

Inversiones de carne y hueso

La inversión en proyectos de emprendedores en fase inicial se consolida en el Camp de Tarragona a través de la figura de los 'business angels', que empiezan a estructurarse en las ciudades de Reus y Tarragona

Rafael Servent Tarragona

■ Aunque apenas representa una tercera parte de lo que mueve en los EEUU, el sector de los *business angels* se consolida en Europa, con 5.543 millones de euros invertidos a lo largo del pasado 2013 en las primeras fases de 33.430 proyectos de emprendimiento en el Viejo Continente, según el último informe publicado por la red europea de *business angels* EBAN.

Se trata de inversores informales que, a título individual o agrupados en redes de *business angels* o en *family offices* –que gestionan el patrimonio de familias con cierto nivel de recursos–, dedican un dinero a impulsar proyectos de emprendedores sin recursos financieros suficientes.

Empresarios de éxito en activo o que han dado paso a la siguiente generación en su empresa familiar, además de profesionales con buenos ingresos –ya sea en activo o con una prejubilación y un cierto capital acumulado– destinan a estos proyectos sumas que de media superan ligeramente los 20.000 euros, pero que agregadas a las que desembolsan otros inversores informales superan de promedio los 165.000 euros por proyecto en sus fases iniciales.

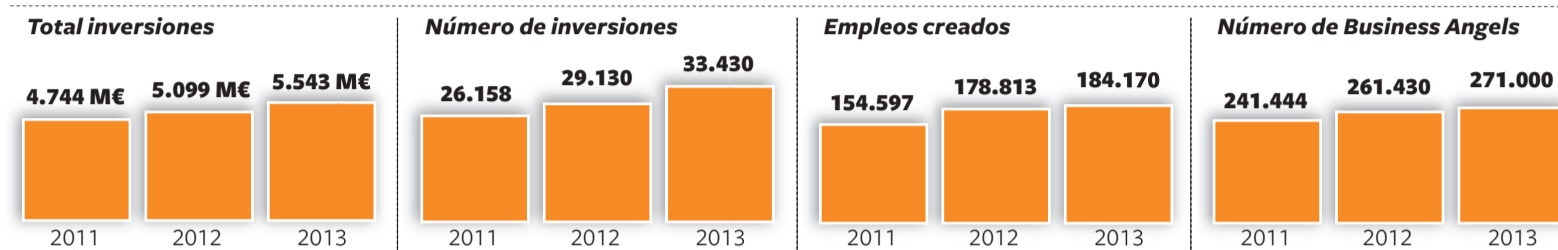
Es una tendencia en expansión, y es la principal fuente de recursos financieros para los emprendedores con proyectos en fase 'semilla' y *startup*. De los 7.500 millones de euros que se invirtieron el año pasado en Europa en las fases iniciales de proyectos de emprendimiento, un 73% correspondieron a *business angels*, con un crecimiento interanual del 8,7%.

Catalunya lidera

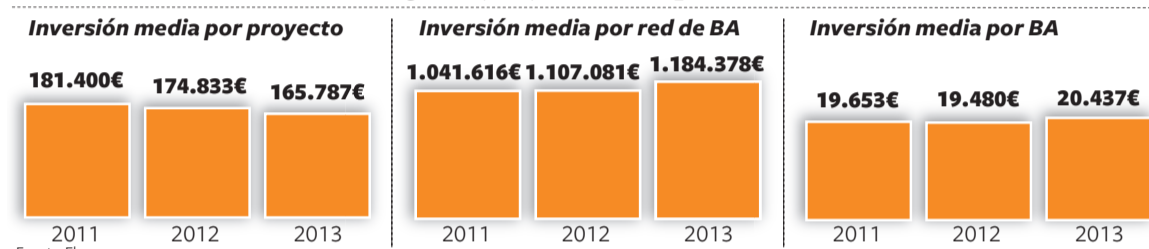
En medio de todas estas cifras, destaca la posición que ocupa España, segunda en volumen de inversión por parte de *business angels* (tomando como referencia el mercado visible), sólo por detrás del Reino Unido y por delante de Rusia. Catalunya es parte fundamental de estos resultados, con más de la mitad del volumen invertido en el Estado español.

La lista de redes de *business angels* y de aceleradoras de *startups* es larga, y va en aumento. A las redes de *business angels* de escuelas de negocios con sede en Barcelona como Esade o el Iese se añaden las propias de universidades como La Salle o

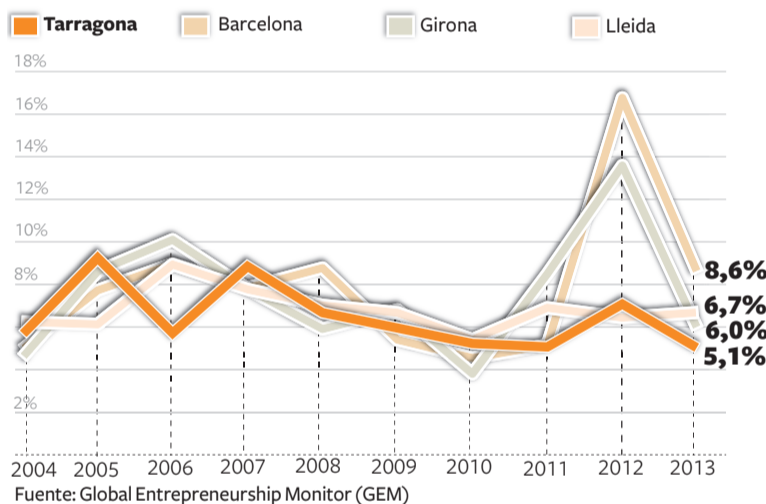
Evolución del sector de los Business Angels en Europa



