

INFORME SOBRE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y DE RESTRICCIÓN EN EL ACCESO AL PRÉSTAMO EN EL TRABAJO AUTÓNOMO

Álvaro Bajén García *
Juan Francisco Lahoz Lisbona **

Documento elaborado por UPTA Aragón

SUMARIO: I. INFORME FINANCIACIÓN DEL TRABAJO AUTÓNOMO.—II. INTRODUCCIÓN.—III. FINANCIACIÓN MEDIANTE PRÉSTAMO. III.1. Datos sobre el acceso a la financiación. III.2. Estado actual del panorama de financiación en las Pymes españolas. III.3. Otros datos de interés. III.4. Mejora del acceso al préstamo. Problemática de los préstamos para PYMES.—IV. PROBLEMÁTICA DE LA UTILIZACIÓN DE LOS SISTEMAS DE ANÁLISIS BANCARIOS PARA EL TRABAJO AUTÓNOMO.—V. MICRO-FINANCIACIÓN.—VI. OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN. VI.1. El *factoring*. VI.2. El *confirming*. VI.3. Arrendamiento financiero. VI.4. *Business Angels*. VI.5. Redes de *Business Angels*.—VII. OTROS MODELOS DE ACCESO A LA FINANCIACIÓN. VII.1. Coop57. VII.2. Triodos Bank. VII.3. Fundación Creas. VII.4. Banca Ética Fiare.—VIII. LA ESTRATEGIA DE LA ECONOMÍA SOSTENIBLE Y LA INNOVACIÓN.—IX. CONCLUSIONES. IX.1. Una reflexión, de la adaptación de lo macro a lo micro.—X. PROPUESTAS.

I. INFORME FINANCIACIÓN DEL TRABAJO AUTÓNOMO

El acceso de los trabajadores autónomos a la financiación

El objeto de este trabajo es analizar dentro de la esfera del trabajo autónomo los problemas y cortapisas que tiene la financiación y la obtención de préstamos, así como la capacidad que tendría el sector para salir de la crisis económica en el caso que se tomaran medidas específicas y políticas activas

* Abogado - UPTA Aragón.

** Economista - UPTA Aragón.

que promuevan el autoempleo y la diversificación económica, cuando no la migración de la actividad de los autónomos.

La fuente más importante de financiación de este tipo de emprendedores es el préstamo facilitado por una entidad bancaria (Banco o Caja de Ahorros). Sin embargo, la situación de crisis económica, la globalización, las posibilidades que ofrecen los mercados financieros y las nuevas herramientas TIC nos permiten apreciar una diversificación de las fuentes de financiación de los autónomos.

La micro-financiación, más allá de la utilización que sobre este sistema se desarrolla en el tercer mundo, es una herramienta que florece con gran fuerza en el sector. Los bancos, por falta de incentivos, generalmente no les suele resultar rentable la utilización de esta figura¹. Por sus peculiaridades este sistema de financiación se puede dotar de criterios y protocolos de concesión distintos a los habituales en el mercado permitiendo evaluar proyectos que presentan un fuerte respaldo en experiencia laboral y una gran debilidad para aprobar los sistemas típicos de evaluación crediticia. En España no existe una normativa específica y una política pública orientada a las escasas entidades de micro-financiación existentes. Con la crisis estas carencias normativas denotan un desfase respecto a la evolución del mercado.

Dada la inexistencia de capital social en los trabajadores autónomos hace imposible que podamos hablar de la participación en el capital social como sistema alternativo de financiación. Fuerza a estos autónomos, muchos de ellos en el sistema de módulos y en sistemas simplificados de contabilidad, a perder su naturaleza jurídica inicial y promover sociedades unipersonales de capital. No obstante con una adecuada combinación de figuras jurídicas que existen en nuestro Derecho se puede perfectamente participar en el negocio del autónomo sin que este pierda su estatus jurídico fiscal.

Se trata del contrato de cuentas en participación que regula el artículo 239 del Código de Comercio² y del Cooperativismo de Servicios³. Son herramientas jurídicas que permiten en el primer caso la participación en la actividad eco-

¹ Comisión Europea: Documentos de Trabajo de los Servicios de la Comisión. «El acceso de las empresas a la financiación» SEC (2001) 1667. 19-10-2001, pág. 4, «La micro-financiación no suele resultar rentable a los bancos y organizaciones sin fines lucrativos...».

² Código de Comercio, Real Decreto de 22 de agosto de 1885, artículo 238: «Podrán los comerciantes interesarse los unos en las operaciones de los otros, contribuyendo para ellas con la parte del capital que convinieren, y haciéndose partícipes de sus resultados prósperos o adversos en la proporción que determinen».

³ Ley 27/1999, de 16 de julio. Cooperativas. Artículo 139 y siguientes de las Cooperativas de Servicios. Asocian personas físicas o jurídicas, titulares de explotaciones industriales o de servicios y a profesionales o artistas que ejerzan su actividad por cuenta propia, y tienen por objeto la prestación de suministros o servicios y la realización de operaciones encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales o de las explotaciones de sus socios.

nómica del autónomo y en el segundo permiten al autónomo agruparse para obtener servicios financieros.

La utilización de las herramientas tecnológicas y la globalización permite la mejora y ampliación de posibilidades de financiación que satisfagan al trabajador autónomo. Hay nuevos productos financieros y la implantación del euro permite abrir las fronteras para los autónomos europeos.

Es significativa la evolución de los Business Angels en Europa permitiendo la financiación de los particulares a los proyectos emprendedores singulares.

Si bien hay países en la UE que tienen entidades de financiación privadas especializadas en micro-financiación, nuestro país, salvo excepciones, no tiene una red de entidades especializadas que suministren eficazmente a los autónomos préstamos y financiación.

Es, recientemente, el ICO quien va a asumir este tipo de operaciones, es decir, préstamos directos hasta 200.000 euros. La propia Vicepresidenta del Gobierno reconoce que: «a veces ocurre que a las entidades ni siquiera les merece la pena estudiar créditos de 60.000 euros, a menos que sea un cliente de siempre. La diferencia importante es que en el caso del ICO, el crédito está disponible, en las entidades financieras no lo está»⁴.

Para el trabajador autónomo, pequeño comerciante, transportistas o profesional seguirá predominando el préstamo bancario. Sin embargo hay que destacar, con una adecuada instrumentalización, la posible participación de capital privado (Angels Business) en los negocios del autónomo. Si bien, es en el terreno de la cooperación del autónomo con otros autónomos y empresarios donde se pueden encontrar oportunidades para la citada participación.

Si se orquestan medidas de cooperación económica entre autónomos es posible que se vayan haciendo menos dependientes de la financiación bancaria.

II. INTRODUCCIÓN

La Ley de Economía Sostenible es el intento directo en nuestro país de cambiar el modelo económico de crecimiento, proponiendo un crecimiento económico sostenible y de mayor valor añadido.

Se trata de dar un latigazo económico a nuestra economía y afrontar la crisis con una nueva estrategia. Para ello hay que basarse en dos elementos esenciales: el trabajo y la solidaridad.

⁴ Vicepresidenta Elena Salgado, declaraciones al periódico «El País», 18-4-2010.

Nuestras empresas son, en su mayoría, de reducida dimensión, produciéndose la paradoja de que el 20% de las grandes empresas producen el 80% del VAB. Por lo que se extrae la falta de productividad del tejido empresarial. Si esto es verdad, no es menos cierto que el tejido productivo es en nuestro país una tupida red de pequeños empresarios y autónomos que pueden, utilizando adecuadamente las nuevas herramientas de esta época, dar un cambio radical al desarrollo de nuestra economía.

El debate entre entidades de reducida dimensión y entidades de pequeña dimensión está abierto. ¿Qué es mejor? Lo cierto es que en las instituciones y desde los propios agentes sociales venimos observando la opinión de que lo grande es hermoso. Se protegen las grandes entidades financieras, automovilísticas o inmobiliarias, mientras las pequeñas entidades que habían seguido a las grandes en su modelo productivo, se ven abandonadas por estas empresas por las entidades financieras y por el Estado.

Desde la propia intelectualidad económica se viene observando con preocupación las grandes dimensiones que están tomando las entidades financieras y otras estructuras empresariales, puesto que su caída puede ocasionar la destrucción de todo el sistema.

Por ello, nuestros políticos, intelectuales y agentes sociales deben girar la cabeza y volver a lo pequeño y sobre él desarrollar nuevas políticas y vertebrar una nueva estrategia de crecimiento.

Sin embargo en nuestro país esto no ha ocurrido así, en los dos últimos años hay una caída neta de más de 270.000 autónomos, el 80% de ellos en la construcción y los servicios.

Los autónomos, generalmente son resistentes a todas las crisis, aunque particularmente esta, se ha cebado con ellos. Se habla de reducida dimensión, escasa rentabilidad, dificultades de acceso a la formación y escasa aplicación de las TIC en este sector. Sin embargo la causa hay que buscarla en las peculiares características de la crisis en nuestro país. La caída de la construcción es significativa y obedece no sólo a la falta de financiación sino al excesivo escoramiento de nuestra economía en ese sector. Ha estallado la burbuja inmobiliaria y con ella la crisis se ha agudizado en nuestro entorno.

Ha sido suficiente con el corte del grifo financiero para que la cadena de empresas contratistas y subcontratistas fueran cayendo, como un castillo de naipes, hasta llegar al más débil de la cadena que era el autónomo. La caída de autónomos de la construcción es de más de 100.000. Es evidente que si queremos cerrar esa sangría hay que dotarse de medidas concretas en el sector que corten el paso a tanta «sangre».

No obstante la crisis global y financiera pone en relieve el notable fracaso institucional e intelectual de nuestras sociedades. Ni los académicos y científicos ni las instituciones encargadas del control y la regulación de los mercados han podido prever el golpe.

El fracaso moral de nuestras sociedades se ha basado en el crecimiento, fomento del individualismo y con ello de la desigualdad. Cometimos el error de privatizar la banca pública, en base a un pensamiento neoliberal muy perjudicial. Hay que recordar que Caja Postal tenía 4.000 sucursales que si existieran en estos momentos se podría haber dado un servicio específico a las empresas ante la reducción del flujo crediticio. Los Estados han salido a proteger a la Banca Privada e incluso a grandes empresas pero no han salido a proteger a la pequeña empresa y al trabajador autónomo.

Gracias al mantenimiento del Estado del Bienestar, con el desarrollo de la educación, sistema de pensiones, sanitario, etc., se puede decir que el golpe ha sido menos duro, haciendo las prestaciones de la Seguridad Social como un gran colchón que permite apaciguar el estado de ánimo de los ciudadanos y reducir la caída del consumo.

Los Estados, con sus sistemas impositivos, con su capacidad económica que procede de la contribución de los ciudadanos han evitado la caída del sistema financiero y han acudido a su rescate. Hay que recordar que desde los acuerdos de Washington se venía insistiendo sobre la progresiva reducción fiscal de los Estados. Tal es así que nuestro país, de forma desafortunada, eliminó el Impuesto sobre el Patrimonio. La ceguera era tal que al ir encima de una gran burbuja nos impedía ver hacia dónde nos conducía tomando decisiones liberales caóticas.

La UE puede dirigirse hacia caminos económicos peligrosos, pues con el afán de salvar el modelo alemán, es decir, salvar su capacidad exportadora, se trabaja en el plano de la estabilidad y la reducción del déficit, con la consecuencia de la subida de impuestos y perjudicar el relanzamiento de las economías de la UE.

Las Administraciones Públicas tienen que dar un paso hacia adelante y provocar decididamente ese cambio de modelo económico.

El trabajador autónomo que se encuentra en este momento en una situación de incertidumbre y de precariedad, precisa de planes específicos de la Administración que permitan su «sostenibilidad» y la mejora de su productividad.

El presente documento pretende ser base de análisis destinado a abordar distintos aspectos del acceso de los autónomos a la financiación, examinando las peculiaridades de estos emprendedores y sus específicas necesidades no cubiertas ni estudiadas en España y en la Unión Europea.

«Si nos remitimos a los datos europeos disponibles respecto a la magnitud del trabajo autónomo, es posible comprobar que en 2007, en cada uno de los Estados miembros, los trabajadores autónomos que no empleaban ningún asalariado constituían como mínimo el 50% del total de los trabajadores autónomos. En ciertos Estados el porcentaje era mucho más elevado

(el 70% o más). Es el caso de la República Checa, Lituania, Portugal, Eslovaquia y el Reino Unido»⁵.

Trabajan por su cuenta en Europa, incluyendo los países aspirantes, un total de 32.673.000 personas, correspondiendo a la zona euro, de once miembros, en total 19.243.900⁶.

La financiación en las fases iniciales de una actividad autónoma y en general en el proceso de consolidación de estos proyectos presenta dificultades notorias.

Los problemas de acceso a la financiación pueden darse en la oferta o bien en la demanda. «La oferta falla cuando no se dispone de ninguna fuente pertinente de financiación o cuando tales fuentes no están disponibles en condiciones adecuadas para las PYMES. Este problema es especialmente patente en el ámbito del micro-financiación. La demanda falla cuando las PYMES no aprovechan las oportunidades de la financiación existentes, por falta de información o de garantía secundaria o por una presentación incorrecta de su solicitud de financiación. Para superar los obstáculos para acceder a la financiación se han de abordar los dos aspectos»⁷.

Ya antes de la crisis analizábamos el problema de la financiación de los autónomos y señalábamos que a pesar de que los mercados financieros europeos han crecido rápidamente en los últimos años y en muchos casos ofrecen opciones de financiación variables para las pequeñas empresas, existen ámbitos en los que los mercados se han desarrollado con más lentitud, sobre todo en lo referido a la financiación del emprendedor, del autoempleo, y sobre todo en las fases iniciales.

Suele ocurrir, debido a la dimensión y a la naturaleza del trabajo autónomo, en la que confluyen la producción, la gestión y la administración en una misma mano, este tipo de emprendedores no aprovecha las oportunidades de financiación existentes, por falta de información o de garantías y avales suficientes o por una presentación incorrecta de la solicitud de financiación. «Un promedio de una de cada cinco PYMES, y la cifra sería mayor si contásemos con el concepto PYMES (pequeñas y medianas empresas no societarias, es decir, autónomos), considera el acceso a la financiación como un obstáculo para su crecimiento»⁸.

