



Els emprenedors i la recerca de finançament

La trobada de la indústria tèxtil Textmeeting by Texfor va ser una de les activitats paral·leles del 080 Barcelona Fashion. D'entre els nombrosos temes que preocupen al sector, la jornada va tractar el tema del finançament en l'emprenedoria. Com podem tirar una idea endavant? Quines vies de finançament tenim? L'experiència en *business angels* de David Garrofé (ESBAN) i dels emprenedors Miquel Ridao i Joan Reixach van donar algunes claus.

El 080 Barcelona Fashion va ser l'escenari d'un altre esdeveniment del sector de la indústria tèxtil: Textmeeting by Texfor, que durant una jornada va aplegar, amb el lema de "La indústria és moda", un gran nombre de professionals, empresaris i dissenyadors del món tèxtil.

L'acte, que va comptar amb la col·laboració del CCAM, va ser organitzat per la Confederació de la Indústria Tèxtil (Texfor) i va tractar, entre d'altres temes, el disseny tèxtil, la internacionalització, els emprenedors i el seu finançament, i el nou marc en les relacions laborals del tèxtil.

En recerca del finançament

Pel que fa al bloc que parlava dels emprenedors i del finançament dels seus projectes, Textmeeting proposava un exercici força interessant per als assistents a la jornada.

D'una banda, mostrava dues empreses de creació recent, que parlaven de la seva experiència i que tenien en comú que es trobaven en procés de recerca de finançament. De l'altra, un expert en finançament donava les claus per aconseguir-ho. El resultat, una exposició molt profitosa de les millors vies per fer realitat i finançar una idea.

En aquest sentit, Miquel Ridao, CEO de Sensing Tex, va exposar el seu *know how* com a emprenedor en aquesta empresa dedicada als teixits intel·ligents, que compta amb tres anys de vida. "Vam entrar al mercat amb un concepte totalment nou: els tèxtils electrònics, teixits que passaven de ser un element passiu a un actiu", va explicar.

Teclats tèxtils, samarretes lumíniques que canvien de color o bosses amb llum a l'interior per poder trobar fàcilment mòbil, claus o moneder són alguns dels productes que han dut a terme. "En realitat l'objectiu de l'empresa és el llicenciament de tecnologia, ajudar a



La qualitat i el disseny són bàsics en els productes Nooem.

les empreses a innovar amb els teixits, però de seguida vam veure clar que, si no érem capaços de demostrar-ho amb productes concrets, no podríem avançar”, va afegir.

Ara, tres anys després de la seva posada en marxa, Sensing Tex vol donar un pas endavant. Segons Ridao, “Estem preparats per créixer, per donar un impuls a l’empresa, amb la qual cosa ens trobem des de fa sis mesos en un procés de recerca de finançament”. Ridao va explicar que, durant aquest període, han estat valorant els objectius que pretenen aconseguir amb el finançament: “S’han de tenir les coses molt clares i s’han de treballar bé les futures reunions amb els inversors potencials, seguint la regla de fer-ho tot fàcil i, com més breu i concís, millor”.

La tecnologia com a oportunitat

Si bé Sensing Tex té com a principal actiu la innovació, integrant la tecnologia en el sector tèxtil, l’empresa fundada per Joan Reixach, Nooem, utilitza la tecnologia com a base del seu producte. Nascuda el desembre de 2011, la jove empresa es dedica a la creació d’accessoris per a dispositius mòbils, amb unes característiques molt determinades: qualitat, disseny i producció local, concretament a una fàbrica de Sabadell.

L’oportunitat la va veure clara amb l’explosió d’aquests dispositius portàtils, que s’havien de protegir. L’experiència en una multinacional tecnològica xinesa el va ajudar en el procés. “Hem signat contractes amb 25 dissenyadors i artistes que plasmen les seves creacions en els nostres productes; hem tancat acords amb empreses tecnològiques punteres com Techdata i ACER per

a la distribució; comptem amb clients importants com Abacus, Vinçon, Miró o Pepa Paper”, va enumerar l’emprenedor. “El problema”, va afegir, “és que ens trobem en un punt que necessitem eines financeres per seguir creixent, i no hi ha manera d’aconseguir-les”.