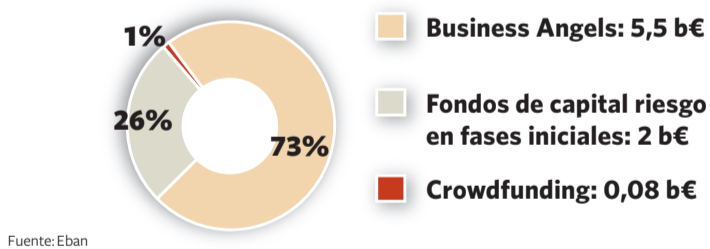
Sector de los Business Angels (BA) en Europa



Evolución de la tasa de emprendimiento



Inversiones en fases iniciales en Europa 2013



de colegios profesionales como el de los economistas o los ingenieros. A ello hay que sumar aceleradoras como SeedRocket, Wayra o Infitum Projects y redes de *business angels* privadas como BANC (Business Angels Network Catalunya) o Ship2B, además de las distintas iniciativas públicas, de las que destaca la red de ACC10.

De lo global a lo local, la demarcación de Tarragona no es ajena a esta tendencia. También en estas comarcas hay particulares que actúan regularmente como *business angels*. La red catalana BANC calcula que una docena de sus inversores son del Camp de Tarragona y Terres de l'Ebre. ¿Por qué participan en una red como ésta?

Albert Colomer, director de BANC y miembro del Consejo de la red europea EBAN, lo explica: «Por un lado, buscan una sistemática de selección, un filtro, y proyectos empresariales en los que invertir. La red hace esa tarea, y se lo presenta a esos inversores». En BANC manejan un millar de ideas al año y unos 200 planes de empresa para terminar invirtiendo en una docena de proyectos.

«Lo segundo que buscan en una red como la nuestra –prosigue Colomer– es capacidad de coinversión. Y si tienes 150.000 euros para invertir, inviertes en tres proyectos y pones 50.000 en cada uno». ¿Por qué lo hacen? Colomer lo resume en una sola frase: «Porque es divertido». Y

prosigue: «Invertir en una empresa permite una participación. La Bolsa, o otros tipos de inversiones, no enriquecen personalmente».

«Es una posición radicalmente diferente a la del inversor pasivo –concluye Colomer–, porque aporta capital, pero también conocimientos, red de contactos... Es un movimiento positivo y una función dinamizadora de la economía».

Nuestros business angels

De lo local a lo hiperlocal, y de ahí de nuevo a lo global. Tras unos cuantos años en los que esta tendencia se ha abierto paso de forma sigilosa y muy poco visible, empiezan a aflorar iniciativas locales que entienden que la visibilidad es el único camino para lograr proyectos empresariales por los que apostar y, quizás lo más importante, que les lleguen de primera mano.

Aunque trabajan con otras redes y buscan coinvertir, aprecian ser los primeros en echar un vistazo a las ideas con las que muchos emprendedores hacen 'la ruta'. Ser la primera puerta a la que se llama con un proyecto en la mano es una ventaja. Sobre todo, si el proyecto está bien.

Reus Tarragona Business Angels, con sede en Redessa, en Reus, es una de estas iniciativas locales. Con un formato de club privado de inversores –con cuatro socios formales y una decena más de *business angels* involucrados–, cuenta con nombres de familias empresarias como los Pont o los Teixidó, o de grupos como STS. Al frente de esta organización está Jordi Prats, que anteriormente había gestionado Reus Capital de Negocis.

Han invertido en proyectos de emprendedores locales co-

mo El Comprador (elcomprador.cat), pero también en otros de Barcelona, como Blackzi. En el último año se han involucrado en tres proyectos, con un compromiso de un millón de euros. Pero han visto muchos más. Muchos. «Apenas un 5% de lo que recibes pasa el filtro», explica Jordi Prats.

«Desde que recibes un proyecto hasta que inviertes en él –prosigue Prats– pasan cuatro meses. En nuestro caso, tirando muy largo, podemos hacer unos ocho proyectos al año».

¿Una aceleradora en TGN?

Este club de inversores privado con sede en Reus no es la única iniciativa que se está gestando en esta área en el Camp de Tarragona. A través de Alliance Partners, con sede en la ciudad de Tarragona, Luis de Grandes y Alberto Aragonés cuentan con media docena de familias de Tarragona dispuestas a estudiar proyectos de inversión como *business angels*.

De hecho, la propia familia De Grandes lleva tiempo entrando en *startups* a través de su Family Office, y Alberto Aragonés, natural de Tarragona, ha hecho lo mismo a título personal, después de recalar de nuevo en su ciudad natal hace un año, tras una dilatada etapa profesional en la consultoría y en la aeronáutica (estuvo en el lanzamiento de Clickair) en Barcelona.

El propósito de Alliance Partners es constituir, en el plazo de un año, una aceleradora empresarial para *startups* en la ciudad de Tarragona que ayude a hacer crecer los proyectos en los que invierten las familias empresarias con las que se mantienen en contacto. De nuevo, la motivación para invertir coincide con un denominador común: experiencias tangibles, enriquecimiento personal.

Lo explica Luis de Grandes: «Cuando uno es empresario y ve talento y un buen proyecto, con posibilidades, acaba entrando. Y lo hace no sólo como inversión, sino por la emoción de vivirlo, por la experiencia que te aportan esas personas».