⁵ Cfr. Anteproyecto de Dictamen de la Sección Especializada de Empleo, Asuntos Sociales y Ciudadanía sobre el tema: «Tendencias en materia de trabajo autónomo». Comité Económico Social Europeo. SOC/344. Bruselas, 13 de noviembre de 2009.

⁶ Cfr. UPTA web datos autónomos en Europa. Tercer trimestre de 2009. Fuente: Eurostat. «Los datos de Eurostat no están basados en registros de Seguridad Social, sino en diferentes Encuestas de Población Activa de cada Estado que, al tener en algunos casos criterios diferentes, pueden no resultar demasiados exactos, pero suficientemente significativos».

⁷ *Op. cit.* «Acceso a las empresas a la financiación», pág. 6.

⁸ Cfr. ÁLVARO BAJÉN GARCÍA, *Documentación Laboral*, n.º 78, «El fomento del trabajo autónomo en España», pág. 144, hay una referencia sobre Exco&Grant Thorton, encuesta 2001 sobre PYMES europeas.

«Para quienes deciden crear una empresa los problemas son aún mayores, ya que en numerosos Estados miembros existen brechas importantes en la oferta de micro préstamos (hasta 25.000 euros), pequeños préstamos (hasta 50.000 euros) y la financiación de las fases iniciales (hasta 300.000 euros)»⁹.

Existe un consenso generalizado en el espacio europeo en cuanto a elaboración de políticas específicas de actuación dirigidas a lograr la creación, expansión y competitividad de las PYMES, con el objetivo último de mantener el crecimiento del empleo e incrementar los niveles de producción y riqueza en cada país.

Uno de los problemas tradicionales y al mismo tiempo «llave» para alcanzar los objetivos perseguidos es la dificultad de acceso por parte de la PYME a la financiación, y en segundo lugar, de obtención de buenas condiciones, por la problemática adicional que históricamente las PYMES han comportado para las fuentes de financiación debido a la alta morosidad, y a los mayores costes de intermediación, en términos comparativos, que generan.

En la mayor parte de Europa, con el fin de que las PYMES puedan obtener financiación en buenas condiciones de coste y plazo, en base a la viabilidad de sus proyectos y no a la existencia de garantías propias suficientes.

Si antes de la crisis ya existían problemas en la financiación del trabajo autónomo con la crisis los problemas se han agravado.

Este colectivo sufre la crisis de forma más inmediata, al menos por tres razones:

- a) Representa el último eslabón de la cadena de contratación, ya que de manera habitual dependen comercialmente de otras empresas de mayor dimensión.
- b) Al no contar con recursos propios suficientes dependen de los productos financieros para su supervivencia empresarial y para las nuevas inversiones, por lo que la restricción crediticia condiciona la continuidad de sus negocios.
- c) Son los más afectados por la reducción del consumo interno, ya que actúan habitualmente en el sector de los servicios y en el del comercio y su capacidad de oferta es menor que en las grandes compañías»¹⁰.

La actividad emprendedora, que está sostenida esencialmente por autónomos, cayó un 27,1% en España. El abandono de negocios y empresas aumentó un 53,8% respecto a 2008, lo que se traduce en el cierre de más de 400.000

⁹ *Op. cit.* «El acceso de las empresas a la financiación», pág. 6.

¹⁰ Cfr. *Propuestas financieras y económicas de urgencia para el trabajo autónomo*. UPTA y Cía. 11 de noviembre de 2008.

iniciativas empresariales¹¹, el saldo neto de autónomos (altas menos bajas) en los últimos dos años arroja una caída de 276.000 personas¹².

De entre los países con mayor presencia de trabajo independiente, España es en el que se recoge una mayor caída, de 3.357.800 en el primer trimestre de 2008 a 3.029.500 en el tercer trimestre de 2009, casi un 10%¹³.

III. FINANCIACIÓN MEDIANTE PRÉSTAMO

Para que el autónomo pueda ampliar sus actividades, diversificar su producto, buscar líneas de cooperación económica, debe de buscar financiación interna o externa. La fuente más habitual son los préstamos. Pese a que la oferta de capital riesgo ha aumentado en todos los países del área del euro no es menos cierto que ésta se utiliza en procesos innovadores, fundamentalmente TIC, y no es utilizado por los autónomos.

Los bancos comerciales, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito desempeñan distintos cometidos en la financiación de la PYME.

«La dependencia respecto a los préstamos bancarios supone una necesidad de garantía secundaria que puede representar un importante obstáculo para los aspirantes a empresario. Sin embargo, si se dispone de garantía colateral, tanto física como jurídica, y se acepta la financiación mediante préstamo es más fácil de obtener (por ejemplo, la retención del derecho de propiedad, cuando el suministrador sigue siendo propietario del producto hasta que se ha realizado la totalidad del pago)»¹⁴.

Debido a la crisis financiera, los tipos de interés de los préstamos bancarios se han ido incrementando progresivamente y parecer ser que la tendencia es a seguir aumentando¹⁵.

III.1. Datos sobre el acceso a la financiación

Las estadísticas sobre financiación mediante préstamos a la PYME suelen ser de escasa o nula calidad. Las bases de datos disponibles suelen centrarse en las PYMES con asalariados en nómina, pero ignoran a los empresarios individuales. Por eso los resultados suelen estar sesgados, ya que los empresarios individuales representan alrededor del 52% de las empresas europeas. Las encuestas paneuropeas sobre financiación de la

¹¹ Cfr. Informe GEM 2009, publicado por IE Business School.

¹² Cfr. RETA. Tesorería General de la Seguridad Social, marzo de 2010.

¹³ Cfr. EUROSTAT. Tercer trimestre de 2009.

¹⁴ *Op. cit.* «El acceso de las empresas a la financiación», pág. 8.

¹⁵ Cfr. Datos Banco de España, web: www.bde.es.

PYME tienen un valor inestimable para superar el problema de los datos; la más importante es la encuesta anual Grant Thornton, que se centra en las PYMES orientadas a la exportación.

«La recuperación de la capacidad de pago de las empresas estará superada a la activación de sus ventas y de su capacidad para financiarse. Sin embargo, según el estudio de Grant Thornton realizado a empresas españolas entre 100 y 500 empleados, las perspectivas auguran pocos cambios, con un 42% de la clase empresarial española que asegura que las condiciones de acceso a la financiación continuarán a niveles próximos a los de 2009, año en el que un 32,5% de las empresas consultadas experimentaron una disminución en las concesiones de crédito a corto plazo y el 24% a largo plazo, comportamiento similar al experimentado por otras fuentes de financiación externa como el factoring o las ayudas a las empresas, que disminuyeron en un 17% y 19% respectivamente

Los principales escollos que encuentran las empresas españolas para su crecimiento son la falta de demanda (43%) y los problemas de financiación: escasez de capital circulante (41%), restricción de financiación a largo plazo (39%), y coste de la financiación (32%)»¹⁶.

«La PYME española depende fuertemente de los créditos bancarios para su financiación, por lo que su financiación se ha visto seriamente dañada ahora por las restricciones financieras ante la crisis de liquidez internacional y el crecimiento de la morosidad en las entidades financieras hispanas. La falta de financiación está estrangulando la actividad económica de las PYMES, hasta el punto que para muchas de ellas los problemas financieros son más graves aún que los problemas de mercado de por sí ya dramáticos»¹⁷.

La crisis financiera internacional ha traído consecuencias directas en la circulación de capitales y la gestión de ellos mismos, además de la drástica reducción en la concesión de créditos en las PYMES y a las familias, esto provocado por la escasez de recursos financieros.

Otra de las consecuencias generada por la crisis, es que actualmente se está generando que un alto porcentaje de empresas estén sufriendo un incremento en los plazos de cobro de sus pedidos, a la vez que manifiestan un mantenimiento de los plazos de pago a sus proveedores. Lo que provoca un notable desajuste de los flujos de caja.

¹⁶ *Op. cit.* «El acceso de las empresas a la financiación». International business report. Financiación y Morosidad, 2010, pág. 8.

¹⁷ Cfr. «Situación y propuestas en materia de política de PYME». Comisión de Política de PYME, Consejo Superior de Comercio, Industria y Navegación de España, año 2009, pág. 10.

III.2. Estado actual del panorama de financiación en las PYMES españolas

*Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena*¹⁸

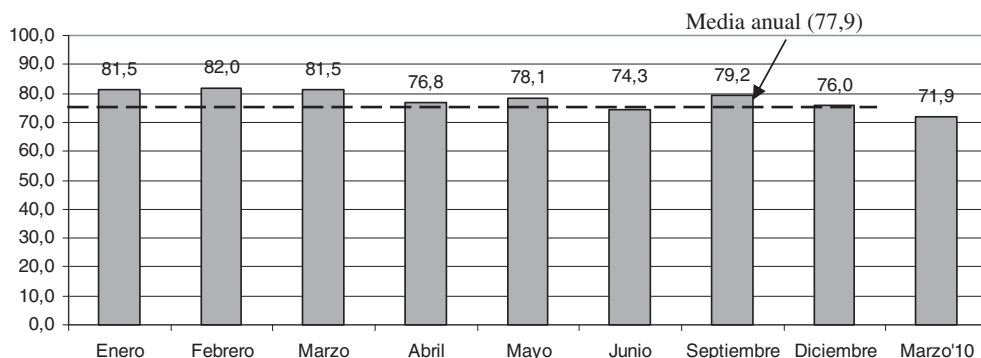
El universo total de las PYMES sobre el que se ha realizado la encuesta es de 1.660.000 empresas, aquéllas que tienen entre 1 y 249 trabajadores.

1. Necesidad de financiación

Una gran parte de las PYMES españolas (el 71,9%, 1.139.000 compañías) ha intentado acceder a financiación externa en el primer trimestre de 2010.

Respecto a principios de 2009 se ha reducido en casi 10 puntos el porcentaje de PYMES que han intentado acceder a financiación ajena.

Pymes que han intentado acceder a la financiación ajena (%)



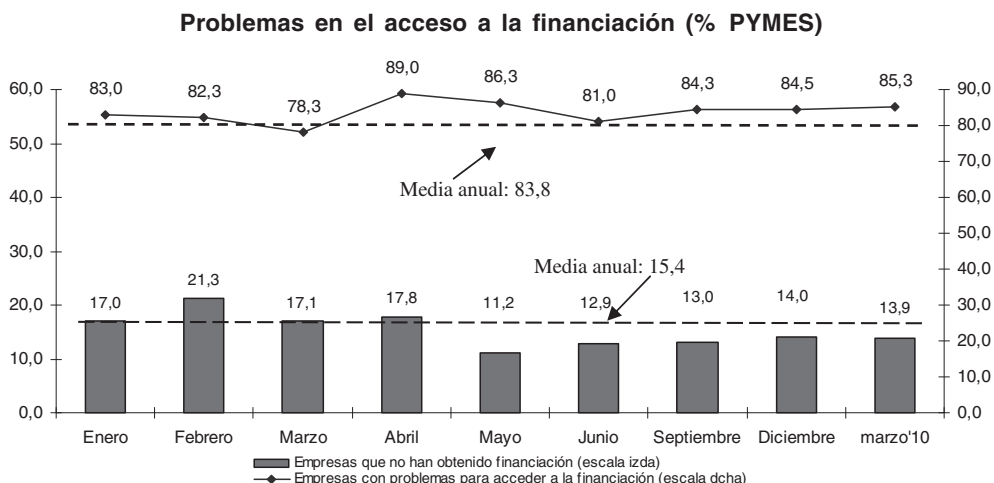
Elaboración propia. Fuente: Consejo Superior de Cámaras, *Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena* (abril de 2010).

2. Problemas en el acceso a la financiación

El 85,3% de las PYMES (971.000) que se ha dirigido a entidades financieras en el primer trimestre de 2010 ha tenido problemas para acceder a la financiación, por encima del 84,5% registrado a finales de 2009.

¹⁸ Cfr. Extraído de Encuesta sobre el acceso de las Pymes a la financiación ajena. Consejo Superior de Cámaras, junio de 2009, diciembre de 2009 y marzo de 2010.

De las PYMES con problemas constatados para acceder a la financiación, el 13,9% finalmente no ha obtenido financiación externa (125.000). Este porcentaje es similar al valor del último trimestre de 2009 (14,0%).



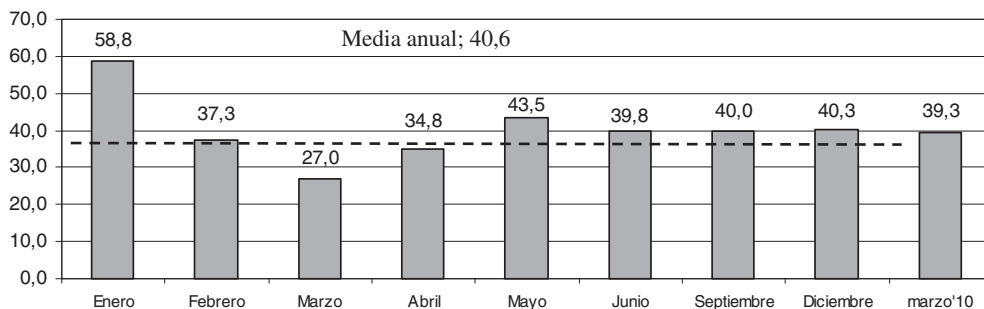
Elaboración propia. Fuente: Consejo Superior de Cámaras, «Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena» (abril de 2010).

3. Evolución de las condiciones de financiación

Entre las PYMES que han acudido a entidades financieras en los últimos tres meses (1.139.000):

- Para el 39,3% (447.000 empresas) el volumen de financiación se ha reducido (40,3% a finales de 2009).

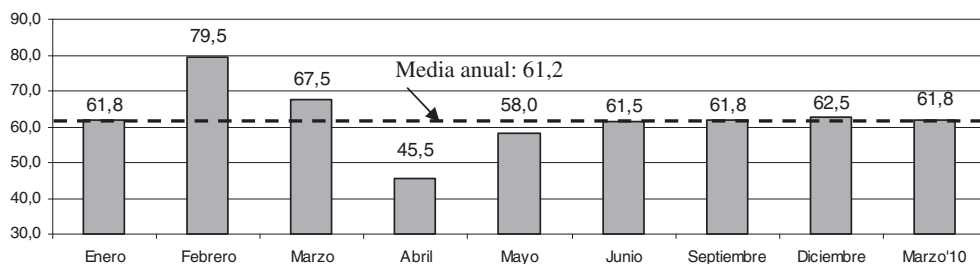
Empresas que han experimentado una reducción en el volumen de financiación ofrecido (%)



Elaboración propia. Fuente: Consejo Superior de Cámaras, «Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena» (abril de 2010).

