

Avalistas para el pequeño empresario

La sociedad de garantía recíproca de A Coruña Afigal otorgó el año pasado avales por un importe de 19,7 millones ▶ Cuenta con más de 3.300 socios y 45 entidades protectoras

MANOLO RODRÍGUEZ
A CORUÑA

Las pymes y autónomos suelen necesitar créditos para montar un negocio, hacerlo crecer o subsanar algún bache económico. Pero para conseguirlos deben disponer de un aval. Aquí es donde entran en juego las sociedades de garantía recíproca (SGR), que son entidades financieras reguladas por el Banco de España, cuyo principal objetivo es que las pequeñas empresas, sobre todo, accedan al crédito mediante la concesión de avales.

En A Coruña y su área metropolitana, la SGR (hay 18 en España) es Afigal, que el año pasado formalizó avales por un importe que rozó los 20 millones (19,7), lo que supuso un aumento del 47% con respecto al ejercicio anterior. “Lo que hacemos es avalar a las pymes con la entidad financiera para que puedan acceder al crédito. El banco, habitualmente, es el que presta el dine-

ro y nosotros les avalamos. Llevamos casi 40 años con esta actividad”, explica Jacobo Ortiz, director comercial de Afigal.

Las SGR están constituidas por socios partícipes, pequeñas y medianas empresas, pymes, que son las que se benefician del aval, así como por socios protectores que son instituciones que aportan recursos a la institución. Afigal cuenta con más de 3.300 socios y 45 entidades protectoras, entre las que destacan Abanca, Xunta, Igape, Banco Sabadell Gallego, Banco Santander y Caixa Rural Gallega. Y entre los socios protectores no financieros están las diputaciones de A Coruña y Lugo, el Concello de Lugo, las cámaras de comercio, el colegio de economistas, las confederaciones de empre-

sarios y las asociaciones empresariales sectoriales. “Tenemos convenio con prácticamente todas las entidades financieras con unas condiciones ya pactadas, específicas y privilegiadas para nuestros clientes, que van avaladas por nosotros y las condiciones son algo mejores que las del mercado”, asegura Ortiz. Los sectores que más demandan financiación de Afigal en A Coruña y su área son servicios (57,7%), comercio (23,9%), construcción (8,8%) e industrial (8,6%)

Gracias a las SGR, las pymes acceden a créditos mediante la concesión de avales

¿Y cómo eligen los proyectos que van a avalar? “Sí que es cierto que mira mucho el proyecto de inversión, esa capacidad de evolución, pero también la viabilidad. El estudio de riesgos y de capacidad de devolución pesa mucho. Pero sí que es cierto que en muchos

proyectos que son viables nos guiamos muchísimo por el plan de empresa, por la idea del empresario y su viabilidad”, explica Jacobo Ortiz, quien destaca que, gracias a ellos, hay muchas pymes que acceden a financiación que no conseguirían a través de la banca tradicional.

Afigal dispone para pymes y autónomos de las líneas de financiación del Igape, que cubren operaciones de inversión, circulante y garantías de pequeñas y medianas empresas con tipos de interés subvencionados.

Además, moviliza para empresas en crecimiento y emprendedores del sector industrial el Programa de apoyo al emprendimiento industrial, financiado por los fondos europeos Next Generation. También canaliza los Préstamos Aquisgrán, que son un producto propio y exclusivo de las SGR, diseñados para ayudar a pymes y autónomos a diversificar sus fuentes de financiación.

REDACCIÓN
A CORUÑA

Julio Pombo, experto en energía y asesor de Alfonso Rueda, dirigirá Impulsa Galicia

El experto en energía renovable y en análisis económico y financiero Julio Pombo Romero ha sido designado nuevo director de la Sociedade para o Desenvolvemento de Proxectos Estratégicos de Galicia, Impulsa Galicia, creada por la Xunta, Abanca, Reganosa y Sogama. Sustituye a Enyd López, que, según la entidad, “emprende nuevos retos profesionales”. El nuevo director de Impulsa es doctor en Economía por la Universidad de Santiago de Compostela y ha trabajado, además de para la Politécnica de Madrid, para las tres universidades gallegas.

