

Twitter @io_La_Razon



Por qué no voy a invertir en tu proyecto

» Ideas2.0 | Por Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña

Alejandrosuarez.es

Imagino que será la crisis, aunque me gustaría pensar que no sólo es eso, pero estos días he tenido en mis manos más de treinta *business plan* diferentes. Demasiados. Algunos buenos pero muchos de ellos diría que surrealistas.

No me parece escandaloso que haya tal búsqueda de dinero, lo que me parece tremendo es llegar a la conclusión real de que muchos de estos proyectos NO necesitan dinero realmente.

Me gustaría comentar los principales problemas por los cuales rechazo o no valoro una posibilidad de inversión. Algunos son muy obvios, pero también demasiado frecuentes. Comiendo tiempo atrás con uno de los más conocidos *Business Angels* en Madrid, hablábamos y nos sorprendíamos de cómo llegaban proyectos a nuestras manos que, sin estar desarrollados, pedían cifras astronómicas para su "expansión internacional" —de una empresa que en ocasiones ni existe aún—.

No me puede interesar invertir en un nuevo proyecto para su **expansión internacional** cuando la realidad me dicta lo contrario. Sólo 3% de los proyectos logran salir de su país de origen realmente y no se puede estar pensando en expan-



dirse sin ni siquiera haber empezado a rodar.

Pero existen otras razones que me impiden invertir en los proyectos. En primer lugar la **similitud**. He llegado a tener sobre la mesa siete proyectos de geolocalización del verano. Otro motivo es la **exageración**, es decir, las cifras infladas. Tampoco pondré dinero en proyectos que no valoran la **competencia**. Hay decenas de proyectos que no tienen en cuenta las otras empresas del sector, que sólo valoran los *players* actuales y no tienen

hecho un *searching* de los nuevos *players* que aparecerán.

Además, no se debe depender únicamente de la **publicidad**. La publicidad no puede pagarlo todo. Otra razón es el **autoempleo**. Olvidadlo, cada vez hay menos *Business Angels* que arriesguen su dinero en planteamientos que sólo benefician a quien lo pone en marcha. Si se invierte en alguien se pretende ganar dinero a medio plazo o, al menos, generar valor.

Por otro lado, no se debe pedir **dinero** si no se necesita. Muchas veces no se sabe dar una respuesta real de dónde se gastará el dinero. Necesito y quiero ver un plan de medios. También rechazaré tu proyecto si sólo eres un **profesional del power point** o pdf o si no se valora su **costo tecnológico**, ya que crecer cuesta dinero, especialmente a nivel tecnológico. Y no llames a mi puerta con una **megaidea** exclusivamente. **Lo que vale dinero y genera confianza es el equipo y la capacidad de desarrollo.**

Tampoco invertiré en proyectos que presten poca atención a la **promoción** o que sean clones de otros. Son sólo ideas que están de moda. Finalmente, si tu proyecto no se ve identificado en alguna de las razones anteriormente enumeradas, quizás entonces invierta en tu empresa.

• CEO Ocio Networks



CON APOYO DE NAFIN

Financian a micronegocios

BBVA BANCOMER presentó la tarjeta de crédito para micronegocios, la cual cuenta con un crédito promedio de 30 mil pesos

Por Claudia Castro >
claudia.castro@razon.com.mx

Con el propósito de bancarizar a las empresas más pequeñas del país, BBVA Bancomer presentó la tarjeta de crédito para micronegocios respaldada con programas de garantía Nafin.

Ignacio Deschamps, presidente y director general de la institución aseguró que el financiamiento a este segmento empresarial es fundamental para detonar el mercado interno y el empleo, ampliando así su contribución actual a la actividad productiva del país.

Además, destacó que por medio de este plástico se podrán financiar tanto los negocios registrados bajo el Régimen de Pequeño Contribuyente (Repeco), como las personas físicas con actividad empresarial que aún no tengan su cédula fiscal.

Entre las características del producto, Deschamps resaltó que este plástico permitirá a los pequeños empresarios a llevar una mejor administración de su

Ignacio Deschamps
Presidente y director general de BBVA Bancomer

“Más que la violencia, lo que se valora como institución son las condiciones económicas, y hasta el momento no hay ningún cambio relevante respecto a la forma de atender los negocios”



HÉCTOR RANGEL, director de Nacional Financiera, en la presentación de la tarjeta de crédito.

negocio, separar los créditos personales y contar con un préstamo especializado.

El saldo promedio por crédito a otorgar será de 30 mil pesos y los negocios deberán tener ventas anuales menores a 4 millones de pesos y una cuenta bancaria con antigüedad mínima de 12 meses.

Héctor Rangel Domene, director general de Nafin mencionó que en lo que va del 2011 se han otorgado alrededor de 80 mil millones de pesos a través de los programas de garantías.

Resaltó que 55 por ciento de los cré-

ditos que se otorgan a las pymes están garantizados con la finalidad de que las instituciones financieras le presten a este segmento empresarial compartiendo el riesgo con Nafin.

MANTENDRÁ CRÉDITOS PESE A INSEGURIDAD. El presidente y director general de BBVA Bancomer, Ignacio Deschamps, aseguró que la institución mantendrá su dinámica de otorgamiento de créditos aun en las zonas de mayor inseguridad.

En el marco de la presentación de la tarjeta para micronegocios, el banquero expresó que BBVA Bancomer tiene una apuesta por México en función de su potencial económico y por encima de cualquier barrera causada por la violencia.

Al lamentar los hechos ocurridos la semana pasada en Monterrey, Nuevo León, Deschamps González dijo que ante "hechos tremendamente dolorosos", es momento de respaldar las acciones que se llevan a cabo para fortalecer la ley y ser contundentes contra la delincuencia.

el dato

BBVA BANCOMER estima crecer e crédito a las empresas en 20 por ciento a lo largo del 2011 apoyándose en su Red Pyme.

30

MIL TARJETAS estima colocar BBVA Bancomer al cierre de este año

25

MILLONES de créditos Pymes otorgará la institución en el 2011

Foto: Jorge González-La Razón