- Para el 61,8% de las empresas (703.000 PYMES) se ha incrementado el coste de financiación (tipo de interés) en el último trimestre. A finales de 2009 esta proporción ascendía al 62,5%.

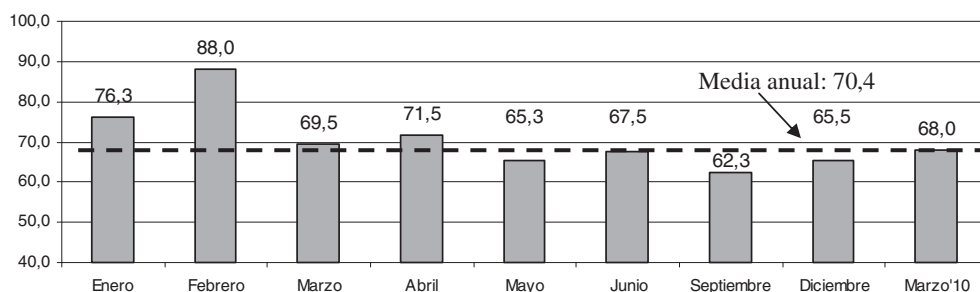
Empresas que han experimentado un aumento en el coste de la financiación ajena (%)



Elaboración propia. *Fuente:* Consejo Superior de Cámaras, «Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena» (abril de 2010).

- En cuanto a otros costes: Para el 68,0% (774.000 empresas) los gastos y comisiones se han encarecido respecto al trimestre anterior, mientras que en el cuarto trimestre de 2009 este porcentaje era del 65,5%.

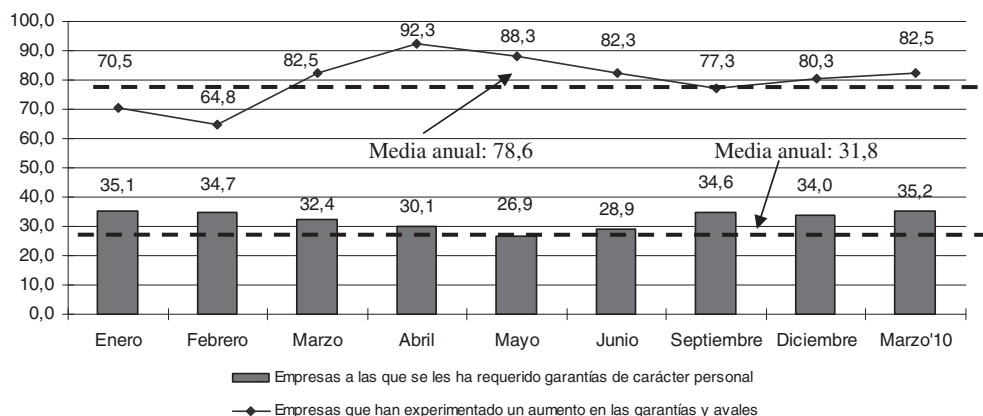
Empresas que han experimentado un encarecimiento en los gastos y comisiones soportados (%)



Elaboración propia. *Fuente:* Consejo Superior de Cámaras, «Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena» (abril de 2010).

- Para el 82,5% de las PYMES (940.000 compañías) han aumentado las exigencias de garantías y avales (80,3% en el último trimestre de 2009). De este grupo de PYMES, al 35,2%, 330.000 empresas, se le ha requerido garantía de carácter personal (34,0% a finales de 2009).

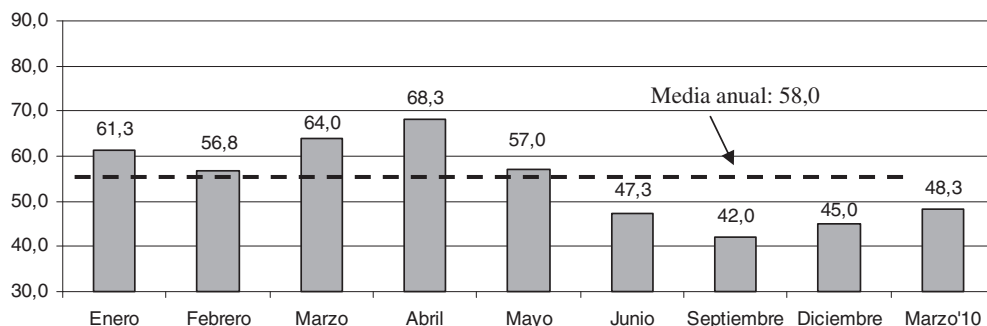
Empresas que han experimentado un aumento en las garantías y avales exigidos (%)



Elaboración propia. Fuente: Consejo Superior de Cámaras, «Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena» (abril de 2010).

- Para el 48,3% de las PYMES (549.000 empresas) se ha dilatado el plazo de la respuesta de la entidad financiera a su solicitud en los últimos tres meses. Este porcentaje se situaba en el 45,0% en el cuarto trimestre del pasado año, si bien es más de 15 puntos inferior al registro de comienzos de 2009.

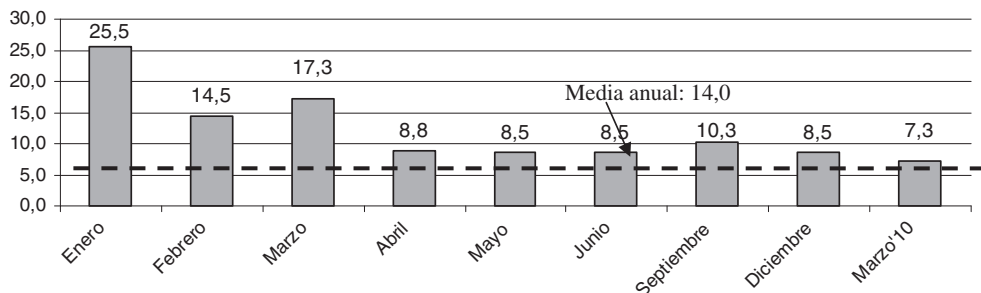
Empresas que han experimentado un aumento en el plazo de respuesta de la entidad financiera a su solicitud (%)



Elaboración propia. Fuente: Consejo Superior de Cámaras, «Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena» (abril de 2010).

- Al 7,3% de las PYMES (83.000 empresas) se les ha exigido un plazo de devolución de la financiación más reducido, por debajo del 8,5% registrado a finales de 2009 y mucho menor que a comienzos del pasado ejercicio.

Empresas que han experimentado una reducción en el plazo exigido de devolución de la financiación (%)



Elaboración propia. Fuente: Consejo Superior de Cámaras, «Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena» (abril de 2010).

4. Destino y causas de la financiación

El 86,8% de las PYMES (988.000) ha necesitado recursos externos para financiar circulante, por encima del valor del último trimestre de 2009 (84,3%). Sólo un 14,5% de las PYMES solicitan financiación ajena para proyectos de inversión, el ratio más bajo registrado desde el inicio de la encuesta. De las PYMES que han solicitado recursos externos en el primer trimestre de 2010 (1.139.000 compañías):

- el 91,3% (1.039.000 empresas) ha experimentado un retraso en los pagos de sus clientes (90,5% a finales de 2009),
- el retraso medio en el pago se situó en torno a los 4,5 meses,
- el 46,2% (122.000) de las PYMES que son proveedoras de la Administración Pública ha tenido problemas para efectuar el cobro. Este valor es similar al alcanzado en el último cuarto de 2009 (46,9%),
- los problemas principales para materializar el cobro se han presentado con la Administración Local (28,0%), en segundo término con la Autónoma (23,7%) y, por último, con la Administración Central (7,5%),
- el retraso medio en el cobro a los tres niveles de Administración Pública se sitúa por encima de los 5 meses en promedio. En la Administración Autónoma se superan los 6 meses de demora.

5. Otras cuestiones relativas a la financiación

- El 8,5% de las PYMES ha recurrido a Sociedades de Garantía Recíproca. En el último trimestre de 2009 el porcentaje de PYMES que acudió a este tipo de sociedades se situaba en valores similares (8,3%).

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Septiembre	Diciembre	Marzo'10	Promedio Anual
He recurrido a sociedades de garantía recíproca	2,5	3,8	3,3	6,5	6,5	8	7,5	8,3	8,5	6,1

- Al 48,0% de las empresas que han obtenido financiación en los últimos tres meses no se les ha concedido la totalidad de lo solicitado. A finales de 2009 este porcentaje fue del 46,3%.

	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Septiembre	Diciembre	Marzo'10	Promedio Anual
% empresas	32,9	24	34,1	42,6	39,8	45,8	46,3	48,0	39,2

- Un 14,8% de las PYMES ha usado el FACTORING y un 26,3% el CONFIRMING para obtener financiación externa en el último trimestre.
- Un porcentaje reducido de empresas recurre a otros instrumentos alternativos de financiación ajena, siendo el capital riesgo el más utilizado (un 3,3% de las PYMES). En promedio, las empresas que recurrieron a estos medios alternativos de financiación cubren con ellos el 23,8% de sus necesidades de financiación.

6. Financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO)

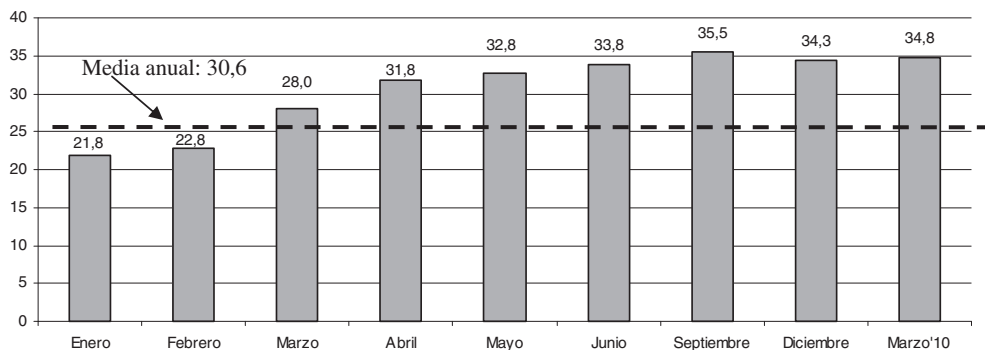
El 34,8% (396.000 empresas) del total de PYMES demandantes de recursos externos ha solicitado líneas del ICO en busca de financiación en el primer trimestre de 2010, porcentaje que se situaba en el 34,3% a finales de 2009.

El 45,3% de las PYMES que solicitaron líneas del ICO en el primer trimestre de 2010 encontró obstáculos para la concesión de la financiación, por debajo del valor de finales de 2009 (58,4%).

El 31,7% de las empresas que han solicitado líneas del ICO señalan que la entidad financiera no les ha proporcionado información al respecto, porcentaje inferior al 36,3% del último trimestre de 2009.

Por otra parte, la mayoría de las PYMES (90,5%) considera que las condiciones establecidas para acceder a las líneas del ICO son muy complejas.

Empresas que han solicitado líneas de financiación del ICO (%)



Elaboración propia. Fuente: Consejo Superior de Cámaras, «Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena» (abril de 2010).

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Septiembre	Diciembre	Marzo'10	Promedio Anual
% empresas	43,7	74,7	57,1	69,3	61,8	65,9	43,7	58,4	45,3	57,8
Debido a (% empresas):										
El Banco no quiere proporcionar información al respecto		50,0	37,5	38,6	42,0	56,2	45,2	36,3	31,7	42,2
Los trámites exigidos por el ICO son muy complejos		55,9	81,3	80,7	65,4	85,4	93,5	93,8	90,5	80,8

7. Cobertura contra riesgos de crédito

El 13,8% de las PYMES (157.000 empresas) que ha solicitado financiación externa ha recurrido a entidades especializadas para obtener cobertura contra riesgos de crédito, en el primer trimestre de 2010. Este porcentaje alcanzó el 12,5% a finales de 2009.

	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Septiembre	Diciembre	Marzo'10	Promedio Anual
% empresas	21,0	19,0	12,5	15,3	12,3	13,0	13,8	15,3

De éstas, el 30,9% la obtuvo pero con condiciones más duras que en otras ocasiones, a un 20,0% le fue denegada, mientras que un 27,3% de las empresas decidió no contratarla debido a las condiciones.

III.3. Otros datos de interés¹⁹

Los últimos datos del BCE establecen que España es el país de la zona euro donde los tipos de interés de las operaciones son más elevados.

En una comparativa realizada por el citado organismo, el tipo medio de interés en préstamos al consumo en plazos inferiores a un año se sitúa en el 11,05%, mientras que la media de la zona euro se encuentra al 6,81%. En plazos superiores a 5 años el tipo medio de referencia en España es del 8,23%, por el 6,4% de la zona euro.

En los tipos de interés que aplican bancos y cajas por descubiertos en cuenta de los créditos al consumo están de media en España al 11,62%, muy por encima del 8,95% de la zona euro.

Esta situación se agrava sobre manera para determinadas empresas donde se alcanza el 19,81% a diferencia del 4,05% de la zona euro.

No obstante, España gana a la zona euro en dos tipos de préstamos hipotecarios y los préstamos a empresas de importe superior al millón de euros.

III.4. Mejora del acceso al préstamo

En una evaluación, antes de la crisis económica, realizada por la Oficina Estadística de la Unión Europea ya se llegaba a la conclusión de que las pequeñas empresas suelen tener una proporción más elevada de endeudamiento que las grandes. Además la PYME tiene una proporción mayor de endeudamiento a corto plazo que las grandes²⁰.

Los bancos suelen pedir una garantía secundaria para la concesión del préstamo, exigen un inmueble u otro tipo de activos tangibles, un aval, seguro. La cantidad de garantía secundaria exigida por los bancos es muy variable, según la evaluación de los riesgos al cliente, y a veces puede superar en un 150% el principal del préstamo.

Para el caso de los autónomos, como estos sobre todo en módulos, no presentan cuentas, no tienen cifra de capital, son tratados como meros con-

¹⁹ Cfr. Extraído del artículo de CARLOS SÁNCHEZ. Boletín digital, [www: cotizalia.es](http://www.cotizalia.es), de 8 de marzo de 2010.

²⁰ Eurostat: «Enterprises in Europe», n.º 4, con datos de 1987-1997.

sumidores por lo que, en la mayoría de los casos, se les pide una garantía adicional.

