



Uvinum cierra su primera ronda de financiación

El portal de recomendaciones y compra de vinos Uvinum, creado por ex directivos de Softonic –en la foto–, ha cerrado su primera ronda de financiación, valorada en 300.000 euros. Entre los principales inversores se encuentran el *business angel* Luis Martín Cabiedes y el presidente de Softonic, Tomás Diago. **P5**

Ex directivos de Softonic crean un portal de venta online de vinos

PLAN DE CRECIMIENTO/ Uvinum cierra su primera ronda de financiación, valorada en 300.000 euros, en la que participan, entre otros, Tomás Diago, presidente del portal de descargas, y Luis Martín Cabiedes.

Cristina Fontgivell. Barcelona

Las bodegas españolas tienen un nuevo canal online para vender sus vinos. Se trata de Uvinum, un portal de Internet que recomienda y comercializa hasta 10.000 referencias en España. La compañía está fundada por tres ex directivos del portal de descargas online Softonic: Nico Bour, que ha ocupado diversos cargos en Softonic y Planeta; Albert García, ex director de Softonic Labs, y Albert López.

Escasos meses después de su creación, la empresa ha cerrado su primera ronda de financiación, valorada en 300.000 euros. Los principales inversores han sido Luis Martín Cabiedes, *business angel* que participa en la aceleradora de empresas de Internet Seedrocket; Tomás Diago, fundador y presidente de Softonic; Jaime Jiménez, vicepresidente del portal de descargas online, y Jaume Gomà, director de Segundamano.

Modelo de negocio

Según Nico Bour, "Uvinum aspira a ser el Tripadvisor de los vinos", es decir, un portal en el que los usuarios puedan recomendar sus vinos preferidos a terceros y las bodegas puedan ponerlos en venta. "El consumo de vino es masivo pero los profesionales del sector no se han preocupado por entender al consumidor; imperan las notas de cata alejadas, difíciles de interpretar



Albert López, Nico Bour y Albert García, cofundadores de Uvinum. / Elena Ramón

La compañía opera en España, Estados Unidos e Inglaterra, y quiere entrar en más países

por el consumidor medio", explica el cofundador de Uvinum. Por ello, el nuevo portal online ofrece herramientas para que los consumidores puedan encontrar sus vinos preferidos basándose en criterios como su denominación de origen, el tipo de uva y el precio.

Una vez seleccionado el tipo de vino, Uvinum ofrece la posibilidad de adquirirlo a través de Internet. El portal agrupa más de 10.000 marcas

con hasta 45.000 vinos distintos. Opera en España, Inglaterra y Estados Unidos y destinará los recursos obtenidos en su primera ronda de financiación al crecimiento en Francia, Italia y Alemania.

Según Nico Bour, aproximadamente un 4% de los usuarios que visitan Uvinum pulsán el botón de compra. Además, la empresa obtiene unos ingresos adicionales gracias a la publicidad de las bodegas en su página web.

INGRESOS

La compañía cobrará **comisiones** por las ventas de vinos que se realicen a través de su página web y obtendrá ingresos adicionales por la publicidad de las bodegas. Recibe 50.000 visitas y tiene 10.000 **referencias** en venta.

Bour explica que las particularidades de cada uno de estos mercados requieren la existencia de personal específico para gestionarlos. "En España, el 98% del vino que se consume es español, mientras que en Inglaterra consumen vino de continentes distintos, desde América hasta Oceanía", indica el cofundador de Uvinum. Por ahora, todos los portales de la compañía se gestionan desde Barcelona pero Nico Bour indica que "a medio plazo será necesaria la presencia fuera de España porque el mundo del vino no está demasiado conectado a Internet; se necesita contacto directo".

Uvinum recibe unas 50.000 visitas cada mes y ha crecido a ritmos del 20% mensual desde su creación a principios de año. Espera continuar a este ritmo pero no quiere hacer previsiones de facturación para 2010.