



Emprendedores: sí hay crédito para las ideas

La feria Biz Barcelona conecta proyectos con inversores

MAIOL ROGER

Con el grifo del crédito tradicional limitado a unas pocas gotas por la crisis económica, los emprendedores deben buscar nuevas vías para poder financiar sus proyectos. ¿Hay crédito para tantas ideas? La respuesta es sí. Para demostrarlo, Fira de Barcelona celebrará los días 5 y 6 de junio el salón Biz Barcelona, destinado a dar soluciones a las pequeñas y medianas empresas y a los emprendedores.

“Estamos en un momento en que las dificultades económicas dan alas a emprender un negocio. Queremos dar a conocer todas las oportunidades que hay para emprender y todos los instrumentos que tenemos para tirar adelante un proyecto”, explica Sònia Recasens, segunda teniente de alcalde de Barcelona y presidenta de Biz Barcelona. Recasens destaca la doble vertiente del salón: como vía de salida de nuevos proyectos y como facilitador de la ampliación de los ya existentes: “En nuestro tejido económico y empresarial hay empresas con problemas

de financiación, o que quieren internacionalizarse y no saben cómo... en la feria encontrarán respuestas y los instrumentos para dar salida”. El salón no solo es una oportunidad para inversores, emprendedores, y pequeñas y medianas empresas: también para la ciudad, que quiere consolidarse como un atractivo para los nuevos proyectos. “Tenemos una marca muy potente, que es la marca Barcelona. Estamos en pleno desarrollo de la estrategia de marca

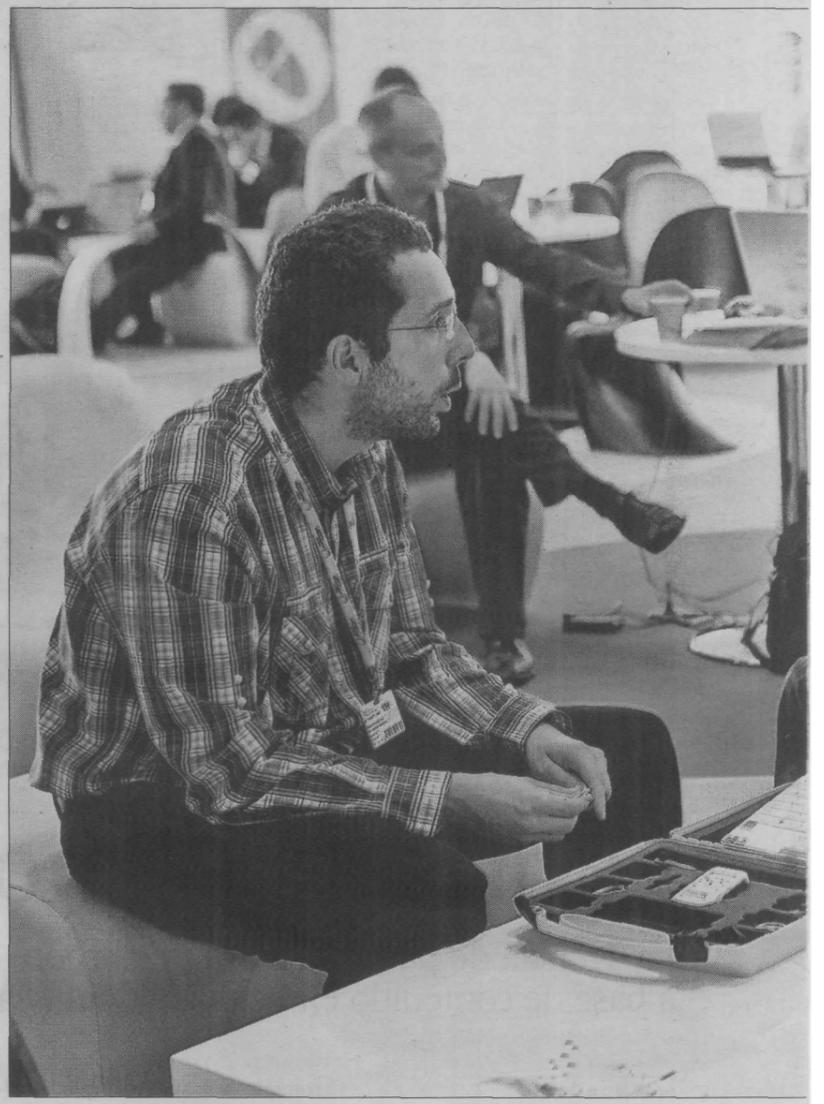
La organización busca que las pymes encuentren soluciones a medida

para posicionar la ciudad en el mundo como un lugar para hacer empresa”. Para enfatizar esta idea, el salón contará con la jornada “San Francisco-Barcelona, espíritu emprendedor”. Una serie de conferencias con emprendedores catalanes establecidos en Califor-

nia e inversores de la cuna de la *emprededuría*, Silicon Valley. “Queremos crear sinergias y contagiarnos de este espíritu emprendedor”, apostilla Recasens.