No existen, pese a su posibilidad legal, sociedades de garantías para el sector de los autónomos, existen sociedades de garantía recíproca en nuestro país²¹ y en la Unión Europea. Estas sociedades, si son flexibles y ágiles, pueden mejorar el acceso al préstamo mediante garantías directas. Si estas sociedades no funcionan como meros apéndices de un banco tienen sentido. Es decir, se trata de que debatan con el autónomo o pequeño empresario sobre la solidez del plan de negocio, la capacidad real de reembolso, el capital propio invertido, la experiencia profesional en el sector y el historial crediticio.

No obstante, hay grandes diferencias entre bancos y sociedades de garantía respecto al grado del riesgo que están dispuestos a asumir. Por ello es variada la política que siguen de distribución de riesgos.

Dadas las especiales dificultades de los autónomos para acceder a las Sociedades de Garantía Recíproca y la imposibilidad de acudir, por razones jurídicas, a los productos de capital riesgo y créditos participativos, se hace imprescindible que se abran líneas de avales directos y garantías para nuevas inversiones, reestructuración de las actuales o capital circulante complementario, así como créditos directos de la Administración. Es por ello que la línea de ICO de préstamos directos es tan esencial, pero este tema lo abordaremos más tarde.

«Los sistemas de garantía tienen la ventaja de que parte del riesgo lo cubre una organización solvente, por lo que los bancos están más dispuestos a conceder créditos, incluso a los creadores de empresas de alto riesgo o PYME de grupos desfavorecidos. No obstante los sistemas de garantía suelen representar trámites suplementarios para el empresario, ya que el préstamo y la garantía proceden de dos entidades distintas»²².

El Banco Europeo de Inversiones (BEI) trabaja para conceder préstamos para el autónomo y la PYME, realizando sus operaciones a través de entidades financieras, así en Madrid el BEI, conjuntamente con diversos bancos, pone un millón de euros en operaciones financieras que realicen PYMES y autónomos de la región. Es así que la Comunidad firmó durante los últimos dos años una serie de convenios con estas entidades financieras mediante los que se han comprometido a reservar 60 millones de euros cada una de ellas, esto es, el 30% del total recibido por el Banco Europeo de Inversiones (BEI) para la financiación de diversos proyectos empresariales de las PYMES y los autónomos de la región madrileña²³.

²¹ Cfr. CESGAR 2008 señala que se avalaron a 12.776 autónomos en 2008. www.cesgar.es.

²² *Op. cit.* «El acceso de las empresas a la financiación», pág. 11.

²³ Cfr. www.gestionpyme.com

El Banco Europeo de Inversiones (BEI), establecido por el Tratado de Roma y creado en 1958, es el banco de los préstamos a largo plazo de la Unión Europea. Contribuye a la integración europea y al desarrollo económico de las regiones desfavorecidas. En 1994 se creó el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) para ayudar al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de crecimiento rápido que operan en el sector de las nuevas tecnologías. El BEI es el accionista mayoritario y el operador del FEI. En 2000 se creó el Grupo BEI, formado por el BEI y el FEI. Dentro del Grupo, el BEI concede créditos bancarios a medio y a largo plazo, mientras que el FEI está especializado en operaciones de capital de riesgo y en garantías para las PYMES.

Estos préstamos BEI se desarrollan a través de la banca comercial que hace de intermediaria y están disponibles desde 2008, estos préstamos son más simples, más transparentes y más flexibles de manera que permitan beneficiar al mayor número de PYMES europeas.

El BEI ya ha firmado para el periodo 2008-2009, 20,8 mil millones de euros con bancos intermediarios, se espera que se logre el objetivo de conseguir 30 mil millones de euros para el periodo 2008-2011, un objetivo fijado en el cuadro de relanzamiento europeo adoptado por los jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea en diciembre de 2008²⁴. Estos 30 mil millones de euros están destinados a mitigar los efectos de la actual crisis de créditos.

III.5. Problemática de los préstamos para PYMES

Las PYMES mencionan repetidamente la falta de garantía secundaria como uno de los obstáculos más difíciles que han de superar los empresarios cuando intentan obtener un préstamo.

Los bancos suelen ser muy reacios a correr riesgos, por lo que exigen hasta el 200% de garantía secundaria para los préstamos, y tienen una escasa experiencia en evaluar proyectos de las PYMES. Los nuevos empresarios o emprendedores tienen más dificultades para la concesión crediticia o acceder a los fondos que necesitan para iniciar o alimentar su crecimiento.

Los bancos van a tener más control, desgraciadamente no analizamos con cuidado qué comporta este concepto. Los bancos van a tener más restringida su libertad para conceder créditos, teniendo que subir los ratios de provisión en las operaciones que realicen, es lo que se llama aversión al riesgo.

²⁴ Cfr. www.eib.org/proyectos/topics/sme/index.htm. Refiere una operación de 300 millones de euros entre CAN y BEI, por la que se permite financiación de circulante, siempre que se instrumente a más de dos años.

Con la excusa de Basilea II, los bancos van a hacer padecer aún más a los autónomos y pequeños empresarios, dado que no recibirán financiación ni líneas de descuento con facilidad, con ello muchos autónomos se verán abocados al cierre.

Proyectos de pequeños emprendedores en I+D+i, nuevos autónomos y PYMES, negocios que tengan morosidad pero con liquidez suficiente, van a ser incapaces de recibir financiación mientras duren políticas anticíclicas.

IV. PROBLEMÁTICA DE LA UTILIZACIÓN DE LOS SISTEMAS DE ANÁLISIS BANCARIOS PARA EL TRABAJO AUTÓNOMO

Las centrales de riesgo de las entidades financieras son las encargadas de aprobar o denegar las operaciones de sus clientes. Cada una de estas entidades utilizan sus propios mecanismos para la identificación del riesgo de las operaciones y en virtud al mismo conceder o no la operación.

Una buena parte de estas operaciones se analiza a través del scoring. El scoring en los riesgos bancarios es una aplicación informática por la cual se cruzan dos tipos de datos. Los primeros hacen referencia a la propia actividad de la empresa, analizando balances, impuestos, etc..., la segunda hace referencia al sector de actividad de la empresa en cuestión.

Cada entidad financiera utiliza los ratios y datos sectoriales que considera más adecuados. De igual modo se elabora el programa informático en relación a dicha información.

Ratios como el índice de capacidad de reembolso, rotaciones de deuda, cobertura y liquidez forman parte del análisis. De igual modo la comparación de estos datos por actividad sectorial. La ponderación de estos datos varía de igual modo por entidades, pero el peso sectorial es cada vez más importante.

Con todo ello y a través del modelo matemático se obtiene una valoración, que en una escala, por ejemplo, de 1 a 10, establecería la capacidad de devolución de ese préstamo y por lo tanto de concesión crediticia.

Estos modelos son revisados de manera constante y cuentan con la experiencia acumulada de cada una de las entidades financieras de modo que las conclusiones que dan, en el caso de las empresas, son bastantes precisas. En nuestro ejemplo, la probabilidad de impago de una empresa que esté en la zona 1, puede ser de un 30%, mientras que si se encuentra en la zona 10, será solamente del 1%.

Estos modelos que funcionan bien con empresas de mediana dimensión no son de utilización para el colectivo de autónomos.

De hecho, alguna entidad financiera consultada sigue trabajando en la elaboración de un scoring para autónomos sin resultados fiables por ahora.

Mientras tanto, se trabaja al colectivo con el análisis personalizado del técnico de riesgos y el director de la sucursal.

Los motivos por los cuales el sistema no sirve para los emprendedores no societarios es el siguiente.

En el caso de empresas es obligatoria la tenencia de una contabilidad, la cual arroja unos estados contables que deben reflejar la situación actual e histórica de la empresa que permite su análisis y comparación. En función a los resultados de ese análisis, la posibilidad de obtener garantías adicionales y la evolución del sector de actividad, se puede predecir el grado de cumplimiento del compromiso crediticio.

Para el caso de créditos al consumo por usuarios finales, trabajadores, la declaración de la renta refleja los ingresos obtenidos por rentas del trabajo y actividades financieras. Con ello y con la posición de endeudamiento de la persona, normalmente la cuota de la hipoteca y otros préstamos al consumo, se puede determinar la renta sobrante y de ahí el porcentaje que se puede destinar al pago de nuevos o primeros préstamos para la adquisición de elementos.

Cuando el solicitante de un préstamo es un autónomo, nos encontramos con que no realiza contabilidad, por lo que no puede presentar estados contables, lo cuál se subsana con la presentación de impuestos. Por otra parte, la declaración de la renta del sujeto no diferencia de modo claro su actividad profesional de la privada. Si a su vez este autónomo tributa por estimación objetiva, ni siquiera la presentación de impuestos es aclaratoria de su situación.

En estos casos, son los informes de los directores de las entidades quienes conocen al cliente, los que apoyan la operación.

En un entorno de pérdidas de atribuciones en oficina, movilidad de directores, búsqueda de scoring para el colectivo y sectores inciertos, el autónomo se encuentra totalmente desprotegido y sin acceso a la financiación.

Por otra parte y de manera común, el autónomo, por volumen se vincula a una única entidad financiera, por lo que en situaciones como la actual ante una denegación en su entidad, le resulta casi imposible la búsqueda de financiación en otra entidad, ya que al ser cliente nuevo no tienen un conocimiento de su histórico como cliente.

De igual modo en nuevos sectores de actividad, como los que se quiere poner en valor a través de la Ley de Economía Sostenible, no se tienen los adecuados datos sectoriales y se ha observado que estos ponderan de manera importante la concesión crediticia.

Es por tanto necesario en el corto plazo establecer un protocolo bancario para los autónomos que refleje su situación real y la capacidad de reembolso del mismo que se base no sólo en datos económicos, sino en datos de

evolución de trabajos, volúmenes de actividad, trabajos futuros, comportamiento histórico en la devolución de deuda, etc....

En el caso de nuevos sectores de actividad es necesario que el Estado y las entidades financieras, si realmente quieren cambiar el modelo productivo, asuman un plus de riesgo, en tanto en cuanto no tendrán información sectorial suficiente. En este sentido, los preestudios de viabilidad sectoriales deberían incluirse en la información a estudiar para la concesión²⁵.

V. MICRO-FINANCIACIÓN

La micro-financiación, es decir, la prestación de servicios financieros en cantidades limitadas a personas con ingresos bajos y a pequeños negocios familiares, es un servicio que también ofrecen algunas instituciones financieras formales, incluidas entidades bancarias y no bancarias. Los *principios básicos para una supervisión bancaria eficaz* recomiendan que las entidades no bancarias que captan depósitos del público estén sujetas a regulación y supervisión acordes al tipo y al tamaño de sus transacciones. En general, la vigilancia de las actividades de micro-financiación, ya sea en entidades bancarias o en otras instituciones depositarias, debe ponderar los riesgos que plantea esta línea de negocios con respecto a los costes de la supervisión y al papel que juega la micro-financiación para promover la inclusión financiera. Para ayudar a los países a desarrollar un enfoque coherente para la regulación y supervisión de las actividades de micro-financiación, el frente de trabajo sobre micro-financiación (*Microfinance Workstream*) creado por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea ha desarrollado una serie de orientaciones para aplicar los principios básicos a las actividades de micro-financiación que llevan a cabo las instituciones depositarias de sus jurisdicciones²⁶.

La micro-financiación consiste en la concesión de pequeños créditos destinados a pequeñas entidades, generalmente trabajadores autónomos o empresarios individuales. Pueden destinarse a otros grupos sociales que requieren apoyos específicos. También es un instrumento muy utilizado en el

²⁵ Cfr. www.bancoespana.es. Periódico «Público» 7-5-2010: «En marzo, bancos y cajas concedieron a las Pymes 21.028 millones de euros en créditos, un 17,4% menos que un año antes. Este dato hubiera sido más representativo y positivo sin la Semana Santa por medio. Refleja, en todo caso, una evolución más suave que la de hace seis meses cuando las caídas superaban el 30% y muestra una mayor que en enero y febrero, cuando se entregaron 16.000 y 18.000 millones, respectivamente.

Las Pymes no han logrado tampoco mejoras importantes en los precios. Han bajado poco más de medio punto en un año (del 4,84 al 4,21%), mientras que el tipo de interés para las grandes empresas ha caído del 3,1 al 2,2%».

²⁶ Cfr. www.bis.org. «Actividades de micro-financiación y los Principios Básicos para una supervisión bancaria eficaz. Informe del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Febrero de 2010. Tiene abierta una consulta hasta el 7 de mayo de 2010.

tercer mundo para el relanzamiento de economías pobres, permitiendo tener una red de emprendedores que combatan la pobreza. Generalmente el término suele referirse a préstamos de hasta 25.000 euros.

Hay que destacar que determinados sectores confunden de manera consciente la micro-financiación con los préstamos de bajo importe. Los préstamos, como ya se ha comentado, tienen un scoring determinado y un tratamiento individualizado, en su caso, con un protocolo específico y la micro-financiación no puede entrar en el scoring, el tratamiento es siempre individualizado y fundamentalmente sin aval.

Facilitar a las microempresas el acceso al crédito dentro del actual contexto de contracción crediticia es el objetivo del nuevo Instrumento de micro-financiación.

La Unión Europea ha establecido un Instrumento Europeo de microfinanciación que concede micro-créditos a las pequeñas empresas y a las personas que han quedado sin empleo y desean crear su propia empresa.

A partir de un presupuesto inicial de 100 millones de euros, y en cooperación con instituciones financieras internacionales como el Grupo del Banco Europeo de Inversiones (BEI), se espera poder movilizar créditos por valor de 500 millones de euros. Podrían así concederse alrededor de 45.000 préstamos durante un periodo de hasta ocho años.

El Instrumento mejorará tanto la oferta de micro-préstamos como el acceso a los mismos por los colectivos vulnerables y los desempleados interesados por crear o ampliar su propia empresa.

El Instrumento entrará en funcionamiento en junio de 2010. Las personas interesadas deben dirigirse a los proveedores de micro-préstamos de sus respectivos países. Puede tratarse de bancos, entidades no lucrativas que conceden micro-créditos o avales y otros proveedores de este tipo de productos a las micro-empresas. El Fondo Europeo de Inversiones pondrá a disposición de todos ellos el capital necesario para atender a los colectivos a quienes se destina el Instrumento Europeo de micro-financiación.

