

Wayra entra en el neobanco Rand en una ronda de 3 millones

M. J. G. Serranillos. Madrid

Rand, el neobanco con una tecnología *web 3* que nació como alternativa a la banca tradicional enfocado en la Generación Z y los Millennials, ha levantado una ronda semilla por valor de 3 millones de euros liderada por Stratminds VC. En la operación han participado Wayra, Farside, JME Ventures, Inveready, DFG y Primal Capital.

El nuevo capital se destinará a la implementación de la fase inicial de crecimiento de la compañía, así como para habilitar el IBAN personal de cada usuario y el lanzamiento de la cuenta Earn, que permite a sus usuarios generar beneficios en sus ahorros en criptoactivos.

La Generación Z y los Millennials son generaciones que están en una búsqueda constante de rentabilizar sus ahorros, y en ellos se enfoca Rand con su plataforma para gestionar el dinero de estas dos generaciones, que utiliza la inteligencia artificial para hacer más eficientes sus productos. Rand genera interés proporcionando liquidez en transacciones centralizadas y descentralizadas, que luego se redistribuye entre sus usuarios ofreciendo oportunidades económicas a todos independientemente de su poder adquisitivo.



Equipo fundador de Rand: Oriol Segundo, Pol Martín, y Sergi Fernández.

Según explican desde la compañía, Rand ha sido una de las pocas entidades aprobadas por el Banco de España para operar como proveedor de servicios de criptoactivos.

Pol Martín, fundador y CEO de Rand, lidera la plataforma con este método por el que los jóvenes pueden rentabilizar sus ahorros sin barreras de entrada. Martín empezó su primer proyecto de emprendimiento a los 16 años lanzando un *ecommerce* con el apoyo de su hermana, ya que no podía ser legalmente dueño de la compañía por ser menor de edad. Desde pequeño a este joven

empresario le gustaron las finanzas y aprendió rápidamente los conceptos fundamentales sobre la bolsa. Tras trabajar en una gestoría, se interesó por el mundo de las inversiones y, en poco tiempo, estaba creando estrategias para generar intereses y mantener siempre su inversión garantizada con una posición neutral. “En Rand he puesto mis inquietudes, así como mi visión sobre lo que una generación como la mía debe esperar de las finanzas. Una mezcla de simpleza y agilidad para hacer que el ahorro sea fuente de prosperidad y no una preocupación”, subraya.

160 millones para la firma de cultivo de insectos gala Ynsect

M. J. G. S. Madrid

Su innovación se basa en el cultivo y producción de insectos para alimentación de humanos y mascotas. Es la propuesta de la compañía francesa Ynsect, que ha convencido a los inversores, quienes han inyectado 160 millones de euros en la compañía a través de una ronda de financiación. Los nombres de los fondos no han sido revelados por la *start up*, pero su fundador, Antoine Hubert, ha afirmado que se trata de inversores nuevos y anteriores de Ynsect. Entre los históricos se encuentran Astanor Ventures y Bpi France. El plan de la empresa para los próximos meses será alcanzar la rentabilidad lo más rápido posible. Para lograrlo Ynsect ha tomado la decisión de cerrar las instalaciones de producción que tiene en Países Bajos, lo que provocará eliminar 35 puestos de trabajo, más otros 38 de su sede de París.

La escuela de negocios Founderz recauda un millón

M. J. G. S. Madrid

Founderz, escuela de negocios online nacida en Barcelona y enfocada en la educación descentralizada, ha cerrado una ronda de inversión de un millón de euros.

La operación ha sido liderada por Oryon Universal, firma de inversión nacida en 2018, y Sevenzonic, compañía centrada en invertir en proyectos digitales y de alta innovación. “Founderz nació con el fin de innovar y transformar la experiencia educativa cuando nos formamos en programas online. Este es un nuevo hito para seguir avanzando hacia ese objetivo, compartiendo camino con fondos especializados que están apostando por Founderz, más allá de la inversión”, señala Pau Garcia-Milà, CEO y cofundador de Founderz.

