

La XIP, la primera Xarxa d'Inversors Privats creada pel Centre d'Innovació i Desenvolupament Empresarial (CIDEM) de la Generalitat de Catalunya, és el punt de referència de la inversió directa en empreses de base tecnològica al Principat. La seva feina consisteix a posar en contacte els emprenedors amb els inversors adients.

Fa un any i mig, Javier Lobo va invertir tots els seus estalvis en una idea. Volia un club de golf federat però sense pertànyer a cap camp en particular. Així va néixer Open Golf, que mitjançant el suport d'Internet és un dels primers clubs virtuals de golf a Catalunya. "Els socis del club gaudeixen d'un seguit de descomptes tant en els camps com en les botigues de material i els permet de posar-se en contacte entre ells", explica el seu impulsor. Mesos després, en veure que el projecte era viable, Javier Lobo va plantejar-se la necessitat d'aconseguir més capital per tirar endavant l'empresa, fer-ne un negoci rendible i expandir-se.

Rodolfo Lewin, per la seva banda, és un economista amb una llarga trajectòria empresarial que va trobar-se en una situació difícil quan la retallada de personal de l'empresa on treballava va deixar-lo a l'atur rondant la cinquantena. Llavors, decebut pels sistemes d'inversió tradicionals com la borsa o els fons, i amb el convenciment que hi perdia diners, va plantejar-se dos possibles camins d'inversió del capital que tenia estalviat. "Una de les opcions era invertir en el camp immobiliari, i l'altra, les pimes, on hi ha bones idees, són creatives, i on és una pena que, per manca de diners, certes empreses no puguin tirar endavant els seus projectes", sosté Lewin.

La Xarxa d'Inversors Privats (XIP), creada pel CIDEM, va solucionar els

tat de posar en contacte ofertes i demandes concretes, com les de Lobo i Lewin. La XIP orienta l'emprenedor en les diferents etapes de recerca de capital (pla d'empresa, valoració, inversor idoni) alhora que incorpora el seu perfil en la plataforma per cercar l'inversor adequat per al seu projecte.

La recerca de l'inversor. Per un projecte inicial, com en el cas d'Open Golf, i després d'haver usat els estalvis propis, d'amics i familiars, l'emprenedor ha d'afrontar la difícil situació de trobar una injecció de capital si no el vol veure morir. En aquesta fase inicial, l'obtenció de préstecs es fa difícil per la manca de garanties del nou projecte i pel fet d'acumular des d'un principi el pagament dels interessos del crèdit. Arribats a aquest punt, la figura del *business angel* pren relleu.

Com explica Günter Schiendl, gerent d'iniciativa financera del CIDEM i un dels impulsors de la XIP, "el *business angel* és una persona física amb capacitat d'inversió, amb un perfil professional recíbit, que desitja involucrar-se en l'activitat d'una empresa i a la vegada aportar, si cal, el seu coneixement a l'emprenedor". Per al mercat català, a més, aquesta figura és important perquè acostuma a fer les inversions en la seva regió de residència. I, així, es genera un fort moviment de capital beneficiós per a l'economia d'aquest territori.

Àngels d'emprenedors

problemes de Javier Lobo per trobar capital i els de Rodolfo Lewin per aconseguir un projecte on invertir, i els ajudà a tancar una operació conjunta aquest juliol passat. Aquesta xarxa permet identificar bons projectes d'inversió alhora que proporciona ajut en l'elaboració dels *business plans*, la identificació dels inversors —dits també *business angels*—, la difusió de la informació i la possibili-

Aquest perfil, molt conegut als Estats Units, Anglaterra o Alemanya per les seves pràctiques emprenedores "assumeix un risc elevat però a la vegada se sent involucrat en el projecte, tot i que la capacitat d'actuació és limitada", com afirma Lewin, el *business angel* d'Open Golf.

