



JOAN ROURE, DEL IESE, SERÁ EL PRESIDENTE

Los 'business angels' españoles vuelan unidos

La Asociación Española Business Angels Networks (Aeban) nace con diecinueve redes de inversores privados como socios.

NOEMÍ GÓMEZ, Barcelona

Joven de familia de empresarios, que se dedica a invertir parte de su patrimonio en nuevos proyectos; emprendedor que ha vendido su compañía; directivo que se ha retirado; y empresario que ha hecho la sucesión y quiere seguir vinculado, al mundo de los negocios. Estos son los perfiles típicos de los *business angels* o inversores privados españoles, que entran en empresas de reciente creación con alto potencial de crecimiento. Estos ejecutivos operan fundamentalmente a través de las más de veinte redes de *business angels* que existen en España y que sirven de punto de encuentro entre inversores y emprendedores.

Diecinueve de estas redes han unido sus fuerzas a través de la creación de la Asociación Española Business Angels Networks (Aeban), la primera que se crea en España y en la que están representadas las principales redes. Entre ellas, se encuentran entidades como la red del IESE, que es la mayor de España, con 110 miembros, Keiretsu Forum España (con cincuenta miembros), Business Angels Network Catalunya (Banc) y otras ligadas a centros académicos como el Instituto de Empresa, Esade o La Salle.

Hacia la consolidación

Las redes que se han aliado en Aeban representan a cuatrocientos inversores, que han destinado veinte millones de euros en los últimos tres años a apoyar el crecimiento de empresas. Esta cifra es un síntoma inequívoco de que el sector se está profesionalizando en España. Por eso, tiene sentido la creación en este momento de una asociación que represente los intereses del sector y que ayu-



De izq. a dcha. Xavier Casares, Joan Roure y José Herrera, de Aeban.

der a dinamizarlo, según explica Joan Roure, presidente de Aeban y de la red de inversores del IESE. Xavier Casares, de Keiretsu Forum, será el vicepresidente de la nueva asociación.

“Con Aeban, podemos ayudar a que este sector se desarrolle en España, ya que las redes aportan múltiples ventajas a sus miembros como permitirles acceder a muchos más proyectos de inversión, ofrecerles oportunidades de coinversión y apren-

der y compartir experiencias”, explica Roure.

Aun así, todavía queda mucho camino por recorrer para llegar al nivel de otros países como EEUU o Francia, donde el sector de los *business angels* está tan desarrollado que incluso gozan de ventajas fiscales. En España, parece que se va por buen camino incluso en tiempos de crisis. “Ante el bajón de la bolsa y el parón inmobiliario, es un momento muy atractivo para los *business angels*, porque están en mejores condiciones de invertir ahora que hace un año”, afirma Roure. “Hay un déficit de liquidez -añade- que hace que muchas empresas necesiten recapitalizarse, lo que supone para los inversores una gran oportunidad”.

Las principales iniciativas que verán la luz en 2009 de la mano de Aeban serán la creación del premio a la operación del año, una jornada anual de redes y la elaboración de un informe sobre la actividad de estas redes.

Aeban representa a 400 'business angels', que han invertido 20 millones en los últimos tres años

Las principales iniciativas serán la creación de un foro anual y de un informe de actividad