *business angel* que va por libre invirtiendo en el proyecto que le interesa.

Campos para invertir

Los negocios de Internet —especialmente los de comercio electrónico— y software han triunfado en los foros de inversores. Pero, ¿cuál será el próximo sector estrella? La mayoría de los inversores apuntan a las aplicaciones móviles, sobre todo cuando surjan *apps* que mejoren la productividad de las empresas. Las *smart cities*, la impresión 3D y los juegos sociales online son otros segmentos mencionados.

"Las energías verdes junto con las industrias culturales y creativas tienen mucho po-



Juan Roure preside la red del IESE y de la Asociación Española de Business Angels Networks. / E.R.

Inversores privados del IESE

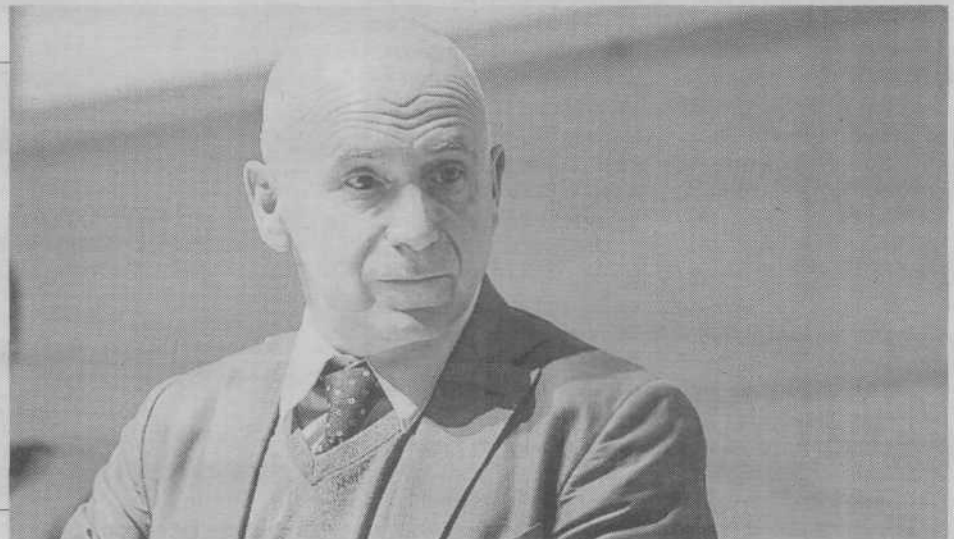
La red de *business angels* de la escuela de negocios IESE está integrada por 121 inversores privados y ha invertido más de 16 millones de euros en 63 empresas desde que se creó en 2003. Entre las últimas operaciones destacan Smadex, Tritium, Solostocks, Byhours y Habitissimo. La mayoría de las inversiones del IESE son de 200.000 euros, aunque también ha participado en rondas aportando un mayor importe, como ocurrió en el caso de Orbile, Careesma, BuyVip y Privalia. Amparo San José es la gerente de la red del IESE, que preside Juan Roure. El principal foco de interés de la plataforma son los negocios de Internet y software, seguidos de biotecnología y salud, energías renovables, servicios e industria.

La red de la escuela de negocios Esade

Unos 120 inversores privados de Barcelona y Madrid integran Esade BAN, la red de *business angels* de la escuela de negocios Esade. La iniciativa que dirige Fernando Zallo se puso en marcha en 2006 y, desde entonces, analiza unos 300 proyectos al año.

En los últimos tres años, la red ha invertido 11,45 millones de euros en 57 empresas. Solo en el primer semestre de este año, Esade BAN ha inyectado 1,8 millones de euros en 15 *start up*.

Entre las participadas de Esade BAN, destacan Wuaki.tv, Visualnet, eyeOS, Goldemar y Nub3D, por ser las empresas en las que la red ha invertido más. El 85% de las inversiones de *business angels* de Esade son en tecnología; el 5%, en proyectos industriales; otro 5%, en salud; y el resto, en otros sectores.



Fernando Zallo lidera la red de *business angels* de la escuela de negocios Esade.



Antoni Abad, presidente de Cecot y de Banc, junto a Albert Colomer, gerente. / Elena Ramón

Business Angels Network de Catalunya

Creada en 2002 por iniciativa de la patronal Cecot, Business Angels Network de Catalunya (Banc) cuenta con cien inversores privados entre *business angels*, *family office* y fondos. La red de inversores privados destina una media de un millón de euros en siete u ocho empresas al año. Por ejemplo, el año pasado invirtió 945.000 euros en ocho compañías. Y entre 2009 y 2012, considerados los años más activos, ha invertido en 21 operaciones con un volumen de 2,86 millones de euros. Banc, dirigida por Albert Colomer, se fija en todos los sectores pero el 40% de los proyectos en los que invierte son tecnológicos, un 25% del sector industrial, otro 25% de salud y el resto se reparte entre otras áreas empresariales. El presidente de Cecot, Antoni Abad, también preside Banc.

tencial de crecimiento", para Albert Colomer, de Banc. Antonio Sala, de BCN Business Angels, destaca los proyectos de biotecnología porque "tienen más recorrido que las tecnológicas y pueden dar considerables plusvalías".

Mientras, José Manuel Carol, de Eix Technova, señala que "lo relacionado con la educación tiene mucho recorrido por-

que en los colegios se sigue dando clase de forma similar a la de hace 20 años".

Pese a que la tecnología avanza muy deprisa, "aún tiene potencial con la aparición de nuevos productos en el comercio electrónico y de nuevos modelos de negocio", señala Carlos Blanco, de First Tuesday.

