



con la crisis de la Covid-19 es que no podemos celebrar los encuentros networking, es decir, foros entre profesionales y emprendedores donde establecer relaciones empresariales, crear y desarrollar oportunidades de negocio, compartir conocimientos e impresiones. Y se me ha ocurrido celebrar 'el mes del asociado', con el que cada asociado tendrá un tiempo para exponer a todos los demás sus servicios y productos, sus ventajas competitivas y sus ofertas especiales. Tendrá una gran visibilidad y una vía de comunicación. Con las crisis podemos mejorar y gracias a esto se nos abre una ventana y una puerta para tener una mayor difusión y ser un tejido mucho más fuerte. No vamos a dejar a nadie atrás en el camino, que es el objetivo principal. Ofreceremos nuevas herramientas para enfrentarnos a la transformación del mercado en el actual escenario, en el que hay sectores que irán a la ruina, otros permanecerán y otros se van a tener que remodelar, transformar y modernizar. La teoría del cambio apunta a que a lo largo de la historia se producen más cambios y más a menudo, y esta crisis ha acrecentado exponencialmente esos cambios. Es importante poder tener más visibilidad, porque con contactos y un colaborador especial, un partner con una gran cartera de clientes, puedes vender más que con una gran red de comunicación. Es el tejido fuerte que tenemos que crear como asociación y no perderlo con el coronavirus.

P.- ¿Qué otros planes impulsará?

R.- Ante la situación crítica y dificultosa que vivimos, tenemos otro proyecto muy importante como es el 'business angels', un encuentro entre emprendedores con buenos proyectos pero sin capacidad económica o experiencia, e inversores que podrán actuar como padrinos de esos proyectos. Pueden ser asociados de AJE o de otros colectivos, pero se trata de hacer realidad las ideas empresariales. Haremos una preselección y después harán

una presentación de los proyectos a los inversores, para poder hacer un plan de empresa. Será un encuentro flexible, con el objetivo de que los negocios salgan adelante de una forma u otra.

No hay que olvidar que en escenarios de crisis surgen nuevas potencialidades, como las ventas online, que se han disparado, o los nuevos nichos de mercado, algunos temporales, otros estacionales y otros que permanecerán como pueden ser los productos de limpieza o las mascarillas. Lo que está claro es que siempre hay emprendimiento y no-

Decidió presentar la candidatura porque antes de poner la decisión en el centro de su cabeza y su agenda, "me lo plantearon dentro y fuera de la junta directiva". Tras la elección, "estoy muy contento"

sotros tenemos el deber de fomentarlo y ayudar a todos los emprendedores que, por muy difícil que esté la cosa, tengan una idea y quieran ponerla en marcha.

P.- También se plantea realizar acciones con la UCLM. ¿En qué sentido?

R.- Tengo muy buena relación con la universidad, y quiero llevar allí una ventanilla de AJE para quien quiera crear un proyecto pueda estar informado. Desde AJE queremos fomentar un emprendimiento sano, fuerte y asesorado. El objetivo no es crear empresas a cascoporro, sino trabajar las posibi-

lidades reales y desechar las quimeras, para que nadie invierta los recursos en algo inviable y se dé el golpe. Cuanto más fuerte crece una empresa desde principio, más opciones tiene a contratar y a crear empleo. Estamos para fortalecer la economía y no para que venga un aire y se lleve las empresas. Por ello, queremos tener una relación muchísimo más estrecha con la Universidad para que les podamos ayudar en los proyectos que salgan de allí y soliciten nuestra colaboración. Yo colaboré el año pasado con una experiencia en Informática, para la realización de prácticas por varias vías, incluso para hacer el proyecto fin de carrera con remuneración al participar en el desarrollo tecnológico de la empresa. También daremos charlas y conferencias para informar a los emprendedores sobre la posibilidad de tener puesto de trabajo por cuenta propia o iniciar un proyecto empresarial. También lo vamos a hacer con los grados superiores de las escuelas de formación superior. Incluso tenemos un proyecto todavía sin mucho desarrollo en el medio rural, porque el objetivo es que no dejemos a nadie atrás.

P.- ¿Me puede adelantar un poco más de este proyecto para el medio rural?

R.- No iremos sólo a las localidades grandes donde hay juntas locales, sino que visitaremos núcleos más pequeños porque el emprendimiento no entiende de territorios. También servirá para asentar población en las zonas más despobladas.

P.- ¿Cómo valora las ayudas de los fondos Covid-19 a los autónomos y pymes, la mayoría de los socios de AJE? Hay quienes se quejan de que son insuficientes.

R.- Es un terreno farragoso, estamos en plena pandemia, no sabemos si estamos subiendo escalones en la escalera o estamos bajando hacia el precipicio. Tenemos que tener mucha precaución