

“Els ‘business angels’ són l’alternativa als crèdits dels bancs”

Albert Colomer, director de Business Angels Network Catalunya defensa el paper dels inversors privats

Mireia Prat Duran | @newt_tsa
Terrassa

Albert Colomer és un nom íntimament relacionat amb el concepte *Business Angel*. A banda de director de Reempresa, també ho és del BANC, la xarxa d’inversors privats a Catalunya i ha estat recentment renovat com a membre de la xarxa europea, de la qual ha format part de la Junta Directiva des del 2002.

Quina ha estat la teva tasca a la xarxa de Business Angels a Europa?

És un paraigua europeu que agrupa la gent que fa inversió privada, present a 39 països europeus, i amb més de 150 socis. He estat al *board*, un grup de 10 persones que porten la Junta Directiva i membre del comitè executiu, que són les 3 persones que ajuden el president. Aprenent de les xarxes europees, vam poder posar en marxa la xarxa catalana, i a més, vam arrencar el moviment a Espanya: vam fer un *roadshow* per les espanyes fins a aconseguir 41 xarxes a tot l’Estat.

Precisament per això has rebut un premi honorífic.

En els actes de l’EBAN (European Business Angels Network) donem premis a la xarxa de *business angels* que ha fet més feina, la que ha fet una millor inversió o desinversió... L’executiva nova em va voler fer un homenatge pels anys de dedicació i dels resultats i va ser una sorpresa. En les estadístiques del 2013, Espanya ha sortit com el territori on hi ha hagut més inversió després del Regne Unit.

A Espanya està ben implantat el format de business angels, doncs?

Vam començar fa 12 anys i hi ha prop 2200 *business angels*, que han invertit al voltant d’uns 58 milions d’euros. S’estima que estan invertint 10 vegades això, perquè no hi ha cap llista d’inversions i les anem escandallant a través dels informes que fan les mateixes xarxes, però nosaltres diem que només són la punta de l’iceberg. Això és una aportació molt important en el camp de l’emprenedoria, i és una de les principals fonts de finançament a Europa.



Colomer reclama alguns canvis en la legislació i facilitat en la creació d’empreses per impulsar la inversió. Foto: Cedida

Davant la situació de restricció de crèdit dels bancs, això és una alternativa per a les empreses?

És l’alternativa i és un fenomen molt creixent. Totes les grans empreses que han anat sorgint, com Facebook i Google, han estat finançades exclusivament per *business angels* en els primers moments fins que després han trobat empreses especialitzades com les de capital risc. Són particulars que fan inversions en capital, no prestamistes, sinó gent que compra part de les accions de l’empresa. A més, també es cuiden una mica de l’empresa, hi aporten els seus coneixements, la seva xarxa de contactes, li obren portes, ajuden en temes de gestió empresarial, etc.

A nivell administratiu i legislatiu,

es dona suport als business angels?

Se n’hauria de donar més, però ja hi ha algunes iniciatives que el Parlament de Catalunya o el Congrés dels Diputats han fet seguint les nostres indicacions, des de la xarxa BANC o ESBAN, com ara diverses mesures en el camp fiscal. Hi ha dues mesures que es van posar al 2010 a Catalunya: una reducció del 20% de l’IRPF en inversions de fins a 30.000 euros i d’ençà de la llei de l’emprenedor del 2013, hi ha una reducció per a inversions de fins a 50.000. Intentarem que persones que corren un risc intentant que les empreses creixin i que l’economia funcioni, tinguin una reducció dels impostos que els tocaria pagar.

A quin paper queden relegats els

bancs com a principal entitat que concedeix crèdit?

On s’han posat ells. Tots sabem que hi hagut un tancament ferotge de la capacitat de finançament de les empreses que funcionen bé, imagina’t aquell que no ha començat encara o que té una *startup*, que en els primers anys es tracta d’invertir molt i moltes vegades perdre-hi molts diners pel camí. Totes aquestes empreses tecnològiques funcionen pel sistema d’assaig-error, que vol dir que en els primers anys perden, perden i perden fins que aconsegueixen trobar una cosa que funciona. Això en mans del risc tradicional bancari no passa de la primera porta.

Moltes d’aquestes *start ups* instal·len les seus fiscals a fora, en para-

disos fiscals. Què s’hauria de fer perquè es quedessin aquí?

Això passa amb aquells que un cop són grans aprofiten bé les esclletxes fiscals de legislació a Europa. Qualsevol empresa està obligada a fer-ho així per competir. Si tens un competidor que paga l’1% d’impostos i tu el 30%, difícilment competiràs. S’hauria de millorar el tractament de les empreses quan arrenquen. Primer, que sigui fàcil d’instal·lar-se, que es pugui muntar l’empresa en un matí. Després, millorar l’entorn de creació d’empreses, millorar les dificultats que pot tenir un emprenedor, perquè estem en un país on la gent encara considera sospitosa una persona que posi en marxa una empresa. Llavors, mesures de millora fiscal en la inversió inicial, mesures de millora en la desinversió. La millor riquesa que pot donar una empresa a un país és crear ocupació i això s’ha de potenciar de totes totes. La legislació laboral en aquest país tampoc ajuda. Com que la gent no és ignorant, si als països del voltant hi ha diferències significatives, la gent es belluga.

Catalunya és atractiva pels inversors internacionals?

Les dades d’*Invest in Catalonia* diuen que hi ha molta demanda d’empreses per venir aquí i percentualment estem rebent 3 o 4 vegades més del que ens tocaria pel percentatge sobre l’economia espanyola. Jo parlo amb la gent i em diuen que volen invertir aquí, perquè hi ha un bon ecosistema emprenedor, una logística que està bé, i estem ben situats geogràficament. A més els russos busquen el sol que no tenen. Hauríem de ser un país més *business friendly*, posar la catifa als inversors!

El context polític pot afectar en les inversions?

La gent té molt per descomptat que sigui quina sigui la finalització del procés serà enraonada i dins els termes democràtics i d’una economia normal, de negociació. La gent de fora et pregunten i els fa una certa gràcia i enveja que tinguem aquesta il·lusió i capacitat, que lliguen molt amb l’esperit emprenedor. Per ells això és com dir: teniu un *business plan* de país.