

AJE crea una red de 'business angels' para apoyar la financiación a emprendedores

Su objetivo es poner en contacto a inversores privados, que aportarán dinero y contactos, con empresas nuevas o en crecimiento

ZARAGOZA. La Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE) de Zaragoza ha creado una red de 'business angels' que, con carácter suprarregional (su actividad se centrará en Aragón, Navarra y La Rioja), pondrá en contacto a inversores privados con emprendedores que creen empresas nuevas o necesiten un impulso financiero decisivo para desarrollarse.

«Ningún sueño sin financiación» es el lema de una iniciativa de AJE que nace después de que la organización fuese seleccionada por el Ministerio de Industria para poner en marcha la red con una inyección económica de 80.000 euros. La organización de jóvenes empresarios ha recibido ya unas 60 consultas relacionadas con proyectos empresariales que buscan financiación y ha contactado con 28 posibles inversores

que estarían dispuestos a dar apoyo económico y aportar su experiencia y sus contactos a empresas de reciente creación con gran potencial.

Un 'ángel'

La figura del 'business angel', un ángel de los negocios, tiene ya una larga tradición en países anglosajones como el Reino Unido o Estados Unidos y ha ganado protagonismo en los últimos años en Francia, Alemania o Italia. No es nueva en España, ni siquiera en Aragón, si bien aquí no llegado a consolidarse. Madrid, Cataluña y Andalucía son las comunidades donde tienen hoy más actividad y se diferencia del capital riesgo en que en esta última figura el inversor suele implicarse menos, reclama más rentabilidad y sus procesos de decisión son más lentos.

LA FIGURA

'Business angel' es un inversor privado que aporta dinero, experiencia y contactos a emprendedores que necesitan financiación y apoyo experto.

EL ORIGEN



El germen de la figura del 'business angel' se sitúa en 1938, cuando Frederick Terman, decano de Ingeniería de la Universidad de Stanford (EE. UU.) prestaba 500 dólares a sus alumnos Bill Hewlett y Fred Packard para desarrollar su proyecto.

Pilar Andrade, presidenta de AJE Aragón, y otros miembros del equipo directivo de la organización, han celebrado en las últimas fechas contactos con sus asociados, con posibles inversores y con varias instituciones (Cámaras de Comercio, organismos específicos de Economía e Industria de la DGA, etc.) para dar a conocer una iniciativa que hoy, más que nunca, se revela como necesaria. Frente al recorte de la financiación por parte de bancos y cajas, los 'business angels' pueden ser una excelente opción para ayudar al impulso de nuestras pymes y, por ende, de la economía en su conjunto.

AJE Aragón prevé que en este año 2011 pueda atender unos 60 proyectos, con la idea de que lleguen a los inversores entre 20 y 24 y que al final puedan cerrarse unas 10 o 12 operaciones. Se prevé que inversores adscritos a AJE financien operaciones de entre 25.000 y 250.000 euros en empresas de crecimiento rápido que permitan una desinversión a medio plazo, entre 3 y 5 años.

LUIS H. MENÉNDEZ

Un preacuerdo en Yudigar suspende la huelga prevista

ZARAGOZA. Dirección y comité de empresa de Yudigar, especializada en equipamiento comercial, llegaron ayer a un principio de acuerdo que pasa por la readmisión de los afectados por los últimos doce despidos, un incremento salarial del 0,25% en lugar del 1,25% -con revisión del IPC en las tablas salariales a partir de 2012-, la eliminación de la bolsa de horas y un ERE de suspensión temporal de 25 días complementado al 100% igual que los anteriores. Aunque el comité deberá ratificar este preacuerdo con la plantilla, ayer ya fue desconvocada la huelga prevista del 2 al 11 de febrero.

Fuentes de CC. OO. explicaron que al retirar la empresa la bolsa de horas que solicitaba y al readmitir a los despedidos (si bien el que quiera voluntariamente negociar su baja en la empresa, podrá hacerlo) se pudo llegar a este preacuerdo, que incluye también la aceptación de que una de las semanas de vacaciones no la elija el trabajador sino la empresa, que pagará en contrapartida 120 euros, así como la desvinculación del pacto de empresa del convenio provincial, según Yudigar.

M. LL.

La crisis y el paro hace que haya «más gente que nunca» que quiere convertirse en empresario

Alejandro Suárez, experto emprendedor e inversor, dice que si se necesita financiación «lo mejor es no acudir a los bancos»

ZARAGOZA. Por la crisis, por las dificultades para encontrar empleo, por las interminables filas del paro, porque ya han desaparecido en España 350.000 pequeñas y medianas empresas... Por todo eso «Ha llegado el momento de crear tu empresa». Así lo piensa el joven empresario y experto inversor Alejandro Suárez, y por eso así ha titulado su último libro, un «manual sin complejos» -como él mismo lo definió ayer en su presentación en Zaragoza- con el que

pretende servir de guía al potencial emprendedor advirtiéndole además de los «engaños de la publicidad política de la Administración».

