

NUEVOS ACTIVOS

NICHO DE MERCADO

LA PLATAFORMA DE 'CROWDLENDING' ACUMULA YA MÁS DE 1,56 MILLONES DE EUROS PRESTADOS A PYMES DE TODA ESPAÑA. EL PORTAL BARCELONÉS ATERRIZA EN MADRID Y ABRE UNA RONDA DE FINANCIACIÓN.

Arboribus, el otro 'banco online' de las pymes

Tina Díaz. Barcelona

Arboribus se ha consolidado como una alternativa a la tradicional financiación bancaria. Prestar dinero a pequeñas y medianas empresas es la razón de ser de la plataforma de *crowdfunding*, creada en Barcelona a finales de 2012 por Josep Nebot y Carles Escolano.

Esta compañía canaliza la financiación a pymes a través de préstamos por parte de los 1.900 inversores particulares que tiene registrados; "entre ellos hay tres *family office*", dice Josep Nebot. Desde que nació, la compañía ha tramitado préstamos por un total de 1,56 millones a unas cuarenta compañías españolas.

La *start up* –que no revela sus cifras económicas–, está inmersa en su tercera ronda de financiación y acaba de abrir una oficina en Madrid. Los recursos se destinarán a ampliar plantilla e impulsar su crecimiento. Desde su creación, Arboribus ya ha levantado alrededor de 410.000 euros en otras dos rondas.

Los dos fundadores controlan más del 50% del accionariado y el resto está en manos de varios inversores privados,

La 'start up' ha recibido más de 400.000 euros desde que se creó en 2012 en Barcelona



Carles Escolano y Josep Nebot, fundaron Arboribus a finales de 2012 en Barcelona.

La tecnológica, en cifras

USUARIOS

La compañía tiene más de 1.900 inversores particulares registrados en la plataforma.

ACCIONARIADO

Más del 50% pertenece a los fundadores. El resto es de inversores privados.

OFICINAS

La central de Arboribus está en el Parc Tecnològic Nord de Barcelona Activa. También tiene una oficina en Madrid.

family office y el *pledge fund* Lánzame Capital, una firma que preside el exjugador de baloncesto Ferran Martínez y se dedica a hacer microinversiones colectivas en *start up*.

Modelo de negocio

Empresas consolidadas, de cualquier sector y con beneficios pero con necesidades de liquidez son el público objetivo de Arboribus, que elige entre las peticiones a las candidatas a recibir financiación para colgarlas en su portal con el fin de que los usuarios puedan escoger en qué compañía y qué importe quieren invertir.

"Son pymes que buscan recursos para comprar maqui-

naria o internacionalizarse", explica Carles Escolano.

Arboribus ingresa una comisión por cada empresa en busca de financiación que publica en su portal, y el 1% del capital que ha invertido cada inversor particular. "A medida que la empresa paga el préstamo, el inversor va cobrando", señala Nebot. "Los inversores obtienen una rentabilidad antes de impuestos del 7% y tenemos morosidad cero", añade el directivo.

La *start up*, que emplea a doce personas, quiere consolidarse en España aunque en un futuro se planteará internacionalizarse. Gran Bretaña y Estados Unidos son países referentes para Arboribus.

GENERACIÓN 2.0



Juan Zamora, consejero delegado de Signaturit.

La tecnológica Signaturit busca 600.000 euros

T.D. Barcelona

Firmar un contrato de compraventa o facturas desde un dispositivo móvil sin necesidad de descargarse otras aplicaciones es la tecnología que ha desarrollado Signaturit. La *start up* facturó medio millón de euros en 2014 y aspira a alcanzar los dos millones de euros en 2017.

Para aplicar la solución, el usuario debe abrir un correo electrónico y añadir la extensión *.signatur.it* al final de la dirección de correo electrónico de las personas que tienen que firmar. En el proceso se capturan datos biométricos de la firma manuscrita, que permiten identificar de forma única a los firmantes, según explican desde la compañía.

"Antes, la gente era reacia a usar esta tecnología, pero ahora el mercado es más maduro", asegura Juan Zamora, cofundador y consejero delegado de la *start up*.

La compañía tiene clientes del sector financiero y

asegurador a los que cobra 0,50 euros por documento firmado. Para los particulares, Signaturit ha establecido una suscripción mensual de entre 15 euros y 30 euros.

Mercado internacional

Creada en 2013 por Juan Zamora, Salvador Severich y Javier Martínez, Signaturit ha abierto una ronda de financiación con la que espera captar 600.000 euros que destinará a fortalecer el área comercial y de marketing. "De este importe, unos 250.000 euros, ya están invertidos", dice Zamora.

Los fundadores tienen en 80% de Signaturit y el 20% se reparte entre Banco Sabadell, la aceleradora holandesa Startbootcamp y la incubadora de empresas Incubio.

Con tres empleados en la oficina de Ámsterdam y nueve en la sede de Barcelona, Signaturit prevé crecer en Europa este año y saltar a Latinoamérica entre el año que viene y 2017.

LA 'APP' DE LA SEMANA

IOMANDO PERMITE ABRIR TODO TIPO DE PUERTAS AUTOMÁTICAS

IOmando permite abrir, gestionar, controlar y compartir el acceso a puertas de parking y todo tipo de controles remotos como persianas o ascensores desde el teléfono móvil. Funciona con cualquier puerta electrificada o automatizada y es compatible con cualquier método de acceso ya instalado. Para su puesta en marcha, se necesitan tres sencillos pasos: comprar e instalar el dispositivo

electrónico iobox, darse de alta como administrador online de IOmando –desde donde el cliente da de alta y gestiona los usuarios a los que quiera dar acceso– y descargar la *app* en el móvil. IOmando, creada por Marc Collado e Ignacio Vilá en las aulas del Instituto Químico de Sarrià, cerró el pasado mes de diciembre de 2014 la primera ronda de financiación y prevé aterrizar en Portugal en 2016.



LO MEJOR

- Permite gestionar el acceso de familiares o amigos durante el tiempo que el usuario decida, además de controlar quién entra y quién sale.
- Con la misma aplicación se pueden abrir todas las puertas que estén previamente configuradas para ello, por lo que evita el uso de varios mandos.

LO PEOR

- Requiere la instalación previa del dispositivo *iobox* en todas las puertas que deseemos abrir con IOmando. Cada centralita *iobox* tiene un precio de 199,95 euros.