La tercera edición de Biz Barcelona está pensada para que los emprendedores y las pymes encuentren soluciones a medida. El salón organiza más de 150 conferencias y espacios de asesoramiento, diseñados según el ciclo de vida de un proyecto: creación, crecimiento y transformación. Tanto emprendedores en fase de gestación de un negocio como propietarios que quieran crecer encontrarán en el mismo emplazamiento soluciones prácticas, apoyo institucional, vías de acceso al crédito y respuestas a la medida de sus necesidades. Biz Barcelona contará con la participación de un centenar de entidades de fomento de la *emprededuría*. Los asistentes —se prevé la participación de 12.000 personas— podrán escuchar también las experiencias de emprendedores que han triunfado tras pasar por varios fracasos empresariales.

La principal preocupación de



Uno de los objetivos de Biz Barcelona es dar a conocer nuevas oportunidades de negocio.

un emprendedor no es el fracaso. Es la financiación. Además de las sesiones y conferencias informativas, Biz Barcelona vuelve a abrir el Mercado de la Financiación, en la que los emprendedores y las empresas pueden presentar su proyecto para encontrar financie-

ros. “El año pasado encontramos proyectos muy interesantes que hemos acabado contratando”, asevera Laura Vila, analista y consultora de proyectos de la Business Angels Network de Cataluña (BANC), que participará en Biz-Barcelona. “Nuestra tarea es como la de una agencia matrimonial: poner en contacto a los inversores con los emprendedores para que los proyectos puedan ir adelante”, detalla. El *business angel* es una de las nuevas formas de financiación: un inversor privado que aporta capital a una idea inicial y que puede implicarse en el proyecto para ayudar a que vaya adelante: “Aporta las cuatro cosas: capital, contactos, conocimientos y confianza”, describe Vila, que dará una conferencia en el BizBarcelona explicando cómo el emprendedor puede combinar la inversión de un *business angel* con la búsqueda de préstamos oficiales, otra de las fórmulas de financiación alternativa al crédito tradicional. En el salón habrá re-

presentación de Barcelona Activa y del Institut Català de Finances.

Otra de las personas que aconsejarán a los emprendedores es Joan Gelonch, socio de la consultora Estratelis, asesora registrada en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB). “La filosofía del MAB es trasladar al mercado español experiencias de éxito de todo el mundo, destinadas al segmento de empresas de crecimiento: el más conocido es el Nasdaq norteamericano. El modelo bancario se ha agotado y debemos tender a proyectos de crecimiento importantes, bien financiados y bien fundamentales”. El reto del MAB

El salón espera la asistencia de al menos 12.000 personas

Barcelona quiere asentarse como una ciudad atractiva para los negocios

es ganar tamaño y aportar nuevas inversiones. Iniciado en 2009, actualmente cotizan 22 compañías.

Entre las múltiples formas de inversión también aparecen las entidades tradicionales. Es el caso de La Caixa, que tiene una divi-

sión dedicada a empresas innovadoras, con un alto potencial de crecimiento, llamada Caixa Capital Risc y con un volumen de inversión de 73 millones de euros. Uno de los proyectos que han ayudado a crecer es Xtraice, una empresa dedicada a la fabricación de pistas de hielo sintético. La Caixa se ha hecho con el 20% de la empresa para ampliar el negocio.

Paco Ortiz, fundador de Xtraice, logró lo que buscan los emprendedores: convertir su idea en un negocio de éxito. Tras cerciorarse de que el hielo sintético que existía no permitía que los patinadores se deslizaran bien, dio con el material que mejoraba mucho las prestaciones existentes. Partió desde cero y hoy factura 3,5 millones de euros y su idea ha convencido a Disney y a equipos punteros de la NHL, la Liga de hockey hielo americana. Ahora amplía el negocio para vender sus pistas entre los jardines americanos. Ortiz aconseja a los emprendedores: “Primero deben identificar su pasión, sin pensar en el dinero; después, trabajar con ganas y moverse, y luego vencer el miedo”. El fundador de Xtraice detallará su experiencia en Biz Barcelona, para que su caso de éxito pueda reproducirse.

El salón ha adaptado sus precios a la crisis: la entrada cuesta 15 euros, pero solo 1 para los parados. El objetivo es que si los desempleados tienen una idea para crear una empresa tengan todas las facilidades para triunfar. ■