Universitat Abat Oliba CEU
Gabinete de Prensa

Escalabilidad, un buen equipo y orientación al mercado, cualidades que se buscan en una *startup*

- **La Cátedra de Empresa Familiar de la Universitat Abat Oliba CEU ha celebrado la III Jornada de Emprendimiento Experiencial, con la participación del socio de Plana Abogados, Luis Crisenti, el CEO y fundador de 'Corre Y Vuela', Juan Prim, y el consultor senior de BANC, Marc Vila.**
- **Los *business angels* "se fijan más en la visión de mercado que en la de producto", ha dicho Vila.**

Barcelona, 20 de marzo de 2017.- Escalabilidad, existencia de un equipo formado y estable, y validación en el mercado, éstas son las características que los inversores buscan en las *startups*. A todas ellas se han referido los ponentes de la III Jornada de Emprendimiento Experiencial, organizada por la Cátedra de Empresa Familiar y Creación de Empresas de la Universitat Abat Oliba CEU en el marco de las actividades del "Aula Emprende", impulsada este año como plataforma de potenciación y divulgación del emprendimiento.

La perspectiva del inversor la ha aportado principalmente el consultor senior de BANC (Business Angels Network Catalunya), Marc Vila. Como coordenadas generales, ha afirmado que un *business angel* rara vez "invierte fuera de su entorno, le atrae la co-inversión y no superará el 10% del capital porque quiere que sea el emprendedor el que tire del carro". Asimismo, tanto *business angels* como el *venture capital* huyen de los personalismos. "No gustan las *startups* que dependen de un solo CEO". De igual modo, tampoco resultarán atractivas propuestas que no cuenten con unas mínimas métricas validadas por el mercado. Los *business angels,* "se fijan más en la visión de mercado que en la de producto", ha señalado al respecto.

A esta necesaria conexión con el mercado también se ha referido el CEO y fundador de "Corre Y Vuela", Juan Prim, al afirmar que, "cuando se monta una empresa, el jefe es el mercado. Es el mercado el que te valida". Prim ha expuesto las líneas esenciales de su negocio "Corre Y Vuela", al que ha calificado de "pionero mundial", ya que permite, por primera vez, comprar vuelos a través de Whatsapp, Facebook, Messenger o Telegram de forma "automatizada". Su modelo se inscribe dentro del formato de *chatbot*, que a su juicio ofrece un canal de desarrollo "aún virgen".

Luis Crisenti, socio de Plana Abogados, que presta asesoramiento jurídico a *startups*, ha insistido en la importancia de contar con un buen acuerdo de socios desde los comienzos

Para más información
Juan Pablo Sanz García
Gabinete de Prensa UAO CEU
93 253 72 02 / 93 254 09 00 ext. 962
666 690 255
jsanzg@uao.es

del proyecto. “Cuando los negocios arrancan, todo va bien, pero en cuanto se desarrollan surgen las desavenencias sobre la contribución de cada uno”. Para Crisenti, es fundamental “rodearse de gente cualificada”. También considera que Barcelona es una “ciudad capital para Europa” en lo relacionado con el emprendimiento tecnológico. Circunstancia que, “así como proporciona más oportunidades”, también aumenta “la competencia”.

El acto se ha realizado con el apoyo del **Club de Emprendedores** de la UAO CEU, **CEU Emprende**, **Banco Santander**, **ielektro**, **Doctor Fakoy**, **MiFuWi** e **iBeautty.**

Para más información
Juan Pablo Sanz García
Gabinete de Prensa UAO CEU
93 253 72 02 / 93 254 09 00 ext. 962
666 690 255
jsanzg@uao.es