Según asegura la entidad en un comunicado, el nuevo directivo ha sido nombrado en un momento “crucial” para la materialización de la cartera de proyectos de la compañía. También tiene experiencia en la esfera privada y desde el marzo pasado pertenecía, en calidad de asesor económico, al gabinete técnico del presidente de la Xunta, Alfonso Rueda. Creada en abril de 2021 por la Xunta (40%), Abanca (38%), Reganosa (12%) y Sogama (10%), Impulsa Galicia tiene encomendado el desarrollo de iniciativas empresariales tractoras que incidan en la dinamización, el progreso y la transformación de la economía gallega a través de un modelo verde y digital.

Las centrales de gas urgen ser retribuidas para ser el colchón del sistema eléctrico

SARA LEDO
MADRID

La ola de calor ha disparado el uso de los ciclos combinados, centrales que queman gas para producir electricidad. A pesar de ser la segunda fuente de generación por potencia instalada en España, su protagonismo ha sido más bien discreto en los últimos años, a excepción de aquellos casos en los que la demanda se dispara o falta recurso renovable, cuando reaparecen en el escenario eléctrico para evitar un apagón. Un salvavidas gratuito que urge que se le pague por servir de colchón al sistema eléctrico, si como planea la hoja de ruta española se quieren mantener todas estas centrales encendidas la próxima década.



Casteleiro/Roller Agencia

Juan Fernández
■ Gerente de Malte Atochas

“Sin Afigal no hubiésemos podido abrir la cervezoteca”

Juan Fernández abrió la cervezoteca Malte Atochas en mayo del año pasado. Para montar el nuevo local, necesitaba financiación, pero antes debía tener un aval que protegiese el crédito que iba a recibir. Y lo consiguió a través de Afigal. “A ellos llegamos por Abanca. Cuando decidimos montar el nuevo local, ya era cliente del banco. Les expliqué las necesidades que teníamos de financiación y me plantearon la posibilidad de presentar el proyecto a Afigal para conseguir el aval y, la verdad, es que nos encajó rápido y fuimos de la mano desde el principio”, asegura el gerente del local, quien apunta que al contar ya con el otro local de Malte en la calle Galería fue mucho más fácil. “Al tener ya un bagaje fue mucho más sencillo el proceso de explicarles lo

que hacíamos. Ya nos conocían. Y, sobre todo, ya había, económicamente hablando, algo a lo que aferrarse”, relata.

Juan Fernández reconoce que sin el aval de Afigal no hubiese podido abrir. “Les estoy muy agradecido porque tendría que haber buscado avalistas externos, que era algo a lo que no quería recurrir. No hubiésemos podido abrir”, sentencia.

Las obras en el local coincidieron con la guerra de Ucrania y la subida de precios de los materiales, lo que elevó el coste de la reforma un 20%. Ese desajuste le obligó a ampliar el crédito. “Hablamos con Afigal y nos dijeron que no había problema, que era comprensible y buscamos una vía de financiación con un interés menor”, destaca.



Víctor Echave

Ignacio Rodríguez-Conde
■ Odontólogo en IPPS Clínica dental

“O alguien me avalaba o no tenía posibilidad de montar la clínica”

Hace dos meses, Ignacio Rodríguez-Ponce abrió una clínica dental en Santa Cruz. Como casi todos los emprendedores, necesitaba financiación para la reforma del local. Pero era necesario que alguien le avalara la concesión del crédito. Ahí entró en escena Afigal. “Les conozco a través del hermano de una de las personas que trabaja allí. Comentando con mi círculo de amigos el tipo de negocio que estaba montando, contacté con ellos”, explica el odontólogo.

Y el proceso fue rápido y sencillo. “La verdad es que me pusieron las cosas muy fáciles. Es cierto que, al ser una cantidad importante, sí que llevó un poco de tiempo y hubo bastante papeleo, pero realmente fue muy sencillo”, reconoce Rodríguez-Ponce,

quien apunta que la concesión del aval fue rápida. “Cuando enviamos toda la documentación que necesitaban, enseguida coincidió que tocaba junta y en una semana y pico se llevó a cabo la operación”, recuerda. “La espera desde que presenté la documentación hasta que la aprobaron fue muy poco tiempo. Enseguida se aprobó la operación”, insiste.

También asegura que sin el aval de Afigal hubiese sido “imposible” abrir la clínica. “Era imposible porque en mi empresa soy socio único, apporto yo solo capital y no tengo ningún familiar ni persona que me pudiese avalar. Entonces, o alguien me avalaba o no tenía posibilidad de montar el negocio”, relata el odontólogo, que destaca “el trato y la disposición que siempre tuvieron en Afigal”.