Malgrat els bons resultats de l’empresa en els poc més de dos anys de vida i que han aconseguit que l’Institut Català de Finances els avalés el projecte en un 70%, així com el recolzament de l’Ajuntament de Sabadell, les entitats financeres no els han donat cap tipus de solució. “No se’ns ha escoltat mai, i al final hem optat per autofinançar-nos, perdent grans operacions perquè ni tan sols ens van donar eines financeres per cobrar a uns clients que teníem a Alemanya”, va afirmar Reixach, afegint que “ara el que busquem és un soci del sector tèxtil potent i amb experiència internacional que ens ajudi a créixer arreu del món, i si algun altre país ens dóna més facilitats, tenim clar que haurem de marxar, malgrat que no és el que desitjaríem ni molt menys”.

Opcions de finançament

Però per a David Garrofé, secretari general de Business Angels Network Catalunya (ESBAN) i de la CECOT, sí que existeixen mecanismes de finançament que estan funcionant: “Capital per a inversions n’hi ha i molt, simplement s’ha de saber com arribar-hi”.

Garrofé va establir durant la seva ponència les claus que determinen l’interès d’un inversor per un projecte concret: “Hi ha quatre elements bàsics i en aquest ordre: empatia, ja que la connexió entre inversor i emprenedor és bàsica; compromís, perquè l’inversor està arriscant una quantitat de diners i vol un mínim de garanties; equip, que suposa el 50% del projecte empresarial; i finalment, el producte o la idea”.

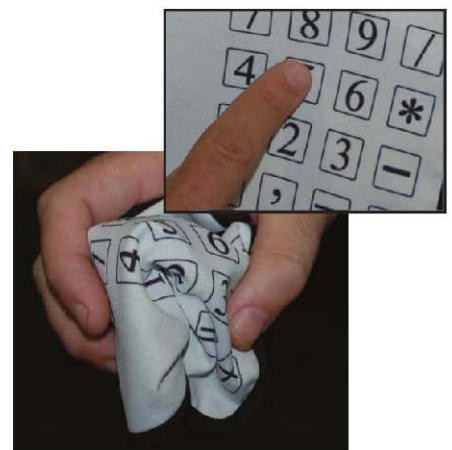
Tant per a Garrofé com per a Ridao, el principal error d’un emprenedor és afiliar-se massa ràpid amb altres socis. “Per pors, per haver compartit la idea inicial o per d’altres motius diversos, moltes vegades es dóna aquesta situació”, va assegurar Garrofé, mentre que Ridao va

afegir que “els socis poden ser deu vegades més un fre que el propi mercat”.

Pel que fa a préstecs i vies de finançament, Garrofé va destacar diverses iniciatives: “a Catalunya, tenim el programa Inicia per a la creació d’empreses, que són petits préstecs però que donen molt de joc; també els préstecs ICO, tot i que van amb un model bancari i no representen ni el 5% de l’aportació de les empreses; l’ENISA, per a joves emprenedors, una de les millors opcions; els microcrèdits, un total de 25.000 euros de crèdit facilitat per Microbank de La Caixa; el del FIDEM, crèdit especial per a dones sense avals; i els préstecs solidaris ASCA”.

D’altra banda, Garrofé va destacar una altra via, el finançament privat a través dels anomenats *business angels*, que “són gent amb experiència, que han estat emprenedors (amb una mitjana de 2,5 empreses creades) i que poden ajudar a posar en contacte inversors amb emprenedors”.

El secretari general d’ESBAN i de la CECOT va aconsellar que l’emprenedor, per atraure aquests inversors, ha de fer un *business plan* interessant però ja pensant en la globalitat, ja que “l’inversor vol un negoci que sigui escalable, que com arrisques diners, que hi hagi opcions de dimensionar el negoci ràpidament”. Tot i així, Garrofé va deixar clara una dada: “Diuen que s’ha d’invertir en deu projectes perquè en funcioni un, que recuperarà amb escriu l’invertit”. ■



Teclat tèxtil, un dels productes innovadors desenvolupats per Sensing Tex.