



Nº 18 MAYO DE 2008

“Hay que aplicar la innovación a cualquier sector, a cualquier profesión y a cualquier empresario que quiera progresar”

D. José María Roig
Consejero de
Innovación,
Empresa y Empleo
Páginas 4-5

SONAGAR

El número de operaciones formalizadas, desde su constitución hasta diciembre de 07, ascendió a 8.262 por un importe de 479.391.418 euros
Página 2

HYDRA, the active center

Veinte años trabajando por la salud y el bienestar a través de las nuevas técnicas
Página 6

SALA TÓTEM

Una oferta musical variada y numerosos conciertos son la alternativa para el ocio nocturno de Villava
Página 8

Edita:

Sonagar SGR

SOCIEDAD NAVARRA DE GARANTÍA RECÍPROCA

Arrieta, 21 31002 Pamplona
T.: 948 228 513 · 948 229 668

Imprime: Espacegrafic
Depósito Legal: NA-2049/1998



El importe de avales formalizados por Sonagar durante 2007 ascendió a 35.778.564 euros con un importe acumulado de 479.391.418 euros.

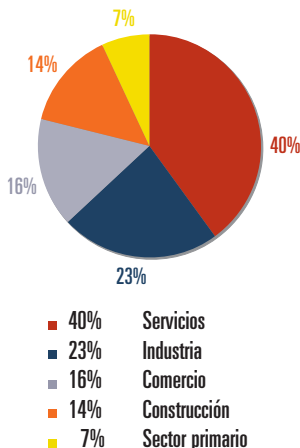
Sonagar formalizó, a lo largo del ejercicio correspondiente a 2007, 780 avales por un importe de 35.778.564 euros. Del total, 16.918.564 euros corresponden a avales técnicos y 18.860.000 euros a avales financieros.

Desde su constitución en 1980, hasta diciembre de 2007, el número de operaciones formalizadas, ascendió a 8.262 por un importe total de 479.391.418 euros, de los cuales 144.970.187 euros corresponden a avales técnicos y 334.421.231 euros a financieros.

El riesgo vivo de Sociedad Navarra de Garantía Recíproca alcanzó, en el año 2007, los 151.090.208 euros; en cuanto a la distribución del mismo, éste se ha repartido entre 561 empresas con una plantilla que asciende a 7.043 trabajadores.

Por sectores, el 40% del riesgo vivo correspondió a servicios por un importe que ascendió a 59.991.258 euros, el 23% a industria por un total de 34.978.219 euros, el 16% a comercio con 23.696.393 euros, el 14% a construcción con 21.123.949 euros y, por último, el 7% al sector primario por un importe de 11.300.389 euros.

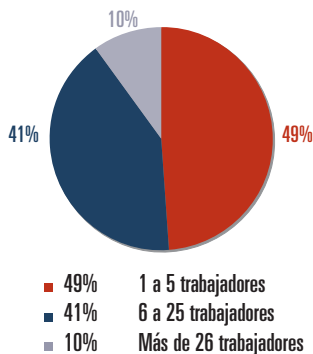
RIESGO VIVO POR SECTORES



Por otro lado, el importe de avales concedidos en el ejercicio 2007 alcanzó los 36.027.162 euros.

Respecto al tamaño de la empresa, los avales financieros formalizados en el ejercicio se repartieron de la siguiente manera: el 49% para empresas con una plantilla de 1 a 5 trabajadores (9.304.000 euros), el 41% para empresas de 6 a 25 empleados (con un importe de 7.756.000 euros) y, por último, el 10% para empresas con más de 26 personas de plantilla (1.800.000 euros).

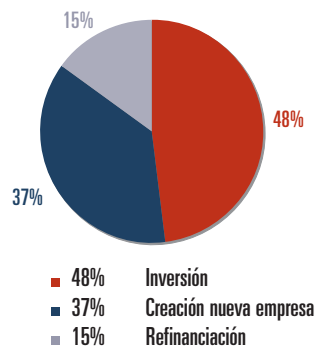
AVALES FINANCIEROS FORMALIZADOS POR TAMAÑO DE LA EMPRESA



En cuanto a los avales financieros formalizados por destino de la operación, podemos destacar que durante el año 2007, el 48% se destinaron a inversión por un importe de 8.978.000 euros, el 37% a la creación de nuevas empresas por 7.006.000 euros y el 15% a refinanciación y circulante por 2.876.000 euros.