Por micro-créditos se entienden en la UE los préstamos de cuantía inferior a 25.000 euros. Van especialmente dirigidos a las microempresas, esto es, las empresas de menos de 10 empleados (el 91% del total en Europa), y a los desempleados y otras personas no activas que desean autoemplearse pero carecen de acceso a servicios bancarios tradicionales. El 99% de las nuevas empresas europeas son microempresas o pequeñas empresas, un tercio de las cuales creadas por personas en situación de desempleo.

Pero los medios financieros no bastan: es preciso orientar y asesorar a los (potenciales) microemprendedores y dotar de capacidades a los proveedores. De ahí que el Instrumento esté expresamente concebido para integrarse con los mecanismos ya existentes y, en particular, el Fondo Social Europeo (FSE).

Crear vínculos entre el FSE y el Instrumento de micro-financiación será uno de los factores clave para el éxito, sobre todo en los aspectos siguientes:

- Información y comunicación: el FSE desempeñará un importante papel de información a los posibles beneficiarios de micro-préstamos.
- En los Programas Operativos del FSE, todos los Estados miembros dan prioridad al emprendimiento y apoyan la formación para la creación de empresas y la orientación y tutoría para la gestión empresarial: también podrán asistir a los micros-prestatarios a la hora de pedir créditos y administrar micro-empresas.
- Dentro de sus tradicionales actividades de fomento del espíritu emprendedor y asesoramiento, formación y consultoría a los solicitantes de empleo, el FSE también apoyará a los beneficiarios últimos del Instrumento.
- El FSE es el único fondo estructural que puede ofrecer reducciones del tipo de interés a particulares, lo que ofrece posibilidades aun mayores de mejorar el acceso de los micro emprendedores a la financiación²⁷.

Se presenta un problema importante para la adecuada instrumentalización de este tipo de operaciones y es que los sistemas bancarios no están adaptados a este tipo de operaciones, con alguna excepción²⁸.

La micro-financiación se ha extendido también debido a la falta de interés del sector bancario por los pequeños préstamos, ya que los levados costes de transacción y costes indirectos hacen que este tipo de préstamos no resultan rentables. La existencia de un grupo de clientes que no resultan suficientemente rentables para el sector bancario tradicional se ha aducido como motivo para el mayor desarrollo del sector de la micro-financiación en Europa.

En muchos casos son organizaciones no bancarias como consorcios e instituciones benéficas) las que suministran micro-financiación, aunque en algunos Estados miembros, principalmente en Alemania, las entidades de financiación del sector público asumen este cometido. En los casos en los que la legislación bancaria prohíbe la concesión directa de créditos por entidades no bancarias (España, Italia), con frecuencia la financiación se canaliza a través de bancos, mientras que las entidades de micro-financiación asumen las tareas administrativas. Entre las organizaciones de micro-financiación que funcionan con éxito cabe citar la Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE) en Francia y Prince's Trust en el Reino Unido.

El sector público europeo ha adoptado con frecuencia una actitud muy cauta respecto al apoyo a las instituciones de micro-financiación. Entre las

²⁷ Cfr. www.ec.europa.eu/social

²⁸ Cfr. www.microbanklacaixa.com y también www.fundacionmicrofinanzasbbva.org

causas de esta inhibición cabe mencionar el temor a desplazar a otros medios de financiación y ocupar el lugar de los programas de subvenciones existentes.

Por otra parte, en los Estados miembros en los que únicamente los bancos pueden legalmente conceder créditos, el funcionamiento de este tipo de entidades esta rigurosamente restringido²⁹.

Aspectos distintivos de las actividades de micro-financiación

Los micro-créditos constituyen el núcleo de diversos modelos de negocio de micro-financiación y presentan características bien específicas. El diseño de los productos, el perfil de sus clientes y los métodos de concesión confieren al micro-crédito un perfil de riesgo único. Así pues, la gestión del riesgo de crédito en estas actividades exige herramientas distintas de las que se aplican al préstamo minorista convencional. Las características propias de la microfinanciación incluyen las siguientes:

- a) *Micro-prestarios*. Los micro-créditos suelen concederse a personas con bajos ingresos, ya sean trabajadores en situación precaria o empresarios de negocio familiares informales, como pequeños comerciantes. Los prestarios suelen concentrarse en una pequeña zona geográfica, grupo social o sector empresarial. Los préstamos suelen ser de poco valor, a corto plazo y sin garantías, siendo sus pagos más frecuentes y sus tasas de interés más altas que en el caso de los préstamos bancarios tradicionales. Esta diferencia en las tasas de interés compensa los costes operativos más elevados que conllevan los micro-créditos por requerir más factor trabajo.
- b) *Análisis del riesgo de crédito*. La documentación de este tipo de préstamos suele generarla el agente de préstamo a través de sus vistas al negocio y al hogar del prestatario. Como éste último no suele disponer de estados financieros formales, los agentes le ayudan a preparar la documentación necesaria calculando los flujos de efectivo y el valor neto previstos y determinar así el calendario de amortización y la cuantía del préstamo. Durante estas visitas también se estudian la personalidad del prestatario y su disposición para amortizar el préstamo. Cuando las agencias de información crediticia cuentan con datos de clientes con ingresos reducidos o de proveedores de microfinanciación, estos datos también se utilizan. También puede utilizarse un sistema de puntuación de prestatarios, pero en ningún caso sustituirá al proceso aquí descrito.

²⁹ *Op. cit.* «El acceso de las empresas a la financiación», pág. 13.

- c) *Constitución de garantías.* Los micro-prestatarios suelen carecer de las garantías que los bancos exigen a sus clientes y lo único que pueden pignorar suele carecer de valor (televisor, muebles, etc.). Cuando el prestamista recibe algún tipo de colateral, lo suele utilizar para incitar a amortizar el préstamo más que para cubrir posibles pérdidas.
- d) *Aprobación y seguimiento del crédito.* Dado que los micro-créditos suelen concederse a través de un proceso muy descentralizado, su aprobación por comités depende en gran medida de la aptitud e integridad de los agentes y gerentes encargados de los créditos a la hora de proporcionar información precisa y oportuna.
- e) *Control de la morosidad.* La morosidad debe controlarse de forma estricta debido a la naturaleza a corto plazo de estos préstamos, la ausencia de colateral, la elevada frecuencia de sus amortizaciones (por ejemplo, semanal o quincenal) y los posibles efectos de contagio (véase el apartado h) más abajo. La responsabilidad de este seguimiento suele recaer en los agentes crediticios, que al conocer las circunstancias personales de cada cliente facilitan la recuperación del importe prestado.
- f) *Préstamos progresivos.* Los clientes con acceso limitado a otras fuentes de financiación suelen depender del acceso continuo al crédito. Los micro-créditos aplican sistemas de incentivo para recompensar a los buenos prestatarios con acceso preferente a nuevos préstamos más elevados (en ocasiones con calendarios de amortización favorables y tasas de interés más bajas), lo cual aumenta el riesgo de sobreendeudamiento, especialmente cuando no existen sistemas de información crediticia o no son fiables. Esto también afecta a la gestión del riesgo de tasas de interés, dado que los prestatarios esperan intereses más bajos a medida que mejora su historial crediticio, con independencia de la evolución de las tasas de interés de mercado.
- g) *Préstamos grupales.* Algunas entidades de micro-financiación realizan préstamos grupales, en los que el crédito se concede a un grupo de personas que se avalan mutuamente. Esta presión mutua también ayuda a mejorar los niveles de amortización, dado que el impago de cualquiera de los miembros del grupo reduciría el crédito disponible para el resto.
- h) *Efectos de contagio.* Un estricto control de la morosidad y la presión de grupo han permitido mantener por ahora las tasas de amortización en niveles altos en la mayoría de las jurisdicciones. Ahora bien, la calidad de las carteras de préstamos podría deteriorarse con rapidez dado que los micro-créditos no están garantizados o no lo están plenamente, y también a causa de los efectos de contagio, por los

que los prestatarios que observan un aumento de la morosidad en una determinada entidad pueden dejar de pagar su deuda si consideran que la entidad estará menos dispuesta a prestar en el futuro por problemas de solvencia.

- i) *Riesgos de divisas.* En ocasiones, las entidades de micro-financiación prestan en una moneda distinta de aquella en la que el prestatario recibe sus ingresos (por ejemplo, con la venta de bienes o servicios), por lo que las fluctuaciones cambiarias pueden afectar a su capacidad de pago. Aunque esta característica no es exclusiva del micro crédito, los prestatarios de esta modalidad pueden comprender menos la verdadera naturaleza de sus exposiciones al riesgo, y mucho menos saber mitigarlas.
- j) *Influencias políticas.* El micro-crédito, y la micro-financiación en general, podrían utilizarse como arma política en algunos países, tentando a los políticos a solicitar una moratoria o incluso la condonación de la deuda a los prestatarios más pobres en caso de crisis económica.

Los activos y pasivos de las entidades de micro-financiación también evolucionan de forma diferente a los de los bancos comerciales con estructura similar, lo cual afecta a la gestión de los riesgos de liquidez y de tasas de interés. Por un lado, la amortización de los préstamos a menudo se rige por las expectativas de repetir los préstamos en el futuro, transformando así las carteras crediticias a corto plazo en activos a interés fijo a largo plazo. La iliquidez de dichos activos se agudiza por la escasez de mercados de titulación maduros en los que negociar las carteras de micro-créditos.

Además, las entidades de micro-financiación suelen crecer con rapidez, especialmente en sus comienzos. En ese caso, las OED (Otras entidades depositarias) pueden no contar aún con suficientes activos líquidos de alta calidad disponibles para hacer frente a una serie de eventos de tensión, dado que la mayoría de los fondos están diseñados para favorecer el crecimiento del crédito.

Por el lado del pasivo pueden que no existan datos sobre la volatilidad histórica de los depósitos en las OED para poder llevar a cabo un análisis de brechas significativo. Además, las OED suelen acceder con poca frecuencia a las fuentes de liquidez de respaldo que conceden los bancos locales, pero pueden recurrir a prestamistas locales al por mayor o a los programas públicos que proporcionan financiación al sector de la micro-financiación. Las OED también son vulnerables a cualquier alteración de la financiación comercial debido a retrasos o cambios en las políticas de financiación pública (Gobierno) o privada (donantes o prestamistas). Aun así, el préstamo internacional puede suponer una fuente estable de liquidez dependiendo de las relaciones individuales y los términos contractuales.

La micro-financiación en España

Las iniciativas de micro-financiación se encuentran dispersas en España, no existe una normativa, al menos en los que este informe interesa referida a la financiación del trabajo autónomo.

Sin embargo crece una conciencia en el sector financiero de nuestro país sobre la necesidad de abrir este campo de actuación y dirigirlo preferentemente a pequeños proyectos y al trabajo autónomo. No obstante no cabe concluir que dicha conciencia se despliegue al terreno normativo y organizativo del sector.

En torno a veinte entidades financieras se dedican a la micro-financiación en España: si bien no se puede decir que esté dirigida en especial al trabajo autónomo. Hay entidades que desarrollan actividades de micro-financiación pero para el desarrollo de países del tercer mundo o para la lucha contra la pobreza en nuestro país.

Desde el punto de vista del autónomo, la micro-financiación se presenta como una auténtica posibilidad de acceso al crédito con otros criterios que se adaptan mejor a la naturaleza del autónomo. Este punto de vista no ha sido suficientemente captado por la entidades financieras.

No se puede hablar de micro-financiación sin cambiar los protocolos de concesión crediticia.

España no tiene una normativa específica de micro-financiación que permita la incentivación de este recurso, mejorar la calidad de su gestión y su funcionamiento, para permitir así su participación en el sector financiero formal. Si esta actividad quedara definida y regulada permitiría entidades especializadas e incluso entidades sin ánimo de lucro que juegan un buen papel en Europa (Francia e Inglaterra).

Aunque los Bancos no prestan mucho interés en la micro-financiación empiezan a surgir acciones de estas entidades dirigidas a entrar en el sector. No obstante, sí lo hacen con más fuerza las Cajas de Ahorro. La experiencia más notable la encontramos en Microbank, una iniciativa de la Caixa.

Es evidente que el principal problema en nuestro país, en referencia a la microfinanciación, se encuentra en el marco regulador y la falta de medidas concretas dirigidas a dar financiación a los nuevos emprendedores y al sector de trabajadores autónomos.

«Cuando se aplica con éxito la micro-financiación, se extiende el alcance de los servicios financieros a grupos que de otro modo tendrían dificultades para acceder a ellos. Por consiguiente esta justificado que la política pública garantice un entorno normativo e institucional que permita el desarrollo de estas actividades cuando sea necesario.

Las cuestiones decisivas son una política de habilitación y el acercamiento entre los organismos de regulación financiera. La política de habilitación tendría por objeto reconocer la función de las entidades de micro-financiación en la normativa y las medidas políticas se centrarían en el modo de apoyarlas. En determinados casos podría ser necesario un apoyo público limitado a las entidades de micro-financiación en sus primeras etapas, pero que no debería suscitar problemas relativos a los límites de las ayudas estatales... la normativa financiera debería tener en cuenta la naturaleza específica de dichas entidades exponiendo con claridad los derechos y obligaciones de las entidades de microfinanciación, para garantizar que puedan funcionar, que los mercados sean competitivos y que dichas entidades se gestionen mediante prácticas financieras sanas. Por otra parte, también deberían fomentarse las relaciones entre las entidades de micro-financiación y el sector bancario para su beneficio recíproco. Los bancos pueden trabajar en colaboración con las entidades de micro-financiación, de manera que éstas concedan los préstamos que no resulten rentables para los bancos»³⁰.

VI. OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

VI.1. El *factoring*

Consiste en la anticipación del crédito por parte del factor o empresa de *factoring* que se encarga de gestionar los créditos del empresario. Para el caso de los autónomos dependientes y de autónomos subordinados a un empresario principal, si este último es solvente, es una buena fórmula de financiación.

Hay empresas de *factoring* especializadas que pueden ser privadas o asociadas a una estructura financiera (bancos o cajas de ahorro) o pueden hacerlo las mismas entidades financieras. Estas empresas pueden incluso prestar servicios de gestión contable, tesorería e incluso elaboración de facturas. Si las empresas de *factoring* se encuentran en sectores especializados pueden informar sobre los mercados y los clientes potenciales, ayudar a elaborar presupuestos y otros servicios avanzados.

En la modalidad más extendida las empresas de *factoring* anticipan los fondos y se encargan de gestionar los créditos, es decir, adquieren las deudas y asumen los riesgos de cobro.

