

# NEGOCIOS & INNOVACIÓN START-UP

LA VANGUARDIA

**La Salle Technova**  
Galardonada  
por su red de inversores

**NoviCap**  
Una nueva solución para las  
pequeñas y medianas empresas

## Barcelona aglutina el mayor ecosistema 'start-up'

Con más de 1.000 empresas emergentes, es una de las ciudades  
preferidas por los trabajadores extranjeros

**POR TRABAJAR EN  
127 PAÍSES CON 89 DIVISAS**

Según CaixaBank. Memoria 2016. NRI: 1890-2017/09681

 **CaixaBank**  
Empresas  
El banco que eligen las empresas





Flaminia Pelazzi

Entrevista a Isabel Giménez, directora de La Salle Technova Barcelona

# Inversiones a la carta

Pilar Maurell

La Asociación Española de Business Angels Networks (AEBAN) ha galardonado a La Salle Technova Barcelona con el Premio a la Mejor Red de Business Angels del 2017. La Red de Inversores EIX es una comunidad privada enfocada en la financiación de empresas innovadoras de base tecnológica en fase *seed* con más de 10 años de experiencia. Por su parte, La Salle Technova Barcelona, creada en 2001, es un parque de innovación con servicios de aceleradora e incubadora de *start-ups* y está, desde el año 2015, entre las diez mejores aceleradoras europeas.

## ¿Cómo nació la red de inversores?

Hace una década, unos alumnos ingenieros de La Salle habían desarrollado sus *start-ups* que fueron adquiridas por otras empresas, y

con el dinero propusieron a La Salle Technova montar una red para invertir en otros proyectos como el suyo. Con Josep Miquel Piqué, presidente del parque e impulsor del Keiretsu Forum Barcelona, decidimos crear esta red de inversores, que comenzó con esta primera financiación de *start-ups* por parte de esos emprendedores. A raíz de esta propuesta, también nos planteamos ayudar a las *start-ups* a buscar financiación pública.

## ¿Cómo creció la red?

Ahora tenemos una cartera de 60 inversores, algunos son *business angels* otros son *venture capital* pero no todos con el mismo nivel de actividad. Nuestros *tickets* mínimos son de 25.000 euros y ofrecemos un formato diferente al *demo day* [los foros de inversión] que se realiza normalmente en otras aceleradoras e incubadoras. Nosotros hacemos inversiones privadas *one to one*. Preparamos bien el mapeo de los emprendedores, vemos qué ronda están bus-

Durante sus casi 15 años de vida, La Salle Technova ha incubado y acelerado más de 250 proyectos empresariales con un éxito del 60% y ayudado a conseguir más de 27 millones de financiación.

cando, qué perfiles de inversores pueden estar interesados e interesan a los emprendedores, contactamos con nuestra cartera de inversores y les presentamos los proyectos. Si están interesados, organizamos una reunión privada donde en la sala solo están el inversor y el emprendedor. Trabajamos muchísimo durante más de seis meses en el perfil del emprendedor.

## ¿Cuáles son vuestros objetivos ahora?

Salir al exterior. Nuestra presidencia de la IASP nos facilita la conexión de *start-ups* e inversores de 400 parques de todo el mundo. Nos focalizamos en los proyectos que tenemos para hacerlos crecer, de los que el 60% busca inversión. También nos estamos orientando al *corporate venturing*, conectando nuestras *start-ups* con inversores corporativos como estrategia de crecimiento y de salida de las inversiones. Como universidad no nos quedamos ninguna participación. Nuestra vocación es conectar al máximo a nuestros alumnos, antiguos alumnos e investigadores con nuestro Parque.

## ¿Faltan proyectos buenos?

Llevamos seis años con nuestra escuela de inversores, la hemos montado en diferentes lugares del mundo y nos damos cuenta de que, cuando los has formado y están dispuestos a invertir, lo hacen solo en uno de los muchos proyectos que han visto. Nuestra recomendación para invertir en proyectos buenos es tener un modelo de negocio validado y hacer un seguimiento de buenas métricas. Los inversores tienen una cantidad para invertir y saben que existe el riesgo de perderla, pero el objetivo final es que en cuatro años logren una salida rápida y este dinero se multiplique por 4 o 5.

## ¿Cuál es vuestro perfil de inversor?

Los *business angels* se centran en proyectos iniciales que tienen que tener un producto mínimo viable, buenas métricas y primeros usuarios o clientes, no invierten en un *power point* ni en una idea. Acostumbran a co-invertir con otros inversores de la red. Los *venture capitals* tienen un claro portafolio de inversión y acostumbran a co-invertir o invertir donde hayan invertido *business angels*. Nos estamos focalizando en buscar *corporate venturing* que quieran invertir de forma estratégica en nuestras *start-ups*.

## ¿Cómo ha cambiado el perfil del inversor?

El inversor de 2007 era de la antigua escuela. Quería invertir en algo seguro, era más precavido, costaba que invirtiera en *start-ups* y esperaba a que el proyecto estuviera más maduro. Ahora invierten en fases más iniciales.

## ¿Qué casos de éxito habéis tenido?

En los últimos dos años, la facturación se ha incrementado en un 430% y las *start-ups* están creciendo muy rápido. Tenemos una facturación al año de 3,8 millones, más de 1.873 clientes entre todas las *start-ups* y hemos recibido 10 millones de euros de financiación pública. Entre nuestros casos de éxito están Digital Legends, ForceManager o ChicPlace. Ahora tenemos proyectos interesantes como Bioo, Vadacity, Nektria y my WorkUp, y el valor de las 30 empresas incubadas hoy en La Salle Technova es de 60 millones de euros.

# "Nuestros inversores se centran en proyectos iniciales que tienen que tener un mínimo producto viable y buenas métricas, no invierten en un *power point* ni en una idea".