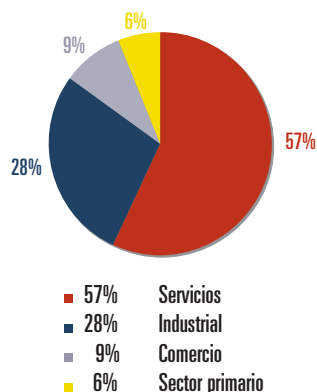
De las operaciones financieras firmadas durante el año 2007, 17.140.000 euros fueron formalizados por un plazo superior a 12 años y 1.720.000 euros por un plazo de 6 a 12 años.

AVALES FINANCIEROS FORMALIZADOS POR DESTINO



Por sectores, el 57% de los avales financieros formalizados correspondió al sector servicios, el 28% al sector industrial, el 9% al comercio, y por último, el 6% al sector primario.

AVALES FINANCIEROS FORMALIZADOS POR SECTORES

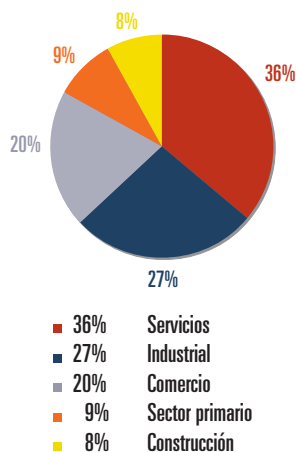


El plazo medio de amortización de los avales financieros formalizados durante el pasado ejercicio superó los 15 años.

Los recursos propios superaron en el año 2007 los treinta millones quinientos sesenta y siete mil euros (30.567.000 euros).

Sonagar contó con 23 nuevos socios, elevando a 1.864 el número total de socios (partícipes y protectores). Respecto al total de socios partícipes, 665 corresponden al sector servicios (36%), 499 al sector industrial (27%), 370 a comercio (20%), 165 al sector primario (9%), y por último, 154 a construcción (8%).

SECTOR AL QUE PERTENECEN LOS SOCIOS DE SONAGAR

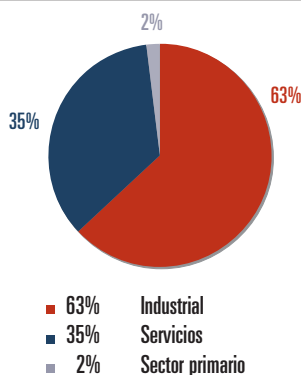


Datos a 31 de marzo de 2008

En cuanto a los datos más relevantes a 31 de marzo de 2008, Sonagar ha formalizado 189 avales por un importe de 10.105.009 euros.

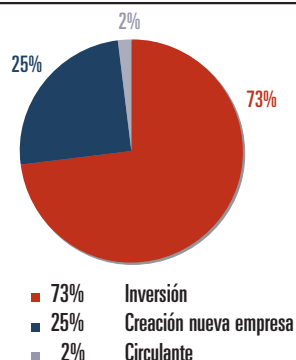
Por sectores, el 63% de los avales financieros formalizados ha correspondido a industria por un importe que asciende a 4.100.000 euros, el 35% a servicios por un total de 2.256.000 euros y el 2% al sector primario por 120.000 euros.

AVALES FINANCIEROS FORMALIZADOS POR SECTORES



En cuanto a las operaciones formalizadas por destino podemos destacar que el 73% se han destinado a inversión, el 25% a la creación de nuevas empresas y el 2% restante a circulante y refinanciación.

OPERACIONES FORMALIZADAS POR DESTINO



Desde su constitución en 1980, hasta el 31 de marzo de 2008, el número de operaciones formalizadas ascendió a 8.451 por un importe total de 489.496.427 euros, de los cuales 340.897.230 euros corresponden a avales financieros y 148.599.197 euros a técnicos.

Junta General de accionistas de Sonagar 2008

Sonagar celebró el pasado miércoles 7 de mayo, la Junta General de la Sociedad en la que se aprobaron las cuentas anuales del ejercicio 07.

La Sociedad Navarra de Garantía Recíproca generó durante el pasado ejercicio 2.178.522 euros dotando a

la amortización acumulada del inmovilizado 116.463 euros. Con el fin de aprovechar la deducción en la base imponible del impuesto sobre sociedades que el Gobierno de Navarra tiene concedido a la sociedad por las dotaciones que realiza al Fondo de Provisiones Técnicas, se ha contabilizado una dotación, a este fondo de provisiones, por un

importe que ascendió a 1.966.814 euros.