«El *factoring* mejora los flujos de tesorería, reduce la carga de control de los créditos, resulta más flexible que los préstamos o los descubiertos bancarios, es un modo práctico de recaudar pagos, ofrece un enfoque claro y coherente del cobro de las deudas de los clientes y posee la capacidad de

³⁰ *Op. cit.* «El acceso de las empresas a la financiación», págs. 16 y 17.

aliviar las presiones que se ejercen sobre el capital circulante de las empresas en crecimiento.

No obstante, el factoring no es adecuado para empresas con modelos de pago complejos o para las que cuentan con una clientela muy reducida. Por otra parte, el *factoring* puede ser costoso, tanto desde el punto de vista de acceso como de los honorarios..., el *factoring* puede constituir una opción viable para determinadas PYMES en circunstancias en las que las demás formas de financiación presenten desventajas para competir. Resulta útil para suministrar capital circulante, pero no es el sustituto adecuado de los préstamos bancarios...»³¹

VI.2. El *confirming*

Es un servicio financiero que ofrece una entidad financiera con tal de facilitar a sus clientes la gestión del pago de sus compras. Se ofrece para cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento de éstas. Su uso es frecuente en empresas que tengan diversificados sus proveedores, que deseen dilatar el pago a proveedores o que tengan un sistema de pagos complejo.

El *confirming* equivale a un pago certificado, con la diferencia de que aquí el banco avala el pago al proveedor. De hecho, es un *factoring* inverso, ya que lo inicia el cliente y no el proveedor.

Ventajas e inconvenientes

- Inconvenientes:

1. Cliente: aunque mantiene la iniciativa en el pago, se obliga a trabajar con una determinada entidad, lo que le resta capacidad de maniobra.
2. Proveedor: pierde la iniciativa en el cobro, cediéndosela a sus clientes.
3. Entidad: concentra una gran cantidad de riesgo financiero en un sólo cliente, lo que en el caso de dificultades puede ser un grave problema.

- Ventajas:

Para la empresa que incorpora este servicio de gestión de pago a sus proveedores, los principales beneficios son los siguientes:

³¹ *Op. cit.* «El acceso de las empresas a la financiación», pág. 30.

- Mejora su imagen ante sus proveedores al estar avalados sus pagos por una institución financiera.
- Evita costes de emisión de pagarés y cheques o manipulación de letras de cambio.
- Evita las incidencias que se producen en las domiciliaciones de recibos.
- Evita llamadas telefónicas de proveedores para informarse sobre la situación de sus facturas.
- Evita el seguimiento de distintas cuentas corrientes para conciliar los cargos de letras, pagarés o cheques.
- La empresa mantiene la iniciativa de pago.
- Obtiene información de gran ayuda en la gestión de las compras.

Para los proveedores, los beneficios que les reporta el servicio de *confirming* son básicamente los siguientes:

- Pueden cobrar sus facturas al contado, previo descuento de los costes financieros, eliminando completamente el riesgo de impago.
- Obtienen la concesión de una línea de crédito sin límite y sin consumir su propio crédito.
- Evitan el pago de timbres, quien no los repercute a sus clientes, al gestionar los cobros a través de traspasos o transferencias.

Garantías

Tiene todas las garantías.

Costes

- Para el cliente: comisión por gestión de cobros.
- Para el proveedor: comisión en caso de anticipo de facturas.

VI.3. Arrendamiento financiero

Son operaciones de arrendamiento financiero (*leasing*) aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas.

Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario necesariamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra, a su término, a favor del usuario.

Cuando, por cualquier causa, el usuario no llegue a adquirir el bien objeto del contrato, el arrendador podrá cederlo a un nuevo usuario, sin que el principio establecido en el párrafo anterior se considere vulnerado por la circunstancia de no haber sido adquirido el bien de acuerdo con las especificaciones de dicho nuevo usuario (definición contenida en la Disposición Adicional 7.^a de la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito).

Los contratos de arrendamiento financiero (leasing) tendrán una duración mínima de dos años cuando tengan por objeto bienes muebles y de diez años cuando tengan por objeto bienes inmuebles o establecimientos industriales.

Las cuotas de arrendamiento financiero deberán aparecer expresadas en los respectivos contratos diferenciando la parte que corresponda a la recuperación del coste del bien por la entidad arrendadora, excluido el valor de la opción de compra, y la carga financiera exigida por la misma, todo ello sin perjuicio de la aplicación del gravamen indirecto que corresponda.

El importe anual de la parte de las cuotas de arrendamiento financiero correspondiente a la recuperación del coste del bien deberá permanecer igual o tener carácter creciente a lo largo del período contractual.

Tendrá en todo caso la consideración de gasto o partida fiscalmente deducible en la imposición personal del usuario de los bienes objeto de un contrato de arrendamiento financiero la carga financiera satisfecha a la entidad arrendadora.

También tendrá la consideración de partida fiscalmente deducible, salvo que los bienes arrendados no sean amortizables (por ejemplo, solares o terrenos) la parte de las cuotas satisfechas que corresponda a la recuperación del coste del bien, siempre que no exceda del duplo o el triple del coeficiente máximo de amortización lineal de los bienes de que se trate, según las tablas de amortización oficialmente aprobadas. El límite de deducibilidad fiscal equivalente al duplo o al triple del coeficiente máximo de amortización lineal depende de la condición de la empresa arrendataria. Para las pequeñas y medianas empresas, cuya cifra anual de negocio no exceda de 6 millones de euros, el límite de deducibilidad será el triple. Para las empresas de mayor dimensión será el duplo.

Las entidades arrendadoras deberán amortizar el coste de todos y cada uno de los bienes adquiridos para su arrendamiento financiero, deducido el valor consignado en cada contrato para el ejercicio de la opción de compra, en el plazo de vigencia estipulado para el respectivo contrato.

Las sociedades de arrendamiento financiero tendrán como actividad principal la realización de operaciones de arrendamiento financiero. Con carácter complementario podrán realizar también las siguientes actividades:

1. Actividades de mantenimiento y conservación de los bienes cedidos.
2. Concesión de financiación conectada a una operación de arrendamiento financiero, actual o futura.
3. Intermediación y gestión de operaciones de arrendamiento financiero.
4. Actividades de arrendamiento no financiero, que podrán complementar o no, con una opción de compra.
5. Asesoramiento e informes comerciales.

Están legalmente autorizados para realizar operaciones de leasing en España:

- Los Bancos.
- Las Cajas de Ahorro.
- Las Cajas Rurales y Cooperativas de Crédito.
- Los Establecimientos Financieros de Crédito.

Todas estas entidades están sometidas a la supervisión del Banco de España y se rigen, básicamente, por la Ley 26/1998 sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito³².

En el Derecho español, el contrato de leasing no es desconocido, pero no existe una regulación sustantiva sobre él y su regulación se encuentra fraccionada en varios cuerpos legales.

Por ejemplo, la Disposición Adicional Séptima de la Ley de Disciplina e Intervención de la entidad de Crédito, la Disposición Adicional Primera de la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles, Ley 28/1998, de 13 de julio, o el derogado artículo 128 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto de Sociedades (actualmente sustituido por el art. 115 del texto refundido vigente de la Ley del Impuesto de Sociedades —Real Decreto Legislativo 4/2004—).

Ventajas

- Se puede financiar el 100% de la inversión.
- Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente.
- Flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios.
- Permite conservar las condiciones de venta al contado.

³² Asociación Española de leasing y renting. www.ael.es.

- La cuota de amortización es gasto tributario, por lo cual el valor total del equipo salvo la cantidad de la opción de compra se rebaja como gasto, en un plazo que puede ser menor al de la *depreciación acelerada*. La empresa así puede obtener importantes ahorros tributarios.
- Mínima conservación del capital de trabajo.
- Oportunidad de renovación tecnológica.
- Rapidez en la operación.
- El *leasing* permite el mantenimiento de la propiedad de la empresa. En caso contrario (sin *leasing*), si en una actividad comercial se requiere una fuente de inversión para nuevos equipos, es frecuente que se haga el financiamiento del proyecto con aumentos de capital o emisión de acciones de pago, lo que implica, en muchos casos, dividir la propiedad de la empresa entre nuevos socios reduciéndose el grado de control sobre la compañía.

«Algunas innovaciones recientes en el arrendamiento financiero revisten especial interés para las PYMES. Por ejemplo, mediante el arrendamiento financiero de riesgo, las empresas de nueva creación pueden obtener financiación de siembra y de las fases suplementarias sin diluir excesivamente su capital social. El arrendamiento financiero de riesgo puede funcionar como un arrendamiento normal mediante equipo... a los bancos, sus filiales de arrendamiento financiero les ofrecen el modo de realizar préstamos fuera del balance general y, al mismo tiempo, a las PYMES les permite ahorrarse la negociación de los detalles de un préstamo con el banco»³³.

VI.4. Business Angels

Es un individuo próspero que provee capital para un *start-up*, usualmente a cambio de participación accionarial. Los ángeles típicamente invierten sus propios fondos, no como las entidades de capital de riesgo (o *venture capitalists*), quienes administran profesionalmente dinero de terceros a través de un fondo. Un número cada vez mayor de ángeles inversores se están organizando en redes, grupos o clubes de ángeles para compartir esfuerzos y unir sus capitales de inversión.

El capital ángel cubre el espacio, en la financiación de un negocio naciente, entre las «tres eFes» (iniciales en inglés de familiares, amigos y tontos) (*family, friends and fools*) de *capital semilla* y un *Venture Capital* (entidades de capital de riesgo). Mientras que es difícil conseguir más de 100.000 dólares de familiares y amigos, la mayoría de las entidades de capital de riesgo

³³ *Op. cit.* «El acceso de las empresas a la financiación», pág. 32.

no consideran inversiones menores a 1 millón de dólares (varía dependiendo del país). Por lo tanto, las inversiones ángeles son normalmente la segunda ronda de financiación para *start-ups* de alto potencial de crecimiento, y en Estados Unidos representa más dinero invertido anualmente que todas las entidades de capital de riesgo sumadas: en concreto 25,6 millardos de dólares vs. \$25 millardos de dólares en Estados Unidos en 2006, en 51.000 empresas vs. 3.416 empresas, de acuerdo al *Center for Venture Research* de la Universidad de New Hampshire.

Los inversores ángeles seleccionan sus proyectos de inversión valorando el plan de negocio que le presentan los emprendedores de acuerdo con sus criterios personales de inversión. Las inversiones ángeles enfrentan un riesgo extremadamente alto y por lo tanto requieren un muy alto retorno sobre la inversión (*ROI*). Debido a que un gran porcentaje de las inversiones ángeles son pérdidas completamente cuando las empresas nacientes fracasan, los inversores ángeles profesionales buscan inversiones que tengan el potencial de retorno al menos diez o más veces la inversión original en el período de cinco años, a través de una *estrategia de salida* definida, como puede ser una oferta pública o una adquisición.

VI.5. Redes de *Business Angels*

Las redes de *business angels* ponen en contacto inversores potenciales y empresas o emprendedores que buscan financiación, realizando una selección de los proyectos a financiar para cada inversor, ofreciendo y garantizando la información de los proyectos a los inversores, permitiendo mantener el anonimato de las partes hasta el momento del primer contacto y posibilitando un marco formal para la negociación y los intercambios entre ellas.

En este ámbito se enmarca la creación de la Red Española de Business Angels. Esta red, constituida como fundación privada, actúa como red de redes en España y, a su vez, se integra como primera red nacional en la EBAN, European Business Angels Network. La red europea EBAN está formada por más de 46 redes, representando a 21 países de los cuales España cuenta ya con cinco redes asociadas: dos en Cataluña (BANC y XIP), dos en Galicia (BANG y UNIBAN) y una en Madrid (BANM).

La constitución de la red española favorece, por un lado, el fomento y constitución de nuevas redes de business angels en el conjunto del estado, y como consecuencia de ello, el contacto entre *business angels* y emprendedores contribuyendo claramente a la expansión de este tipo de financiación adecuada para la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales.

Más información: <http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/BusinessAngels/Paginas/businessangels.aspx>

VII. OTROS MODELOS DE ACCESO A LA FINANCIACIÓN

En Aragón, al igual que en otras Comunidades Autónomas de España, operan, siguiendo la nomenclatura de los acuerdos de Basilea, otras entidades depositarias, que si bien el volumen de operaciones es minoritario, representan otros modelos de gestión en el préstamo y las cuales pasamos a detallar:

VII.1. Coop57

Es una cooperativa de servicios, presente en Aragón, Cataluña, Andalucía, Madrid y Galicia, que destina sus recursos propios a dar préstamos a proyectos de economía social que promuevan la ocupación, fomenten el cooperativismo, el asociacionismo y la solidaridad en general, y promuevan la sostenibilidad sobre la base de principios éticos y solidarios.

Los recursos propios de Coop57 proceden principalmente de dos fuentes:

- Aportaciones de las entidades socias (cooperativas, asociaciones, fundaciones y otras entidades de la economía social).
- Aportaciones de los socios y de las socias colaboradores (personas físicas que quieren que sus ahorros se gestionen de acuerdo con sus inquietudes éticas y sociales).

La forma jurídica a través de la cual se articula el sistema es de cooperativa de servicios financieros, siendo el servicio que ofrece a sus socios el de recibir financiación.

Tipo de socios

- Socio entidad. Es requisito pasar un filtro social. Hay una comisión de trabajo que evalúa a las entidades. Si las entidades cumplen unos requisitos, entonces pueden ser socias y optar a la financiación que ofrece la cooperativa. Ponen 901,52 euros de capital social (requisito formal para ser socio) y 98,48€ de cuota de ingreso (es un gasto para la entidad y un ingreso para la cooperativa). La entidad que decide darse de baja de la cooperativa recupera el capital inicial (901,52€). Es una aportación obligatoria que no se remunera.

¿Qué requisitos debe cumplir una entidad para ser socia?

Requisitos formales:

- Forma jurídica; Pueden ser entidades socias las siguientes: Cooperativas, Sociedades laborales, fundaciones, asociaciones y empresas de inserción. Está en proceso de discusión la ampliación e

inclusión de la figura de autónomo que desarrollen su actividad en sectores muy concretos (agricultura ecológica, energías renovables, artesanos, determinadas profesiones liberales) y estén vinculados a redes sociales y de economía solidaria.

Si cumple con el requisito formal, se valora el grado de acercamiento de la entidad a los principios de Coop57 (igualdad, coherencia, no discriminación, respeto medioambiental, crecimiento en red, ética en los negocios, etc.).