El objetivo de la ronda de inversión es llegar a nuevos mercados, crecer en clientes y tener presencia en mercados internacionales. Esto

se materializa con el lanzamiento de másteres internacionales, como el *Online Master in Blockchain & Web3*, disponible en inglés y francés desde el pasado mes de febrero.

Además, la compañía también espera seguir innovando en el aspecto tecnológico para seguir creando la mejor experiencia educativa online existente hasta el momento. “Con la irrupción de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial, el mundo de la educación debe replantearse muchos procesos, y queremos estar ahí. Los próximos dos años serán clave para definir cómo nos educaremos en el futuro”, añade Garcia-Milà.

Uno de los últimos proyectos impulsados por la compañía fue el anuncio, el pasado mes de marzo, de una colaboración con Microsoft para crear el *Máster Online en Inteligencia Artificial e Innovación*, un programa que estará disponible a partir del mes de mayo.



Dreamstime

MERCADO | AYUDAS

Más de la mitad de las pymes necesitaron financiación en 2022

M. J. G. Serranillos. Madrid

Más de dos millones de pequeñas y medianas empresas españolas (el 56,2%) necesitaron productos de financiación el pasado año. Esta cifra supone una ligera bajada respecto de los datos de 2021, pero aún se mantiene alejada del dato de antes de la pandemia, que se situó en el 34,8%, valores que demuestran que todavía muchas compañías de este perfil necesitan financiarse para salir y seguir creciendo después del duro bache provocado por los efectos de la crisis del Covid.

Son algunos de los números que muestra el informe anual realizado por la Confederación Española de Sociedades de Garantía (SGR-CESGAR). “A pesar de haber tomado la senda de la recuperación económica, muchas de estas empresas se han visto afectadas por el empeoramiento en el acceso al crédito provocado por la subida de los tipos de interés”, señala una de las conclusiones del documento.

Mientras que un 22,1% de las pymes afirma estar en situación de recuperación tanto económica como financiera, y un 4,8% adicional en recuperación económica, un 30,7% dice estar en una posición estable. Por el contrario, un 36,5% de ellas asegura que su situación ha empeorado en los últimos doce meses.

De estas últimas, un 15,4% presenta una situación de estancamiento económico y un cierto empeoramiento de sus ratios financieros y un 16% reporta reducciones en sus niveles de facturación y/o beneficios.

El estudio también ha analizado las perspectivas de crecimiento de estas empresas a corto plazo, que se sitúan en niveles pre-pandemia. Casi el 40% de las empresas espera que su

facturación aumente en los próximos doce meses, frente al 46,9% de 2022 y el 38,2% en 2020.

El porcentaje de pymes que cree que este crecimiento será importante se sitúa en el 7,8% frente al 4,2% en 2022. Por su parte, el dato de compañías que cree que permanecerá estable se mantiene (41%), mientras que aumenta el peso de las empresas que confía en que su facturación va a decrecer, del 13,0% al 15,3%. Estos datos adquieren una especial relevancia si se tiene en cuenta que, durante 2022, el tamaño medio de las pymes, tanto en términos de empleo como en su facturación anual, siguió reduciéndose por cuarto año consecutivo.

Tipos de productos financieros

Los préstamos bancarios fueron, en 2022, el producto de financiación más usado por las pequeñas y medianas empresas, con el 23,9%, consecuencia del mayor endeudamiento en el que han incurrido algunas compañías en los dos últimos años. Le siguen de cerca las líneas de crédito bancario (23,2%) y el crédito comercial (21,8%). Mientras, los niveles de utilización de las líneas ICO (Instituto de Crédito Oficial), que se elevaron fuertemente en los años de la pandemia, se mantuvieron durante 2022 (19,2%).

En cuanto a los avales concedidos por las sociedades de garantía se situaron en el 1,6% de empresas que recurrieron a esta opción. Se trata de un producto de acceso a la financiación para pymes y autónomos, que cuenta con mejores condiciones. Estas sociedades tienen la capacidad de negociar, a través del aval, la obtención de los mejores plazos y tipos de interés con la entidad bancaria.