"Más que sectores, los in-

versores analizan proyectos concretos puntuales —opina Jesús Monleón, de SeedRocket Angels—, y donde hay un buen equipo, una buena oportunidad y modelos escalables están invirtiendo".

La mayoría de las redes se centran en el sector de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Este interés que despiertan las *start*

up tecnológicas se justifica en que se trata de proyectos con "un modelo de negocio escalable, que tienen una visión internacional desde el principio y no requieren de una inversión multimillonaria", argumenta Juan Roure, de la red del IESE. Pese a que a veces conllevan más riesgo, también suponen rentabilidades y retornos más importantes e in-

mediatos para los inversores, agrega Colomer. Los inversores, en general, valoran que el ecosistema inversor catalán pasa por un buen momento. "Desde hace dos años estamos viviendo un boom en el sector emprendedor", dice Carol.

Las redes de inversores privados afirman que hay capital, pero, frente a la moda por em-



SeedRocket Angels

SeedRocket Angels está integrado por 47 inversores: el 75% son *business angels* y resto *family office*, inversores privados y capital riesgo. La red, liderada por Jesús Monleón, está centrada en el sector de Internet y desde su creación, en 2010, ha invertido más de 12,3 millones de euros en unas 38 tecnológicas en fase semilla.

Jesús Monleón, responsable de la red SeedRocket Angels./E.R.



First Tuesday

La red First Tuesday tiene más de cuatro años de vida pero no se constituyó formalmente hasta 2012, año en el que se levantaron 2,8 millones para 12 *start up*. Liderada por Carlos Blanco, First Tuesday cuenta con 16 inversores inscritos y está centrada en empresas digitales en fases iniciales, sobre todo, de software, e-commerce y redes sociales.

Carlos Blanco, impulsor de la red First Tuesday./E.R.

Economistas BAN

Economistas BAN es la red de inversores privados que el Col·legi de Economistes de Catalunya impulsó en 2012. Dirigida por Xavier Ollé, la plataforma tiene 129 inversores y ha invertido 1,2 millones en Beabloo y Foodinterest. La red se ha centrado más en el sector de las tecnologías de la información y la comunicación.



Xavier Ollé, director de Economistas BAN.

BCN Business Angels

Más de 40 inversores forman BCN Business Angels, creado en 2003. Liderado por Antonio Sala, el inversor accede por invitación. Desde su fundación ha aportado más de diez millones en 17 operaciones. La red invierte anualmente entre un millón y 1,5 millones de euros en proyectos tecnológicos e industriales.



Antonio Sala, consejero delegado de BCN Business Angels.



Keiretsu Forum

La filial española de Keiretsu Forum tiene 125 inversores. Creada en 2007, la red invierte en varios sectores, sobre todo en nuevas tecnologías. En los últimos cinco años, la red ha participado en 32 proyectos con una aportación de más de ocho millones. Miquel Costa dirige Keiretsu desde febrero, cuando su antecesor, Xavier Casares, entró en el Consell Català de Formació Professional.

Miquel Costa relevó a Xavier Casares en Keiretsu./E.R.



Antai Business Angels

La red de inversores Antai Business Angels tiene 32 integrantes que han aportado 3,2 millones de euros a cuatro *start up* desde su constitución, el pasado ejercicio. Antai, dirigido por Marta González y Gerard Olivé, tiene su foco en proyectos online y *mobile*. Entre sus inversores están Miguel Angel Gimeno (Vueling) y Miguel Vicente (LetsBonus).

Gerard Olivé y Marta González dirigen la red de inversores Antai Business Angels.

Eix Technova

Fundada en 2009 en La Salle, la red de inversores privados Eix Technova está dirigida por José Manuel Carol y se ha centrado en participar en proyectos de base tecnológica. Unos 52 inversores forman parte de esta red que invirtió 1,08 millones de euros en ocho *start up* el año pasado.



José Manuel Carol es el responsable de la red Eix Technova.

Know Capital

Creada en 2004, Know Capital no se limita a actuar solo como red de *business angels*; ya que tiene más actividades dentro del *corporate finance*. Know Capital invierte en dos proyectos al año, unos 300.000 euros por empresa. Desde 2009 ha aportado 1,5 millones a cinco firmas de tecnología, retail y servicios.



Dionisio Gracia, consejero delegado de Know Capital.

prender y la crisis, "los *business angels* están siendo muy selectivos" dice Fernando Zallo, de Esade BAN, que opina que los emprendedores "pecan un poco a la hora de pedir financiación". Otra efecto del auge emprendedor es la gran cantidad de proyectos que hay, pero "pocos son buenos y con equipos de primera división", indica Blanco.

Dionisio Gracia, de Know Capital, critica la "falta de proyectos industriales ante la existencia de excesivos modelos de Internet y aplicaciones móviles, sin un claro posicionamiento, mercado o barreras de entrada".

Desde Keiretsu Forum observan que la mayor demanda de los inversores a sus participadas es que abran nuevos

mercados para crecer, porque "la principal preocupación de los inversores es la desinversión en proyectos en los que entraron hace años, y para ello las empresas necesitan crecer", dice Miquel Costa.

Las redes denuncian la falta de financiación bancaria y de ayudas reales tanto para emprendedores como para los propios inversores privados.



Manuel Matés dirige la red de inversores privados Necotium./E.R.

Necotium

El club de inversores Necotium nació en 2011 impulsado por Manuel Matés y 15 empresarios para invertir y acompañar a *start up* en fase inicial. La red ha participado con 900.000 euros en Biicode, Funidelia y Compring. Necotium se alió a la madrileña Big Sur Ventures para coinvertir, así como con otros inversores.