De esta manera el resultado del ejercicio ha alcanzado los 95.245 euros. En cuanto a su distribución, se han destinado 47.623 euros a reserva legal y el mismo importe a reserva voluntaria. Por otro lado, los Fondos Propios ascienden a 30.567.731 euros.

Sonagar AYUDA | GARANTIZA | APOYA

Sonagar lleva 25 años ayudando a las pequeñas y medianas empresas, **garantizando** el cumplimiento de sus obligaciones contractuales, **apoyando** el crecimiento de la economía navarra.

COMISIÓN DE AVAL
0,5 anual

TIPOS DE INTERÉS
Siempre preferenciales

PLAZOS DE AMORTIZACIÓN
10 - 15 - hasta 20 años

CUANTÍA MÁXIMA
840.000 euros

FIANZAS PROVISIONALES
Sin costo

LÍNEAS DE AVALES TÉCNICOS
Hasta 1.680.000 euros



SonagarSGR

Sociedad Navarra de
Garantía Recíproca

Arrieta, 21
31002 Pamplona
Navarra

T 948 228515
F 948 229568

sonagar@sonagar.es
www.sonagar.es

D. José María Roig

Consejero de Innovación, Empresa y Empleo



Doctor en Farmacia por la Universidad de Navarra y licenciado en Derecho por la UNED es funcionario del Gobierno de Navarra desde 1998. Fue jefe del Servicio de Sanidad Ambiental, director del Servicio de Inspección de Centros y Actividades Sanitarias, director del Servicio de Régimen Jurídico e Inspección del Departamento de Bienestar Social y director general de Bienestar Social. En septiembre de 1999 fue nombrado director general de Trabajo, cargo que ha ocupado hasta el año 2007 en el que fue nombrado consejero de Innovación, Empresa y Empleo.

¿Va a seguir la línea de la anterior legislatura?

La anterior legislatura fue muy positiva, el consejero anterior actuó muy bien pero cada uno tenemos nuestra forma de actuar. Mi origen es diferente, provengo de la administración pública con un gran contenido en lo social y lo laboral.

Por otra parte, el cambio de nombre del departamento, de uno denominado de Industria, Tecnología, Comercio y Trabajo a Innovación, Empresa y Empleo no es sólo semántico, implica un cambio de atención mayor al empleo, al concepto de la empresa como un todo global y no compartimentado en industria por un lado y comercio por otro.

¿Qué valoración hace del II Plan Tecnológico que terminó el año pasado?

Puso a Navarra en una situación envidiable dentro de España en cuanto a desarrollo tecnológico, a inversión en I+D+i y en todos los indicadores que hacen que Navarra esté en un punto muy interesante para competir en el mundo globalizado. Estamos ya con posibilidad de llegar a nuestra meta en el III Plan de Empleo del 3% de inversión en I+D+i respecto al PIB total, lo cual hace que las empresas navarras puedan competir en el extranjero en función de valor añadido, calidad del producto y desarrollo futuro.

¿Cuál ha sido la inversión por parte del Gobierno de Navarra en el Plan Tecnológico?

En el actual pensamos invertir cerca de 230 millones de euros. Lo importante es que esa inversión que hace el Gobierno suponga un tractor, un empuje para que toda la empresa piense que la I+D+i es un factor de desarrollo de su capital.

¿En qué lugar se encuentra Navarra en Investigación, Desarrollo e innovación?

En segundo lugar después de Madrid que tiene 1'99 de ratio de I+D+i sobre el PIB, frente al 1'92 de Navarra. La media nacional se sitúa en 1'2, por lo tanto nuestra situación es muy importante. A Madrid hay que achacarle, además, toda la investigación que hacen las grandes empresas en España y casi toda la investigación estatal que se hace. Allí se concentran tanto las sedes centrales de las grandes empresas como la investigación principal del CSIC y demás.

¿Cree que en Navarra las empresas están abogando por la innovación?

Hoy en día son las propias empresas las que más están invirtiendo en I+D+i. El gasto privado en investigación, desarrollo e innovación de las empresas, sin contar el Gobierno de Navarra es del 68% del gasto total. Las empresas navarras son las que más están invirtiendo en España, más que Madrid, y eso es bueno porque significa que se han dado cuenta de que tienen que impulsar ese ámbito.

