

## El creixement de nous negocis

# Pluja de milions per a 'start-ups'

■ La inversió en nous projectes és el que més creix en l'activitat del capital de risc i atreu fons forans ■ El bon moment impulsa també l'acció dels inversors privats i el micromecenatge

Berta Roig  
BARCELONA

El *venture capital*, és a dir, aquell segment del capital de risc que es concentra en empreses en fase inicial, viu un moment més que dolç. Segons les dades de l'Associació Espanyola d'Entitats de Capital de Risc (Ascri), aquest tipus d'inversió ha assolit la suma rècord de 585,6 milions d'euros el 2015. Són aquestes operacions les que estan impulsant més l'activitat dels fons de capital de risc, i això és així en part perquè, com explica el president d'Ascri, Javier Ulecia, "els fons internacionals s'estan començant a fixar en el nostre mercat, perquè detecten més companyies d'èxit que han aconseguit créixer ràpidament i que són globals, i això és un gran element de reclam". El capital estranger ha signat el 67% de les operacions de *venture*.

El que abans era una excepció, afegeix Ulecia, com ara "que un fons de Londres busqués projectes aquí, avui ja és més normal; han perdut la desconfiança que tenien cap a aquest mercat". Això passa en bona part per l'eclosió de l'ecosistema emprendedor local. I és que Catalunya, i especialment l'àrea de Barcelona, concentren, juntament amb Madrid, la majoria de les operacions. En el sector tecnològic encara és més evident. Les *start-ups* d'aquest segment amb base a Catalunya van captar el 60% del total de fons el 2015, segons un estudi presentat aquesta setmana per la *Mobile World Capital Barcelona*.

Exemples d'èxit com ara Wallapop i Letgo, dues aplicacions de compra-venda d'articles de segona mà que en molt poc temps han estat capaces de créixer exponencialment i ge-

nerar un mercat global, contribueixen a aquest efecte crida cap al capital forà. Letgo ha donat entrada a la nord-americana Naspers amb més de 90 milions d'euros i Wallapop ja té en el seu accionariat actors com la també nord-americana Insight Venture Partners.

El sector tecnològic continua sent el rei de les grans inversions, però també despunta amb força el biotecnològic. Aquest àmbit ha protagonitzat la primera gran operació de l'any, els 11,5 milions d'euros que han anat a Aelix Therapeutics –especialitzada en el desenvolupament d'immunoteràpies contra el VIH– en una ronda de finançament liderada per Ysios Capital, i en la qual han participat també Caixa Capital Risc i Johnson&Johnson Innovation. "Estem treballant en el sector *biotec* des del 2008 i hem notat un gran canvi d'actitud. Si bé al principi era molt difícil despertar l'interès d'inversors internacionals, ara fins i tot són ells els que ens pregunten l'opinió sobre empreses espanyoles i catalanes que tenen en el seu radar", explica Josep Lluís Sanfeliu, soci i cofundador de l'empresa Ysios Capital.

### Una via en auge

Aquesta mateixa explosió d'activitat l'estan notant les plataformes de micromecenatge dirigides a empreses de nova creació (*equity crowdfunding*). Crowdcube, plataforma originària del Regne Unit que el 2014 va aterrar a Barcelona, ha tancat el 2015 amb 2,2 milions d'euros gestionats en operacions de finançament a *start-ups*, i la previsió per a enguany, explica el seu màxim responsable, Pepe Borrell, és assolir els 5 milions d'euros.

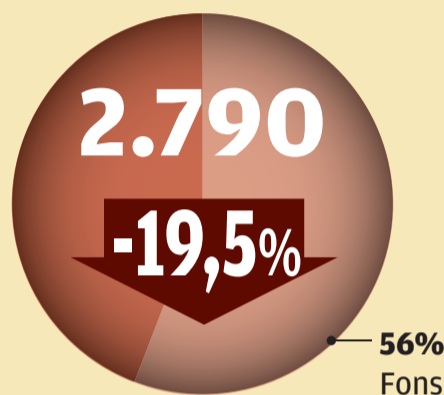
El salt en l'activitat de la plataforma, destaca Bor-

## El capital de risc creix amb les empreses emergents

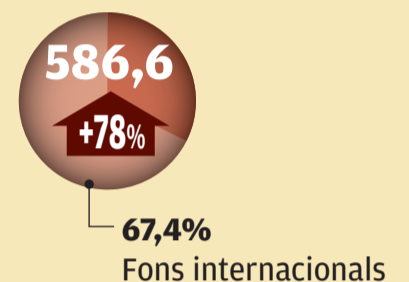
### ■ Inversió dels fons de capital de risc