Als Estats Units es calcula que hi ha uns tres milions d'inversors amb aquestes característiques. A Europa, uns



UNA PARELLA IDEAL
Economista de professió,
amb una llarga experiència
en el món de l'empresa
i uns estalvis disponibles
per invertir, Rodolfo Lewin
(a l'esquerra) va optar
el juliol passat
per convertir-se en
un dels inversors privats
que necessitava
Javier Lobo (dreta)
per donar una empenta
decisiva al seu projecte
empresarial, Open Golf.
Lewin i Lobo
es convertiren així en un
exemple de la inversió
directa en empreses
com a alternativa vàlida
enfront d'altres productes
financers del parquet
borsari.

125.000, i a Catalunya, el CIDEM en té uns 100 de catalogats. Aquest centenar d'inversors formen part de la XIP, que es troba sota el paraigua de l'NVTS, la primera plataforma de *business angels* a àmbit mundial i de l'EBAN (European Business Angels Network), la xarxa de xarxes creada per la Comissió Europea. Aquest fet, i la garantia del segell del CIDEM, aporten un valor afegit tant per a l'inversor com per a l'emprenedor. A aquest darrer, se li dona tota la informació que es pot captar del primer. I a l'inversor, se li garanteix que sigui un bon projecte mitjançant el pla de negocis. Així s'aconsegueix l'honorabilitat i la màxima transparència entre les dues parts.

En el cas del projecte de Javier Lobo van passar vuit mesos des que va entrar en contacte amb la XIP fins que va tenir enllestit un pla de negoci. I la XIP va concertar-li tres trobades amb possibles inversors fins que va coincidir amb Rodolfo Lewin. Ell va parlar d'Open Golf a dos inversors més, i entre els tres, i de manera esglaonada, van aportar 18 milions de pessetes de capital (108.043,22 euros). Aquesta quantitat, de fet, no està lluny de la mitjana d'inversions que pre-

tén atreure el CIDEM a través de la figura dels *business angels*, que es troba entre els 25 i els 50 milions de pessetes (és a dir, entre els 150.000 i els 300.000 euros).

"Normalment, d'idees, n'hi ha moltes i són bones, però en la majoria dels casos és la mala gestió el que fa enfonsar un bon projecte", destaca Lewin. En l'actualitat, aquest economista reconeix que no tots els *business angels* responen al seu perfil, sinó que n'hi ha altres que "tenen una feina estable i inverteixen el seu capital en empreses per sentir-se'n una mica més amos que no pas en les inversions tradicionals". Lewin, que en aquests moments té inversions en cinc altres nous projectes, reconeix que "també el fet de sentir-te com una mena d'ONG és important a l'hora d'invertir, tot i que òbviament el que es busca és rendibilitzar la inversió". Abans de dos anys, però, és conscient que no començarà a obtenir beneficis i que aquests cal buscar-los a mig i llarg termini.

El referent Amazon.com. Un cas paradigmàtic del que poden ser les inversions dels *business angels* és el d'Amazon.com, la llibreria d'Internet. Jeff Bezos va iniciar el seu projecte amb uns 60.000 dòlars l'any 1994 (55.020 euros). Un any després, superada l'etapa inicial en què la seva família va invertir-hi també, aconseguí que dos *business angels* aportessin 54.000 dòlars (49.518 euros). I ja el 1996 un grup de vint inversors privats hi afegiren 937.000 dòlars (859.229 euros) en total. Avui, Amazon.com és un dels negocis més cotitzats del món.

"Estem pensant d'expandir Open Golf cap al País Valencià, Múrcia i la resta de l'estat espanyol", diu Javier Lobo, que fa un any no hagués imaginat que el seu projecte tiraria endavant amb tanta força. I això, gràcies a la injecció de capital de Rodolfo Lewin, que conclou: "els diners sempre tenen por, però encara que també pot sortir malament, fer una inversió d'aquestes característiques em manté jove". La XIP treballa per a tots aquells que vulguin sortir-se'n.

Joan Esculies