¿Cuál es la situación actual de la exportación en Navarra?

La mayoría de las empresas están exportando, sobre todo a Europa. Estamos iniciando un nuevo programa de ayuda a la internacionalización de las empresas para que busquen nuevos países donde exportar. También estamos actuando a nivel de EEUU e intentamos que todos los productos que tienen una buena venta desde el sector alimentario al de automoción tengan un empuje claro por parte del Gobierno.

¿Las empresas navarras son conscientes de que es importante abrirse al exterior?

Sí, pero da miedo, sobre todo a las medianas y pequeñas. Estas empresas necesitan acompañamiento, que tanto el Gobierno como Cámara de Comercio como todas las estructuras en Navarra les ayuden. También necesitan el apoyo de otras empresas que ya tienen una experiencia y eso es lo que se intenta, acompañar desde el principio a las empresas, darles estructura, ayudarles económicamente y que, aquellas que no se atreven, vean que se puede y que tienen un buen futuro en la comercialización exterior.

"El pequeño comercio debe buscar diferenciarse del de las grandes superficies con el cliente selectivo, la calidad y la modernidad"

¿Cuáles son los objetivos necesarios para lograr la modernización del pequeño comercio?

Todo gira sobre lo mismo: diferenciación, calidad, atención al cliente, necesidad de tener canales de compras y la cooperación entre ellos.

En este año hemos incrementado en más de un 50% las ayudas que damos al comercio para esta modernización y lógicamente deben hacerlo porque a partir del 2010 en toda España y Europa va a empezar la nueva directiva de servicios de carácter claramente liberalizador. Esta no va a permitir actuaciones conservacionis-



tas y protectoras de concesión de licencias en base al ratio de consumo de establecimiento y va a exigir mayor competitividad entre los comercios. Hay que prepararse para ese momento, ser muy especialista, tener mucha calidad y atender muy bien al cliente.

¿El pequeño comercio está escuchando los consejos de mejora que se le dan desde el Gobierno?

Sí, el comercio siempre tiene problemas. El consumo se ha retraído en el conjunto de España por una falta de liquidez pero creo que cada vez más hay comercio de calidad, competencia potente y fidelización del cliente. Trabajamos siempre con los representantes de los comerciantes y estamos elaborando el II Plan de Modernización. Creemos que entre los actores y nosotros debemos ayudarnos y empujar el comercio hacia delante. Así conseguiremos situarlo en unas cotas positivas.

Los datos del último mes muestran que la tasa de desempleo ha aumentado en Navarra, ¿se están tomando medidas desde el Gobierno?

En estos momentos el grave problema del empleo es que responde al estereotipo de personas extranjeras con nula o baja formación y el mercado laboral está rechazando a las personas sin formación. En Navarra se ha incrementado el paro de extranjeros cerca de un 40%. Vivimos un momento de llegada masiva de

personas a Navarra buscando trabajo y no podemos asumirlo. Es preciso ordenarlos y en el Servicio Navarro de Empleo vamos a actuar para que reciban la formación correcta y así puedan ser contratados.

"Es fundamental que las mujeres trabajen, es una necesidad en todos los sentidos tanto para la mujer como para la sociedad"

¿Se están tomando medidas para la inserción y mejora del empleo femenino?

Nos trazamos unos objetivos muy claros en la legislatura en el tema del empleo y es una actuación selectiva a determinados grupos que son los que focalizan los problemas de inserción en Navarra. La mujer es uno de esos grupos sobre todo en unos estadios de más edad, de 35 a 45 años. Son mujeres que tuvieron una formación poco acorde a los tiempos actuales y con unas suspensiones en su vida laboral a causa de la familia. Nuestra labor debe ser favorecer su empleo mediante la formación necesaria para ellas y también con medidas de discriminación positiva como subvencionar la incorporación al mundo laboral. Es fundamental que las mujeres trabajen, es una necesidad en todos los sentidos tanto para la mujer como para la sociedad y en eso estamos trabajando.

HYDRA, THE ACTIVE CENTER

El deporte unido a la Salud

Desde hace más de veinte años esta empresa navarra no ha parado de expandir su negocio en varias comunidades y en otras áreas diferentes a las actividades acuáticas, todo ello buscando siempre la innovación y la aplicación de nuevas técnicas.



La idea que le movió a embarcarse en este tipo de negocio fue convencer a la gente de Pamplona de que en el agua se podían hacer más actividades aparte de nadar.