Any 2015. Milions d'euros i diferència respecte al mateix període del 2014 en %

#### TOTAL D'INVERSIONS

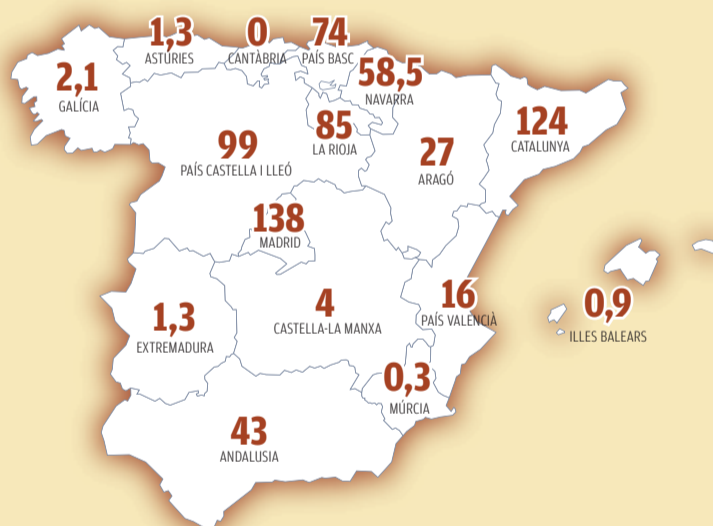


#### INVERSIÓ EN CAPITAL RISC (inversió en fases inicials)



### ■ Un mercat dominat per Madrid i Catalunya

Inversions per comunitat autònoma de gener a maig del 2015, en milions d'euros



FONT: ASCRI (Associació Espanyola d'Entitats de Capital de Risc) i elaboració pròpia / GRÀFIC: EL PUNT AVUI

### Les frases

“Les companyies d'èxit que han aconseguit créixer ràpidament i que són globals són el millor reclam”

Javier Ulecia  
PRESIDENT DE L'ASCRI

“A pesar que l'entorn socioeconòmic encara és volàtil, estem en un bon moment per a aquestes operacions”

Àlex d'Espona  
COORDINADOR DE BANC

rell, recull aquest bon moment de l'emprenedoria, però també el fet que aquestes empreses joves estiguin més obertes a buscar vies de finançament alternatives als bancs. “Quan vam començar érem l'última de les seves opcions, però ara podem ser la primera.”

I, tot i que encara estan tancant els números del 2015, a la xarxa d'inver-

sors privats (*business angels*) BANC (Business Angels Network Catalonia) també veuen el moment amb optimisme. El seu coordinador, Àlex d'Espona, destaca: “Estem en un bon moment per a aquestes operacions. I, si bé l'entorn socioeconòmic encara és volàtil, les perspectives són molt millors que fa dos o tres anys.”

Aquesta xarxa, promo-

guda per la Cecot i la Fundació CP'AC, espera tancar el 2015 lleugerament per sobre dels 810.000 euros que va mobilitzar un any abans, “i les perspectives per a aquest any van en aquest mateix sentit”, assenyala D'Espona.

### Els reptes pendents

A pesar d'aquesta tendència positiva, el sector alerta que encara no es poden tirar coets. “Encara estem lluny dels nivells que hauríem de tenir pel volum de la nostra economia. Si ens comparem amb altres països com ara el Regne Unit, Alemanya i França, proporcionalment estem encara molt per sota”, destaca el president d'Ascri.

Això és així, diu Ulecia, perquè “aquí encara ens

costa més captar aquests fons privats perquè tenim menys incentius fiscals que en altres països”. Una queixa que comparteixen des de les xarxes d'inversors privats, però que no acaba d'entrar a l'agenda política, “per molt que la majoria dels partits comparteixin les nostres aspiracions”, diu Ulecia.

El 2015 el conjunt de les plataformes de micromecenatge corporatiu van moure uns 4 milions d'euros a l'Estat (bàsicament a Barcelona i Madrid), molt per sota dels 25 milions que mouen al Regne Unit. “Cal millorar l'entorn legal i facilitar el registre d'inversors estrangers per operar amb empreses d'aquí si es vol continuar creixent”, destaca Borrell. ■

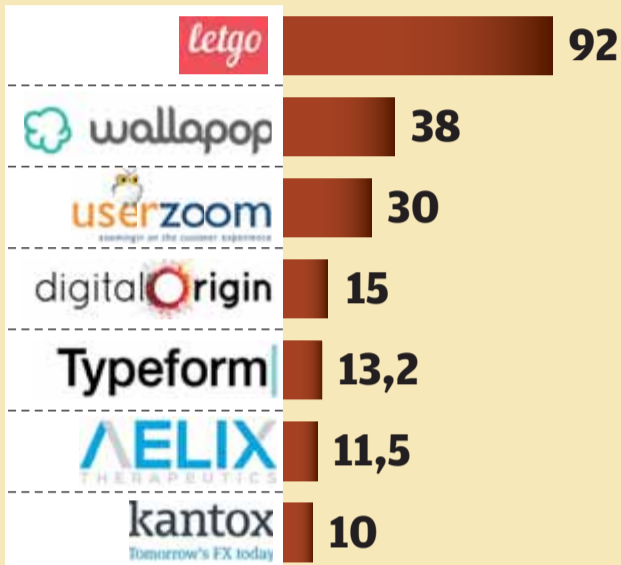


# Start-ups'

## Les veus dels protagonistes catalans

### Operacions destacades entre empreses catalanes

En milions d'euros



### Immunes a la volatilitat

En un escenari marcat per un acord *in extremis* per formar govern a Catalunya i la més que probable convocatòria de noves eleccions a l'Estat, semblaria fins i tot contradictori que la inversió en empreses de nova creació visqui un moment d'explosió. Però està passant. Com explica el president d'Ascri, "a cap inversor li agrada la incertesa, però precisament els que es dirigeixen al segment d'empreses de nova creació estan molt acostumats a aquest element d'incertesa".