Suárez aseguró que la situación económica actual está propiciando que «haya más gente que nunca» que quiere convertirse en emprendedor, «aunque sea como solución de autoempleo», puntualizó. Un interés que se hace mucho más evidente en Aragón, donde según el 'Estudio de Hábitos de Emprendedores' realizado por OcioNetwork y coordinado por este experto, al 49,2% de los aragoneses les gustaría montar su propia empresa en los próximos tres años. Esta cifra contrasta y «sorprende» si se compara con la media española, donde solo un

5,2% se muestra dispuesto a poner en pie su propio negocio.

Inversores privados

A todos ellos se dirige esta nueva publicación con la que Suárez, que reconoció ayer que el principal y prácticamente «insalvable» obstáculo con el que se encuentra ahora cualquier emprendedor es la financiación. Y ahí, el inversor y empresario fue muy crítico. Lamentó que a «nadie le interesa un plan de negocio» e insistió en que cuando un emprendedor acude a una entidad financiera a pedir un crédito «le exigen los mismos requisitos que si lo pidiera para comprarse un Ferrari». Denunció además que la línea ICO Directo para pymes «ha sido un fiasco» y que el Instituto de Cré-

dito Oficial «está ahora poniendo condiciones incluso más agresivas que los bancos». Ante esta situación, Suárez aconsejó a quien necesite financiación para hacer realidad un proyecto empresarial que «lo mejor es no acudir a un banco». Y recomendó optar por los 'business angels', inversores privados, deseosos de destinar su capital a negocios nacientes a cambio de una participación accionarial. Suárez recordó que un 'business angel' español puede llegar a invertir entre los 50.000 y 200.000 euros. Si se necesita menos dinero, explicó el experto, puede acudir también a 'otro tipo de inversores', los conocidos como las tres F: family, friends y fools (familia, amigos y locos).

CH. GARCÍA

El textil aragonés busca más proyección en la feria SIMM de Madrid

Un total de 24 firmas estarán presentes en este certamen, que se celebra del 3 al 5 de febrero

ZARAGOZA. El Salón Internacional de Moda de Madrid (SIMM) tendrá Aragón este año, del 3 al 5 de febrero, como comunidad invitada con la presencia de 24 firmas de la región. «Es el reconocimiento a un sector, el de la moda aragonesa, que se está moviendo y tra-

bajando mucho», explicó Bartolomé Arranz, secretario general de FITCA (Federación de Industrias Textiles y de la Confección de Aragón), que recordó que en 2010 la facturación por exportaciones en el sector se incrementó el 8% con respecto a 2009 hasta alcanzar los 472 millones.

«Para Aragón es fundamental tener a las principales marcas en el SIMM porque así nuestro impacto a nivel nacional e internacional será mayor», destacó Arranz. Al SIMM acudirán tanto diseñadores

aragoneses (Montserrat Jimeno, La Noire, Sara Cuesta o Carmen Palacio), como marcas de piel (Saga Ibáñez, Razza, I Griega). También estarán presentes fabricantes de accesorios y bisutería (Carmen-chu, Planta Cactacea), y marcas especializadas en tallas grandes (Chavatto) y ropa adaptada (Max Vida). «Se trata de mostrar toda la especialidad diferenciada que ofrecen las empresas de moda en Aragón, que van dirigidas a nichos o segmentos de público muy concretos», precisó el secretario gene-

ral de FITCA. Asimismo, no faltarán a su cita con el SIMM la empresa Yudigar, especializada en montaje de tiendas, y Aragón Subcontracting, una plataforma compuesta por talleres de subcontratación de confección que han buscado nichos específicos de mercado como arreglos para grandes cadenas y que participa de la Plataforma Euromediterránea (PEM).

Arranz destacó el esfuerzo que FITCA está haciendo por intensificar la promoción del textil. Un sector en el que a pesar de «la feroz competencia» Aragón sigue siendo una de las regiones más activas de España al representar un 6% del producto industrial y un 12% de las exportaciones, según datos de la Federación.

M. LL.

Las pymes sufren el cierre del grifo del crédito

MADRID. El acceso al crédito en España está cada día más difícil y caro. Así lo denuncia el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, al revelar que más del 86% de las pequeñas y medianas empresas que acudieron entre octubre y diciembre pasados a una entidad financiera para pedir un préstamo sufrieron "problemas" para lograrlo. Un ratio un punto porcentual superior al registrado hace un año, según la encuesta que cada trimestre realiza el organismo.

De este grupo, el 12,5% de las firmas no consiguieron convenir a bancos y cajas, y se quedaron sin crédito. Quienes sí tuvieron suerte sufrieron lo suyo, ya que para el 82,5% de los 'afortunados' se endurecieron las condiciones de los préstamos. Casi cuatro de cada diez financiados se tuvieron que conformar con menos dinero, y el 63% se vio obligado a pagar un interés más alto. El informe destaca que casi un 70% tuvo que pagar más gastos y comisiones que en el tercer trimestre, de nuevo el ratio más alto en dos años.

Otro aspecto que preocupa es el repunte del porcentaje de créditos que llevan aparejadas la exigencia de nuevos y mayores avales y garantías.

JULIO DÍAZ DE ALDA