Jorge García Galduroz lleva toda su vida ligado al agua, primero como deportista, más tarde como monitor y ahora como presidente de Hydra, un centro deportivo en el que se busca el bienestar y la salud así como la buena forma física.

La osadía de la juventud y el ejemplo visto en otros países fue lo que llevó a Jorge García, en 1985, a montar un centro de actividades acuáticas pionero en Pamplona: Hydra, the active center. La idea que le movió a embarcarse en este tipo de negocio fue convencer a la gente de Pamplona de que en el agua se podían hacer más actividades aparte de nadar.

Y es así como empezó su aventura, con un centro en la calle Media Luna en la que además de las piscinas completaba su oferta con una sala de gimnasia.

Actividades especializadas

La diferencia de Hydra respecto de otros centros deportivos es su constante búsqueda de nuevos servicios que

puedan ser útiles para la sociedad en la que se encuentra el centro. “Nosotros buscamos nuevas aplicaciones para nuestros clientes, actividades que estén relacionadas con lo que buscan las personas que se acercan a las instalaciones”, comenta el presidente. Así es como podemos encontrar actividades orientadas para niños, mayores, personas con una enfermedad en concreto como la fibromialgia o la osteoporosis y para la rehabilitación y prevención de lesiones. En estas actividades se sigue una metodología propia ya que existen cursos de formación para los profesionales que trabajan en el centro.

Un negocio en expansión

Desde su nacimiento Hydra no ha hecho más que crecer. “El negocio fue bien desde el principio, por eso y por cultura emprendedora nos decidimos a dar el salto a otras comunidades cercanas”, explica Jorge García. Hoy en día podemos encontrar centros no sólo en Navarra sino también en La Rioja y País Vasco.



En cada uno de ellos se ofrecen diferentes ofertas dependiendo de la necesidad de cada población o por el lugar donde se encuentra el centro. Un ejemplo es el de Getxo, cercano al centro comercial Artea, en el que se ofrece una entrada de día que permite hacer un recorrido por el spa o hacerse un tratamiento estético después de ir de compras o antes de ir al cine.

Hoy en día podemos encontrar centros no sólo en Navarra sino también en La Rioja y País Vasco

Aunque sus inicios se centraron en el ámbito de los deportes acuáticos, Hydra ha diversificado sus áreas introduciendo actividades de fitness, medicina deportiva, pistas de hielo, centros de estética y balnearios. Asimismo, en muchos de sus centros disponen de centros médicos en los que se encuentran nutricionistas, masajistas y fisioterapeutas, todo esto completado por un sistema informatizado en el que el cliente puede controlar y ver su evolución en Internet.

En este tipo de negocios como el de Hydra surgen hoy en día muchas novedades en las máquinas de fitness, los tratamientos estéticos o en las disciplinas deportivas, pero según Jorge García adaptarse a lo nuevo no es difícil, depende de varias cosas: que tenga una base científica, que sea ameno y que tenga capacidad de permanecer en el tiempo; ver si la inversión resultará rentable; ir a ferias y congresos en las que se muestran si las novedades funcionan y ver qué hacen los otros. Hydra no sólo cuida el bienestar del

cuerpo sino que también busca la interrelación entre sus clientes gracias a las actividades que se plantean fuera de las instalaciones como las de aventura, el esquí, la vela o talleres como el de preparación para la competición. "Así los clientes siguen ligados al centro aunque están fuera de él", dice Jorge García.

Aunque al principio Hydra se dedicó al desarrollo de sus propios centros, desde 1999 también realizan servicios para terceros llevando la administración o prestando servicios deportivos, como el polideportivo de Tafalla o el de Sangüesa, aumentando así su volumen de negocio.

nórdico en Belagua pero también tienen otros como la gestión del polideportivo municipal de Aregui, abrir una instalación Hydra en Madrid y hacer una nueva sociedad: Sportworks, un programa de formación para técnicos deportivos en el que mediante cursos específicos podrán formar a sus técnicos y a los de otros centros con la venta de programas definidos para cada tipo de actividad como pueden ser la preparación para el esquí o la rehabilitación de una lesión específica.



En Pamplona Hydra no sólo cuenta con su centro de la Calle Media Luna sino que se encarga también de el Cubo Spa&Sport y la pista de hielo Artic en el complejo deportivo y de ocio en el centro comercial Itaroa, en Huarte.

