



Eclosión de redes de 'business angels' y aceleradoras de negocios

El dinero privado pierde el miedo a internet

MAR GALTÉS
Barcelona

Invertir en empresas de base tecnológica tiene mucho riesgo, sí. Pero ha resultado que invertir en la drilla tenía mucho más. Y así, en los últimos meses, se está viviendo en Barcelona una situación de efervescencia entre emprendedores y *business angels* que se inspira en ese entorno idealizado que es Silicon Valley, donde hay muchos proyectos, mucho capital, y todos trabajando de forma interrelacionada ("estamos lejos, pero vamos en la buena dirección", coinciden los entrevistados). Tres elementos han sido claves en esta maduración del ecosistema emprendedor en Barcelona: ya empieza a haber una trayectoria de casos de éxito que genera un círculo virtuoso de confianza; esos emprendedores de segunda generación hacen de mentores a los nuevos; y el capital privado —y los inversores tradicionales— está reconciliándose con internet.

Se suceden las rondas de financiación de 200.000 euros, hasta de un millón. Barcelona se está consolidando en centro de referencia de empresas, con un claro enfoque en el comercio electrónico: a las "veteranas" Privalia, eDreams, Intercom, Atrápalo, Anuntis, LetsBonus, Trovit o ItNet, no dejan de añadirse iniciativas: Groupalia, Ulabox, Uvinum.

De esta situación se desprende también un mensaje: en medio de tanto discurso negativo al que obliga la coyuntura, también hay gente que arriesga, que hace las cosas bien, y que crece.

Hace un año había en las redes de *business angels* en Barcelona más de 500 inversores privados. "La sensación es que en poco tiempo se ha duplicado el capital riesgo, y hay muchos más *business angels*", dicen desde una de las instituciones más activas. "Mucho dinero privado llegó a internet en el 2000 y salió mal. Ahora vuelve" apunta Luis Martín Cabiedes, de Cabiedes & Partners.

Carlos Blanco, emprendedor e inversor en SeedRocket y First Tuesday, corrobora que cada vez hay más gente interesada en invertir en negocios de internet. "Un *business angel* aporta inversión, pero también *networking* y conocimiento". Desde su experiencia, recomienda invertir en bloques de 8-10 proyectos, "si no,

difícilmente se alcanzará la rentabilidad". Los *business angels* ponen su inversión, pero a cambio exigen compromiso: "yo me dejaré el dinero, pero el emprendedor tiene que dejarse la salud", dice irónicamente Albert Domingo.

Están en auge los encuentros y las aceleradoras especializadas en tecnología (siguiendo el modelo estadounidense, el ejemplo de Y Combinator) para conectar los proyectos y el dinero, alrededor de foros, en campus. Como See-

Actualmente los *business angels* pueden beneficiarse de una deducción del 30% de las cantidades invertidas, con un máximo de 6.000 euros, explica Albert Colomer, director de BANC Business Angels Network Catalunya.

"Pero hacer de *business angel* aún no da para vivir", dice Marek Fodor, que fuera cofundador de Atrápalo, ahora mentor en SeedRocket. "Sí es un hobby sostenible". Fodor considera que la fortaleza de Barcelona no es tanto una cuestión de dinero sino de producción de emprendedores: "Trabajas en una de estas compañías —Intercom, eDreams— y tienes ganas de empezar tu propia empresa: es una bola que va creciendo".

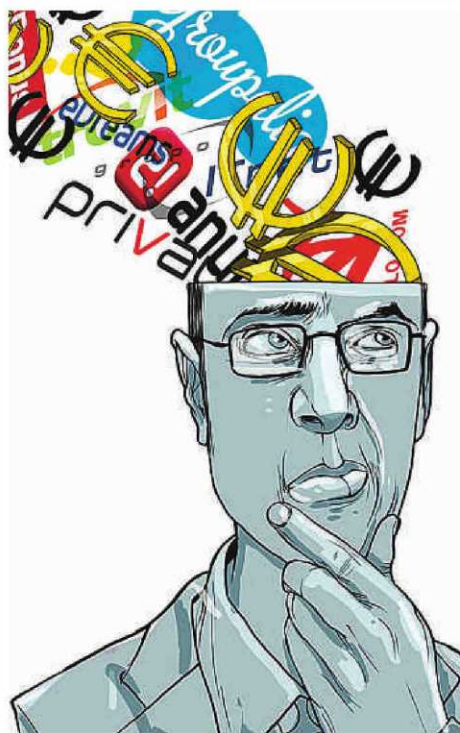
"Barcelona está a nivel europeo en inversiones medianas", corrobora Luisa Alemany, de Esade. Una de las claves del éxito hay que buscarla diez años atrás, en la creación, desde el Cidem, de la Xarxa d'Inversors Privats. Y en la labor de Barcelona Activa.

El profesor del Iese Pedro Nuño sugiere invertir en emprendedores como alternativa al plan de pensiones: "Si a lo largo de la vida vas haciendo inversiones con cierta habilidad, puedes crearte un plan de pensiones importante", explica lo que él mismo aprendió en Harvard del profesor Howard Stevenson.

En capital semilla se considera que ya hay estructura suficiente, pero falta aún el siguiente paso: "faltan fondos de capital riesgo", apunta el emprendedor e inversor Martin Varsavsky, quien sin embargo considera que "en España, Barcelona es la ciudad que tiene más potencial tecnológico".

Pero esta efervescencia no significa que haya menos fracasos. Luis Martín Cabiedes reconoce que "el 80% de las inversiones no funcionan desde el punto de vista de rentabilidad para el inversor. Con el otro 20% tienes al menos que multiplicar por 10 la inversión". Eso es posible "si diversificas y escoges bien".

Barcelona va camino de ser el clúster de la emprendeduría en el sur de Europa, como en Estados Unidos lo son Silicon Valley y Boston, y en Europa, Cambridge o Berlín. Ya tenemos las empresas y el entorno que ejercen el efecto tractor. Falta masa crítica y capital que asegure la siguiente fase, que haga rentable el ciclo inversor. ●



ORIGEL MALET

drocket, First Tuesday, la británica Rockstar implantada aquí con Samba Accel; además están las impulsadas desde Iese y Esade, otras como Keiretsu, o los encuentros internacionales como el SeedCamp. Es muy habitual que entre ellos co-inviertan. Los inversores pagan una cuota para formar parte de la red y acceder a

Barcelona se consolida como centro de referencia en emprendeduría en el sur de Europa

los proyectos de emprendedores. Pero también se han puesto las pilas las grandes empresas. Telefónica acaba de poner en marcha Wayra, una aceleradora para proyectos tecnológicos que ha probado en Latinoamérica y ahora arranca en Madrid y Barcelona. Y La Caixa, a través de Caixa Capital Risc, pretende convertirse en dinamizador del ecosistema.