Ser socio no implica necesariamente recibir financiación.

- Socio colaborador: El requisito es firmar un contrato y aportar un capital mínimo de 300, 51€.

Reciben una remuneración sobre el capital que se ha aportado en forma de interés. Este interés se fija anualmente en Asamblea. Los socios tienen un representante en los Consejos de Cada Sección territorial y en la Asamblea General.

¿Quién puede recibir financiación?

Sólo las entidades socias, nunca los socios colaboradores.

Proceso: Se tramita una solicitud y se presenta una memoria a la cooperativa con los motivos, importes y propuesta de amortización del crédito solicitado.

La comisión técnica (comité de riesgos) pide información (cuentas anuales, impuesto de sociedades, histórico de deuda, etc.) y realiza un informe dando su valoración del riesgo de la operación y las garantías que se deben exigir. Las garantías requeridas en Coop57 son mancomunadas.

El consejo de Sección decide si concede o no la financiación y en qué términos.

Qué se valora: aspectos formales (económicos y financieros) y aspectos de corte social y medioambiental (impacto del proyecto a financiar).

Tipos de financiación

- A largo plazo: financiación para inversiones - plazo de devolución: máximo 7 años.
- A corto plazo:
 - Préstamos a corto plazo.
 - Adelanto de subvenciones.

- Créditos para circulante (disponibilidad de utilizar hasta 24.000 euros para operaciones puntuales de tesorería; similar a una línea de crédito).
- Operaciones especiales de financiación: créditos participativos e intercooperación.

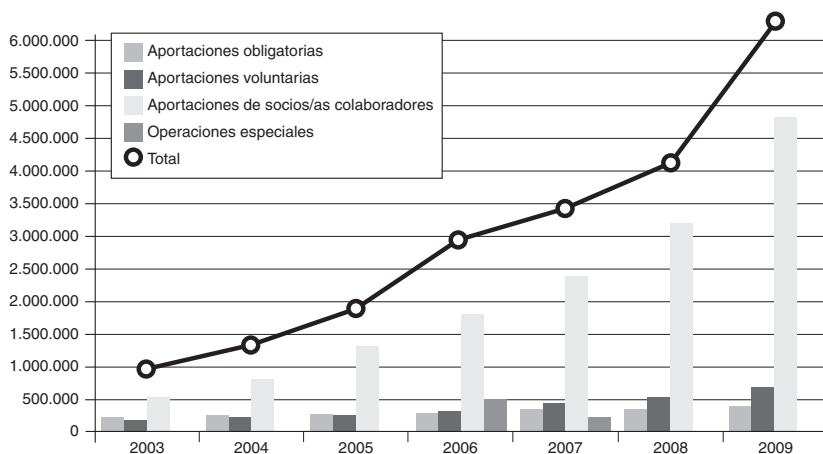
El riesgo máximo que se asume por socio es de 180.000 euros.

Datos de la entidad

- Atienden más de 120 solicitudes al año (sin contar adelantos de subvenciones y créditos de circulante).
- 250 organizaciones sociales son socias de la cooperativa.
- Más de 1.000 socios colaboradores que aportan unos 6 millones de euros en cinco territorios.
- Se prevé la constitución de una nueva sección territorial en Valencia para el 2011.

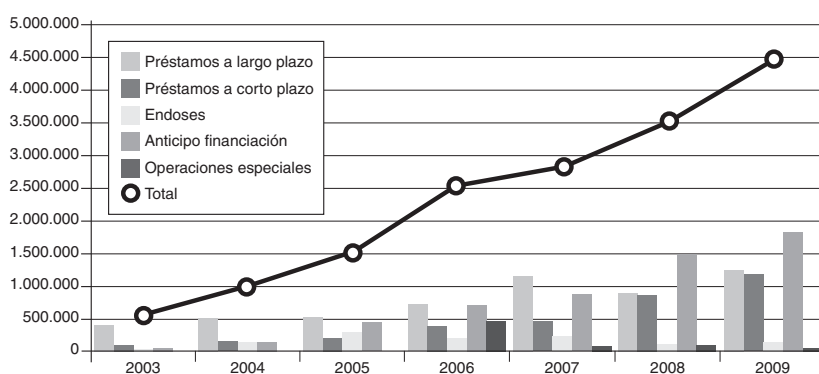
Saldo de las aportaciones de socios y socias

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Aport. obligatorias	242.775	257.722	285.479	302.085	344.238	364.546	424.227
Aport. voluntarias	203.289	245.579	264.883	333.192	434.708	555.334	719.132
Aport. socios colaboradores	533.694	838.258	1.341.632	1.817.494	2.405.247	3.213.277	4.835.271
Aportaciones especiales				492.000	246.000	0	300.000
TOTAL	981.761	1.343.563	1.893.999	2.944.771	3.430.193	4.133.157	6.278.630



Volumen anual de créditos concedidos

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Préstamos a largo plazo	424.096	520.300	533.626	733.488	1.168.437	907.783	1.261.153
Préstamos a corto plazo	80.500	149.600	216.743	387.078	459.633	881.066	1.182.552
Endoses	0	159.193	298.971	213.407	224.254	127.652	153.185
Anticipo financiación	43.500	155.307	449.444	712.802	882.500	1.511.568	1.835.662
Operaciones especiales	0	0	0	480.000	91.331	99.538	45.000
TOTAL	550.099	986.404	1.498.784	2.526.775	2.826.155	3.527.607	4.477.552
Gestión de títulos participativos					400.000	400.000	807.000



- **En Aragón:**

- 35 organizaciones.
- 200 socios colaboradores.
- 650.000 euros en capital.
- Más de 40 proyectos financiados.

- Morosidad de los últimos trece años prácticamente nula. Se refinancian las operaciones hasta su devolución. Hasta la fecha no se han ejecutado garantías vía judicial.
- El crecimiento de la cooperativa en los últimos 4-5 años es de una tasa de crecimiento anual del 25-30% (en captación de recursos, concesión de créditos, incremento de socios, etc.).

VII.2. Triodos Bank

Banco europeo independiente con 30 años de experiencia en banca ética y sostenible. Desarrolla un innovador modelo de negocio bancario basado en

la transparencia, que combina la rentabilidad financiera con la rentabilidad social y medioambiental. Los ahorros de los clientes permiten financiar iniciativas novedosas que, además de ser rentables, benefician a las personas y el medio ambiente.

En España

En septiembre de 2004 inició su actividad en España bajo supervisión del Banco de España en materia de liquidez y transparencia y del Banco Central de los Países Bajos. Triodos Bank NV S.E. está inscrito como sucursal en el registro del Banco de España con el número 1.491.

¿Dónde Invierte?

Financia sectores como las energías renovables, la agricultura ecológica, la bioconstrucción, el turismo sostenible, el apoyo a personas con discapacidad o a grupos en riesgo de exclusión social y las actividades culturales.

Criterios de financiación

1. Identifica sectores sostenibles en los que apoyar el desarrollo y la consolidación de empresas y proyectos innovadores, estableciendo criterios positivos de financiación.
2. Selecciona iniciativas concretas beneficiosas para la sociedad, en las que el valor añadido de tipo social, medioambiental y cultural es tan importante como el financiero y comercial.
3. Se asegura de que cada proyecto, seleccionado desde una aproximación positiva, sea contrastado con los criterios de exclusión del banco.
4. Financia actividades, proyectos o activos claramente identificados dentro de cada organización.

1. CRITERIOS POSITIVOS DE FINANCIACIÓN

Triodos Bank desarrolla su actividad bancaria apoyando iniciativas, proyectos y empresas que contribuyen a mejorar la calidad de vida de las personas, combinando el valor añadido social, cultural o medioambiental con la credibilidad financiera.

A la hora de analizar los proyectos en los ámbitos que se definen a continuación, se tiene en cuenta su valor social añadido, tomando en consideración los sistemas de certificación oficiales en los ámbitos en los que existan, como en el caso de la agricultura ecológica o el comercio justo.

A) Naturaleza y medio ambiente:

- La agricultura ecológica o biodinámica.
- El ahorro energético y las energías renovables.
- La edificación sostenible, tanto de viviendas como de otro tipo de construcciones.
- La industria y la tecnología ambiental (reciclaje, transporte, aire, agua, etc.).
- La defensa medioambiental y la conservación de la biodiversidad.

B) Sector social:

- La prestación de servicios y la generación de oportunidades para los más débiles y para aquellos con necesidades de cuidados especiales: niños, ancianos, inmigrantes, enfermos, problemas de adicción, personas con discapacidad o personas en riesgo de exclusión social.
- La cooperación al desarrollo.
- El comercio justo.
- La salud.

C) Cultura:

- Las actividades culturales y artísticas en cualquiera de sus expresiones (música, danza, teatro, cine, literatura, etc.).
- La educación.
- La investigación.
- El desarrollo personal y espiritual de la persona, siempre que esté basado en la libertad humana.
- El turismo y las actividades de ocio sostenibles.

2. CRITERIOS DE EXCLUSIÓN

Los proyectos que satisfacen los criterios positivos de financiación del banco, mencionados en el punto anterior, son también observados desde los criterios de exclusión, que se refieren a aquellos productos, servicios o procesos productivos que cuestionan un desarrollo sostenible de la sociedad.

3. SUPERVISIÓN DEL USO DE LOS FONDOS

Triodos Bank centra su política de financiación en préstamos a pequeñas y medianas empresas, instituciones y entidades sin ánimo de lucro (ENL). El banco identifica el destino y los propósitos específicos de cada uno de los préstamos.

También concede préstamos a empresas e iniciativas de mayor dimensión que, si bien su objetivo principal no consiste en buscar un cambio social o medioambiental positivo, sí desarrollan proyectos o activos específicos que están clara y directamente relacionados con actividades o sectores sostenibles.

EL GRUPO TRIODOS

Tiene sucursales en los Países Bajos, Bélgica, Reino Unido, España y recientemente en Alemania. Además, desarrolla una intensa actividad en otros lugares de Europa, América Latina, Asia y África a través de fondos de inversión y micro-créditos.

Los titulares de certificados de depósito para acciones del banco disfrutan de los derechos económicos de sus participaciones, pero no de los políticos, que quedan bajo custodia de la fundación administradora SAAT. Esta estructura permite salvaguardar la misión y la independencia del banco.

El Grupo Triodos gestiona un balance total de más de 4.800 millones de euros, cuenta con más de 240.000 clientes en Europa y tiene un portfolio actual de 12.000 inversiones con valor añadido.

Fundación para la Administración de las Acciones de Triodos Bank

Las acciones de Triodos Bank NV están bajo la custodia de la Fundación para la Administración de las Acciones de Triodos Bank (SAAT). Por su parte, la Fundación emite certificados de depósito para acciones a particulares y entidades. Estos certificados personifican los aspectos económicos de las acciones de Triodos Bank NV. Además, la Fundación ejerce el derecho de voto sobre las acciones de Triodos Bank NV. Al emitir su voto, la Dirección de la Fundación se guía por los objetivos ideales y la misión del banco, los intereses de los titulares de los certificados y los intereses del banco como empresa.

Los certificados de Triodos Bank no se cotizan en Bolsa. Triodos Bank mantiene un mercado interno para los titulares de sus certificados.

Fundación Triodos Holding

La Fundación Triodos Holding no está vinculada jurídicamente a Triodos Bank, aunque sí a nivel organizativo. La Fundación Triodos Holding posee el 100% de las acciones de Triodos Ventures BV, un fondo de inversión para nuevas actividades que tengan importancia estratégica y conlleven riesgo, y que estén estrechamente relacionadas con la misión y las actividades de Triodos Bank.

VII.3. Fundación Creas

Fundación Creas está integrada por un equipo de profesionales que aporta su experiencia diversa y complementaria para fomentar el desarrollo del Capital Riesgo en el Ámbito Social.

Proyecto Social

El punto de partida es el emprendimiento social y su contribución a la mejora de un futuro sostenible desde su triple vertiente: económica, social y medioambiental. Por ello, utiliza el capital riesgo social como instrumento financiero para invertir en proyectos empresariales que con su actividad priorizan la creación de valor social.

A través de las inversiones, participan en el capital de estas empresas aportando además el *knowhow* del equipo de profesionales, colaborando en su gestión, sumando experiencias, trabajando conjuntamente, siendo sensibles a sus necesidades y fomentando una relación basada en la confianza mutua.

Se forma parte de los consejos de administración de las empresas participadas, aportando valor a través de la implicación en la toma de decisiones estratégicas.

Sectores de intervención

Desarrollo Social:

- Inserción sociolaboral y formación.
- Inserción financiera: entidades que faciliten fondos o apoyo para solicitar fondos a personas con riesgo de ser excluidas del sector financiero normalizado.
- Conciliación de la vida profesional y personal.

- Envejecimiento de la sociedad.
- Vivienda social o rehabilitación.
- Comercio solidario.
- Desarrollo rural.
- Apoyo a la comunidad.
- Política de innovación social y medioambiental (I+D+I).
- Medio Ambiente:
 - Energías renovables y eficiencia energética.
 - Transporte limpio.
 - Productos y servicios ecoeficientes.
 - Ecodiseño, diseño de productos de bajo impacto ambiental
 - Conservación de la biodiversidad y los espacios naturales.
 - Educación ambiental.
 - Reutilización y reciclaje.

Criterios de selección de proyectos

- Que la actividad empresarial se enmarque dentro de los sectores de inversión de Creas.
- Que demuestre potencial de crecimiento y autofinanciación.
- Que sea un modelo de negocio innovador, que persiga la creación de valor social para alcanzar un gran impacto económico, social y medioambiental.
- Que esté formado por un equipo de trabajo comprometido y motivado.
- Que admita una inversión temporal por un periodo medio entre tres y seis años.
- Que acoja fórmulas de financiación de participación en capital, préstamos participativos, préstamos, avales y cualquier tipo de garantía que les aporte recursos financieros.
- Que requiera inversiones entre 20.000 y 200.000 euros, preferentemente a través de participaciones minoritarias y pudiendo Creas coinvertir con otras entidades de inversión.
- Que admitan desinversiones con criterio social que primen la participación de los trabajadores, los beneficiarios y la sociedad en general.

Inversores sociales

Creas identifica oportunidades de inversión socialmente responsable (ISR) y ofrece una red estable de proyectos en los que invertir.

A través del capital riesgo social, ofrece un modelo para instrumentar la relación entre el sector social y el capital privado.