Nuevos proyectos

Los planes de futuro de Hydra están llenos de proyectos. El más próximo consiste en abrir un centro de esquí

Radiografía de Hydra

Año creación: 1986

Actividad: Gestión de servicios de deporte y ocio

Mercado: Nacional

Facturación: 13.413.814 euros en 07

Plantilla: 400 personas

Instalaciones: 40.000 m² divididos en 16 instalaciones.



DIVERSIDAD DE ESTILOS EN UN MISMO ESPACIO

SALA TÓTEM

Siempre existe un riesgo al apostar por un nuevo negocio, eso lo sabe bien Francisco Arriaga, uno de los dueños de la Sala Tótem de Villava, ya que hace tres años se lanzó junto a su socio a crear una nueva alternativa de ocio para la gente de su localidad.



“Desde siempre como camarero pensaba que los jefes se hacían ricos a mi costa así que me decidí a probar a ver si iba bien el negocio”, comenta Francisco Arriaga Elizalde, uno de los socios de la Sala Tótem y la cervecería Classic. Así es como surgió la idea de hacer una sala de fiestas, discoteca y cervecería en el polígono Landazábal de Villava.

Tanto Francisco como su socio Gregorio Nuñez Blanco se dieron cuenta de que existía una demanda entre la gente del pueblo de un establecimiento como la Sala Tótem. Hacía falta un lugar que permitiera a los jóvenes quedarse en el pueblo en vez de ir de fiesta hasta una ciudad más grande como la cercana Pamplona. Los dos socios ya tenían experiencia en este campo gracias a la cervecería que ambos llevan en Villava así que no les fue difícil decidirse a crear una sala que permitiera la música en vivo.

Una oferta variada

Los dos socios apostaron por ofrecer diferentes tipos de música y no limitarse a un estilo concreto ya que, según Francisco “es algo obligado cuando te planteas un negocio como éste”. Así es como en esta sala se pueden ver conciertos variados que van desde Los Suaves hasta un grupo aficionado de la comarca. Y es que la Sala Tótem también apuesta por los nuevos talentos, en principio de los alrededores de Villava, a los que

intentan ayudar a salir a flote. “Los jóvenes se tienen que promocionar y además mueven con ellos hasta aquí a sus familiares y amigos”, explica Francisco.

De todas formas los grupos que ahí actúan tienen que pasar antes un pequeño casting ya que el único requisito que piden los encargados de la sala es que les manden antes una maqueta, un poco de historia y fotografías del grupo.

Dos ambientes diferenciados

El establecimiento se divide en dos plantas: una en el piso inferior en el que está situada la Sala Tótem, un espacio de grandes dimensiones con un escenario al fondo, y la superior en la que se encuentra la cervecería Classic, un lugar más pequeño con mesas y futbolines en la que la música que predomina es el rock. Los dos pisos conforman espacios diferentes para las distintas personas que acuden hasta el edificio.

El público que suele acercarse hasta el establecimiento de Landazábal suele ser generalmente del propio pueblo o de las localidades cercanas como Huarte o Burlada aunque en los días de concierto se pueden encontrar personas de diferentes puntos de la península. Pero el éxito de esta sala no está en los conciertos: “Con las actuaciones nunca hay nada seguro, todo depende del grupo que venga a tocar. Los con-

ciertos no dan de comer, al revés, lo que realmente funciona es el fin de semana”, explica Francisco.

Después de tres años, Francisco ha comprobado que llevar un negocio no es tan sencillo como parecía en sus épocas de camarero: “No te manda nadie pero no es nada fácil. La lotería nos toca cuando conseguimos tener aquí al público”.

Nuevas ideas

El futuro de esta empresa se centra de momento en seguir ofreciendo conciertos en la temporada, es decir, de septiembre a junio que es cuando hay más público para este tipo de eventos. La manera de elegir las actuaciones de la próxima temporada es estudiar qué se lleva y qué no para introducirlo o sacarlo de su agenda.

Estos dos empresarios también tienen pensados proyectos a largo plazo que, según adelanta Francisco: “Podrían no ser de hostelería”.

Radiografía de la Sala Tótem

Año de creación: 2004

Actividad: hostelería, sala de fiestas y conciertos

Mercado: comarcal

Plantilla: 32 personas

Instalaciones: 300 metros cuadrados divididos entre la Sala Tótem y la Cervecería Classic