

Gestión & Ecoverano

Pymes
Emprendedores
Autónomos

Entrevista Juan Roure, presidente de la Asociación Española de Business Angels

“Un ‘business angel’ no te va a exigir avales para financiar tu proyecto”

Ismael Labrador

MADRID. En Europa existen más de 350 redes profesionales de *business angels*, una figura que ha ido adquiriendo peso con la crisis como recurso al que emprendedores y *start-ups* pueden aferrarse para obtener el capital necesario con el que sacar adelante sus proyectos empresariales. En España aún son pocos, aunque a finales de 2008 diecinueve de estas redes decidieron unir sus fuerzas con la constitución de la Asociación Española de Business Angels (Aeban). En su primer año de actividad, Aeban recibió más de 1.000 proyectos, de los cuales el 30 por ciento logró acceder a foros de financiación e inversores.

Su presidente, Juan Roure, quien también preside la red de inversores privados de IESE, constituida en 2003, explica en qué consiste esta figura y cómo ha evolucionado en los últimos años dentro del ecosistema financiero español, donde no sólo actúan como prestamistas, sino que también participan en la gestión del proyecto emprendedor durante su fase inicial. “Con la crisis se está produciendo un aumento significativo en cantidad y calidad de los proyectos que acuden a nosotros”, resume.

¿Cuál es el objetivo de crear una asociación nacional que integre a los ‘business angels’ españoles?

R La asociación lleva operando realmente un año y medio, aunque hubo un período de gestación más amplio en el que los miembros de algunas redes de *business angels* compartíamos inquietudes comunes. Al final concluimos que sería interesante que nos asociáramos y, a partir de ahí, surgió Aeban, que actualmente está formada por una veintena de redes de todo el país.

¿Con qué finalidad?

R La primera es promover la figura del inversor privado como vía fundamental para superar el salto que existe entre las *start-ups* y pymes entre los 200.000 euros y los 2 millones a la hora de buscar financiación. El capital riesgo, por ejemplo, considera esas cantidades



LUIS MORENO

Público objetivo:

“Cubrimos el hueco de quienes necesitan entre 200.000 y 2 millones de euros para su proyecto”

Quiénes son:

“Algunos inversores son emprendedores de éxito que deciden prestar su apoyo a otros”

Ventajas:

“Somos un capital tranquilo, menos rígido en los plazos que otras fórmulas financieras”

muy pequeñas, y para un crédito bancario es demasiado. Buscamos cubrir ese hueco, y hacerlo además de forma profesional. La mejor forma de conseguir eso es mediante redes que permitan al inversor privado acceder a muchos proyectos y que, además, faciliten la coinversión entre varios *business angels*. Aeban también sirve de foro para intercambiar información y promover el aprendizaje continuo.

¿Qué es lo que necesitan aprender los ‘business angels’ españoles?

R Todavía hay mucho por hacer. Yo llevo 25 años en este mundo y me sorprende que, por ejemplo, casi todo el mundo dice que conoce el capital riesgo pero, en la práctica, cuando realizas programas de dirección, te das cuenta de que no son tantos los que de verdad saben qué es el *venture capital* y la inver-

sión privada. A pesar de ello, se ha avanzado muchísimo.

¿Habla antes de que uno de los objetivos de Aeban es profesionalizar la labor de los inversores privados. ¿En qué sentido?

R Siempre ha habido inversores privados. Lo que sucede es que el número de los que están profesionalizados formando parte de una red no excede de 500 o 600. También se está profesionalizando otra categoría de inversor, que son los *family offices*. Muchas de estas familias van asignando pequeñas cantidades a este tipo de inversión para sus relevos generacionales.

¿Qué porcentaje representan los ‘family offices’ en el conjunto de los inversores privados de tipo ‘business angels’?

R Más o menos un 20 por ciento

de los *business angels* que hay en España son representantes de *family offices*.

¿Cuál es el perfil del inversor privado español?

R Es variado. Por un lado, está el emprendedor que ha tenido éxito con su compañía, la ha vendido y decide apoyar a otros emprendedores. Dentro de esta categoría también se encuentran empresarios familiares que no han encontrado el adecuado relevo generacional y han decidido vender su empresa. Otro perfil es el del ejecutivo que, a partir de cierta edad, invierte sus ahorros en busca de un proyecto que, cuando se retire, le permita gestionar una pequeña cartera donde esté más o menos implicado. Un tercer perfil bastante frecuente es el

Sigue en la página siguiente