A més, les *start-ups* que acumulen la major part de la inversió del capital de risc i altres inversors institucionals i particulars tenen en comú

que, a pesar de ser molt joves, són molt globals, i això vol dir que tan sols una part molt petita del seu negoci depèn de la marxa de l'economia catalana o espanyola. La inversió en negocis de nova creació és menys cíclica que la resta del capital de risc, i es deixa influenciar menys pels moviments en l'escenari polític. Per això, entre tots els elements que poden condicionar el creixement de la inversió aquest 2016, el complicat escenari polític no sembla que hi hagi de tenir gaire influència. "Pesa més la nostra capacitat per captar i retenir equips de talent amb una visió global des del primer dia", afegeix Ulecia.

### Miguel Vicente, Wallapop

#### "Cada vegada és més fàcil atreure capital de fora"

L'aplicació de compravenda de productes de segona mà Wallapop és una de les marques emprenedores que han sabut exportar millor l'èxit de l'ecosistema emprenedor de Barcelona. Un ecosistema que, pel soci fundador de Wallapop, Miguel Vicente, "gaudeix de molt bona salut, i l'entrada de capital es-



Miguel Vicente ■ ARXIU

tranger així ho certifica". Per Vicente, "cada vegada és més fàcil per a les empreses amb base aquí anar a buscar finançament a fora", i això es nota també en l'actitud dels inversors estrangers. "M'he arribat a trobar amb un inversor amb seu a Londres que m'ha dit que els costa menys trobar bon flux de projectes aquí que allà." A pesar de les incerteses que la Xina desperta en els mercats, Vicente creu que aquest 2016 també serà bo per al finançament a *start-ups*.

### Javier Darriba, Userzoom



Javier Darriba ■ JUANMA RAMOS

#### "Els inversors hi veuen talent a costos raonables"

Userzoom és un programari que permet a l'empresa fer proves amb mostres d'usuaris i arribar a conclusions sobre si l'experiència de navegació és positiva o negativa. Això permet, diuen els seus fundadors, incrementar el negoci de les empreses, i en poc temps han sabut captar clients de tot el món (tenen el

90% del negoci fora). Userzoom ha estat també una de les firmes catalanes més actives en la captació de capital el 2015 (uns 30 milions d'euros). "Barcelona té bona imatge i els inversors americans amb què hem tractat són conscients que aquí hi ha talent a uns costos raonables", diu un dels seus fundadors, Javier Darriba. Tenir un negoci molt internacionalitzat també els ha ajudat. "Per captar el seu interès, has de tenir vocació de lideratge internacional."

### Marek Fodor, Kantox

#### "Els bons projectes no tenen problemes per captar capital"

Kantox és un dels millors exemples d'empresa nascuda a Barcelona però amb una visió global des del seu plantejament inicial. La plataforma d'intercanvi de divises entre empreses és un dels màxims exponents de l'explosió del sector *fintech* i ha experimentat un creixement impressionant en molt poc temps. El

2015 va arribar a la fita de 1.769 milions d'euros intercanviats i va ser una de les *start-ups* més atractives per al capital de risc (10 milions). El seu president, Marek Fodor, destaca en aquest sentit que "exemples com Kantox, Typeform, Cartodb i Scytl mostren que els bons projectes no tenen problemes per atreure capital estranger". A més, Fodor considera que aquesta tendència seguirà enguany, "tot i que hi pugui haver una certa desacceleració global".



Marek Fodor ■ JUANMA RAMOS

### Jaume Gomà, Ulabox

#### "El capital estranger ja no pensa en fronteres"

Es va posar en marxa el 2011 i en aquest poc temps Ulabox s'ha fet un lloc en el mercat i ha traslladat el furor per les compres en línia al segment dels productes per a la llar. Els 5 milions d'euros que ha captat en el darrer exercici confirmen el bon moment que viu aquesta firma, que en molt poc temps ha aconseguit



Jaume Gomà ■ JUANMA RAMOS

sumar 50.000 clients.

Per Jaume Gomà, un dels socis fundadors d'aquest supermercat en línia que va facturar quatre milions el 2014, "el capital estranger cada vegada pensa menys en fronteres i més en idees gestionades per bons equips". Gomà creu que l'entrada de capital internacional "també ha ajudat a dinamitzar els inversors locals i ha consolidat Barcelona com un dels punts calents de l'emprenedoria tecnològica a escala global".