El inversor social genera un beneficio de amplia repercusión para la sociedad a la vez que obtiene una rentabilidad económica.

Creas busca sinergias entre el inversor y los proyectos participados, brindando la oportunidad al inversor de aportar su valor y conocimiento.

Modelo de inversión

El modelo de inversión de Creas contempla las siguientes posibilidades:

- Inversiones entre 1.000 y 20.000 euros que formarían parte del fondo de inversión social de Creas.
- Inversiones a partir de 20.000 euros que pueden formar parte del fondo de inversión de Creas, o ser invertidas directamente en un proyecto determinado, pudiendo apoyar la gestión del mismo.
- Creas se encarga de la gestión y supervisión de las inversiones, recibiendo un porcentaje por los servicios prestados.

El capital riesgo social

Consiste en la inversión en proyectos empresariales que satisfacen las preocupaciones sociales y medioambientales.

Este enfoque permite trasladar la fórmula económica del capital riesgo a la creación de valor social, convirtiéndose en un instrumento de desarrollo social estratégico adaptado a las necesidades y características específicas de los proyectos en los que invierte.

El objeto principal del capital riesgo social consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no cotizadas, facilitando el acceso a inversión a proyectos habitualmente excluidos del sistema financiero. Con esta ayuda, los proyectos empresariales aumentan su valor y, una vez madurada la inversión, el inversor social se retira obteniendo un beneficio.

El capital riesgo social se caracteriza por:

BRINDAR APOYO NO FINANCIERO

Esta fórmula no se limita a la inversión de capital, también permite aportar conocimiento, experiencia y apoyo en la mejora del modelo de gestión, orientando otros aspectos como la planificación estratégica, el marketing, la comunicación o el acceso a potenciales inversores.

PROVEER RECURSOS A MEDIO Y LARGO PLAZO

El apoyo que presta el capital riesgo social abarca un periodo de entre tres y cinco años, con la finalidad de conseguir la autofinanciación del proyecto participado.

APLICAR UNA FINANCIACIÓN A MEDIDA

Al igual que el capital riesgo tradicional, el capital riesgo social determina cuál es el instrumento financiero más adecuado para cada organización, aplicando desde donaciones sin retorno (con la única exigencia de obtener rentabilidad social) hasta préstamos participativos, mezzanine o capital económico.

AUMENTAR EL IMPACTO SOCIAL

Esta herramienta económica busca mejorar la capacidad operativa y la eficiencia en el funcionamiento, tanto de empresas con un fin social como de emprendedores que desarrollan una actividad en el ámbito social, consiguiendo un mayor impacto en beneficio de la sociedad.

EVALUAR LA EVOLUCIÓN DEL PROYECTO PARTICIPADO

La inversión está basada en el seguimiento y evaluación constantes de los resultados obtenidos.

VII.4. Banca Ética Fiare

El proyecto Fiare consiste en la participación para la construcción de un instrumento financiero que dirija sus esfuerzos hacia todas las personas y entidades que trabajan para transformar la sociedad en una realidad más justa, participativa e inclusiva.

Pretende ser un instrumento en manos de toda la ciudadanía activa que quiere recuperar la gestión de sus ahorros y dirigirlos hacia proyectos y actividades que generen un impacto social positivo.

Asociaciones territoriales

La participación de una amplia y heterogénea base social es una prioridad, por ello, el Proyecto Fiare crece en los territorios donde existe una sociedad civil organizada que quiere apropiarse de esta propuesta y ser protagonista en su construcción.

De forma gradual se constituyen asociaciones territoriales de socias que se suman al proyecto. Estas asociaciones aportan todo el conocimiento y la experiencia local, permitiendo estar cerca del territorio y conocer las necesidades y prioridades de la sociedad en cada momento.

Actualmente el proyecto cuenta con presencia en el País Vasco, Navarra, Cataluña, Castilla y León, Madrid, Castilla-La Mancha, Valencia, Andalucía y Extremadura.

¿Cómo participar?

Las personas promotoras.—Todas las organizaciones y personas que quieran participar pueden proponerse como socias a las distintas asociaciones territoriales. Éstas están dispuestas a aportar parte de su tiempo a la promoción y construcción del proyecto y hacen también una aportación económica.

Las personas colaboradoras.—Las personas físicas participan con aportaciones al capital social a partir de 300 euros y las jurídicas, a partir de 600 euros. No asumen una contribución a los gastos de puesta en marcha del proyecto y participan en su promoción en la medida de sus posibilidades.

Las personas voluntarias.—Personas que quieren contribuir en la construcción de Fiare, pero no pueden hacer una aportación de capital. Figura del voluntariado.

Estructura Societaria

La Sociedad que desarrolla las actividades de captación de depósitos y estudio de solicitudes de préstamos es una Sociedad Limitada Unipersonal (FIARE, S. L.) Inscrita en el Registro Mercantil de Bizkaia con CIF: B-95352225. El único accionista y Administrador Único de dicha Sociedad es la Fundación FIARE.

Total depósitos: 21.608.310,03 €

Total financiaciones: 12.678.000,00 €

Total capital social: 1.520.857,00 €

Operativa

FIARE, S. L. es una sociedad mercantil con domicilio social en España que realiza tareas de Agente de Banca Popolare Etica, entidad bancaria italiana con sede en Padova, conforme a un acuerdo firmado el 1 de julio de 2005. Según el acuerdo, FIARE, S. L. desarrolla las actividades de colocación de los productos de Banca Popolare Etica en clientes residentes en el estado español. Los productos incluidos en el acuerdo y que serán colocados inicialmente por FIARE, S. L. son:

- Productos de ahorro constituidos por depósitos de ahorro nominativos a plazos vinculados y/o con operatividad limitada.
- Productos de crédito como financiaciones a medio y largo plazo garantizadas al menos por hipoteca u otra garantía real, apertura de cuenta corriente con un plazo fijo inferior a 18 meses, y en general financiaciones a clientes institucionales según lo previsto en la ley italiana y española.

Los clientes suscriben, en todo caso, contratos con Banca Popolare Etica. Sin embargo, en lo que hace referencia a la colocación de los productos de ahorro, FIARE, S. L. es quien recoge la confirmación de la suscripción de los productos junto a toda la documentación necesaria para la regularidad administrativa de la operación. A la recepción de la misma, Banca Popolare Etica procederá a emitir el producto de ahorro y a comunicarlo a la Sociedad.

En lo referente a las operaciones de crédito, FIARE, S. L. se hace responsable de la preinstrucción ético-social y económica, que será condición indispensable para que Banca Popolare Etica apruebe dichas operaciones a los solicitantes españoles.

La fase de agentes de Banca Popolare Etica concluirá en el momento en el que se alcance un volumen de actividad suficiente que garantice la sostenibilidad económica del proyecto. En ese punto se producirá la transmisión por parte de Banca Popolare Etica de toda la actividad generada por Fiare, S. L. durante la fase de agentes. Fiare SL se convertirá entonces en Cooperativa de Crédito, incorporando en su estructura social a todas aquellas redes y entidades que se han ido sumando al proyecto durante esta fase.

La Cooperativa solicitará en ese momento la autorización al Banco de España para empezar a operar en todo el Estado español como entidad financiera autónoma con criterios de banca ética, incorporando en su actividad a

todos aquellos clientes que hayan suscrito productos de ahorro y/o crédito con Banca Popolare Etica a través de la actividad de agente de FIARE, S. L.

Evaluación de solicitudes de financiación

El Proyecto Fiare se compromete a financiar únicamente aquellas actividades que tengan un impacto social positivo. Esto significa apoyar empresas y proyectos sociales, medioambientales, culturales y humanitarios, y prestar especial atención en poner los recursos al alcance de las personas más pobres y a las organizaciones que trabajan con y para ellas, tanto en el Norte como en el Sur.

Procedimiento

Los criterios surgen de los principios y el estilo del Proyecto FIARE, de los que cabe destacar algunos elementos fundamentales para su desarrollo:

El valor de las Redes: el proyecto FIARE se inserta en el entramado de entidades que trabajan por un mundo más justo y apuesta por articular su actividad a través de las redes creadas por esas entidades. FIARE no sólo trabaja con esas redes, sino que pertenece a ellas. Ellas son las que asumen la dinamización del proyecto, convirtiéndose en sus «responsables». Por eso, la condición de socio del proyecto (a través de los diferentes mecanismos que vayan surgiendo de la estrategia de extensión territorial) es un importante elemento de «garantía social» que tiene una doble consecuencia a la hora de analizar las operaciones de financiación: por un lado, complementa, e incluso sustituye en algunos casos, a las garantías económicas; por otro, constituye un aval suficiente en el análisis del carácter de la entidad o persona solicitante desde el punto de vista de la evaluación ético social.

El valor del «aval social»: el aval social que supone la pertenencia a las organizaciones que dinamizan el proyecto FIARE no es ilimitado ni incondicional. Las propias organizaciones deben promover procesos internos de auditoría que permitan que el resto de la sociedad pueda en cada momento contrastar el impacto social de sus actividades y las condiciones en las que operan. Esta es una importante condición de credibilidad y control externo del proyecto, que debe ser capaz de rendir cuentas de sus actuaciones. En el caso de las solicitudes de financiación que supongan nuevos proyectos de actividad, no se considera suficiente dicho aval social y cada proyecto presentado deberá pasar sus propias evaluaciones ético sociales independientemente de la pertenencia a las redes de la entidad solicitante.

La apuesta por los procesos de mejora continua: las evaluaciones ético-sociales no tienen por objetivo producir un resultado preciso que per-

mita aprobar o rechazar a una entidad o proyecto. El Proyecto FIARE apuesta por impulsar los hábitos de autodiagnóstico y mejora continua no sólo, como viene siendo habitual, en relación a los aspectos económicos del proyecto, sino también en relación a su dimensión y alcance ético sociales.

La tracción del proyecto FIARE hacia la Responsabilidad Social: a aquellas empresas mercantiles que manifiesten su deseo de trabajar con el proyecto FIARE, se les propone como condición la puesta en marcha de procesos de mejora en el ámbito de la Responsabilidad Social que comiencen con un diagnóstico de situación y que continúen con planes objetivos y evaluables de mejora continua.

El procedimiento incluye el análisis de las operaciones a cuatro niveles:

- Adecuación de la PERSONA SOLICITANTE a la tipología con la que trabaja el Proyecto FIARE.
- Adecuación del TIPO DE OPERACIÓN a la tipología con la que trabaja el Proyecto FIARE.
- Evaluación ÉTICO-SOCIAL de las operaciones que incluyen proyectos de actividad.
- Evaluación ECONÓMICO-FINANCIERA de la operación.

VIII. LA ESTRATEGIA DE LA ECONOMÍA SOSTENIBLE Y LA INNOVACIÓN

Se trata de orientar y ordenar el proceso de recuperación económica, en este caso, para el sector del trabajo autónomo y en especial a través de nuevos mecanismos de financiación.

No obstante dada la complejidad de la crisis es necesario detectar problemáticas y soluciones en todos los sectores de la economía en los que los autónomos despliegan su actividad.

Así, dentro de la necesaria recuperación de la actividad en el sector de la construcción, es necesario centrarse en el sector de la rehabilitación de viviendas con el objetivo adicional de contribuir a la eficiencia y ahorro energético.

Es evidente que los Bancos sí han seguido los patrones clásicos de análisis del riesgo para los autónomos de la construcción, no sólo han endurecido las condiciones sino que en muchos casos han cerrado el paso al préstamo de estos autónomos. Ello es así en la mayoría de los casos pues al ser el autónomo el último en la cadena de subcontratación y unirle a ello su condición de autónomos la mayoría en módulos hacen que los scoring los sitúen en zonas de riesgo, si como dicen analizan el sector, en este caso la construcción, la situación es de rechazo total.

Todo el sector de la construcción no es susceptible de riesgo, es evidente que la rehabilitación presenta posibilidades de desarrollo de indudable interés. Si bien al ser un pequeño cliente y un préstamo también pequeño hace que el Banco no estudie con seriedad la propuesta del cliente.

Es necesario, por tanto, que los Bancos se conciencien que en la construcción hay un sector que tiene unas posibilidades de desarrollo y potenciación enormes. No obstante hay pocos estudios que permitan ofrecer perspectivas alentadoras.

Entramos aquí en lo que llamamos estudios de previabilidad y análisis del riesgo por parte de otras estructuras que permitan ser colaboradores de las entidades bancarias. Se trata de reducir en parte la visión que tienen los bancos sobre el riesgo de estas operaciones.

Para ello proponemos que, por un lado, se hagan estudios de previabilidad, con la adecuada cuantificación que permitan tener una nueva visión del tipo de negocio a desarrollar. Estamos hablando de estandarizar las posibles actividades a desarrollar en rehabilitación y lograr con ello una idea más certera de lo que se quiere hacer y al mercado que se quiere dirigir. En el sector de la rehabilitación las posibilidades son enormes; nos tenemos que dar cuenta que tenemos ante nosotros un inmenso campo de actividad y de generación de nuevos empleos, mejorando la eficiencia energética de muchos edificios y viviendas y utilizando las innovaciones tecnológicas sobre una parte importante de nuestro parque edificado, más de 12 millones de viviendas con más de treinta años de antigüedad, que presentan importantes carencias en su aislamiento térmico y acústico, en su eficiencia energética y en su accesibilidad y habitabilidad, incapaces de ofrecer el confort que precisamos.

La rehabilitación de edificios y viviendas es tradicionalmente el objeto de trabajo de las pequeñas empresas, que suponen más del 70% de las personas empleadas en el sector de la edificación. Precisan de financiación adecuada.

Contamos con la línea ICO Economía Sostenible donde reconoce un sector consistente en la rehabilitación de viviendas, barrios y áreas rurales. Igualmente contamos con el ICO de préstamos directos, pero entendemos que no podemos hacer mucho si mantenemos los mismos criterios que la banca tradicional y con ello mantenemos los scoring.

Es imprescindible que demos un valor específico al sector donde se trabaja o va a trabajar y el tipo de producto que se va a desarrollar o se desarrolla. Pretendemos estandarizar determinadas actividades económicas, desarrolladas por autónomos que sirvan como herramienta específica. Son lo que nosotros llamamos estudios de previabilidad.

Igualmente, para el caso de proyectos concretos, tiene que haber profesionales especializados que hagan los estudios previos de valoración que sirvan al banquero o al propio ICO de referencia para la concesión del préstamo.

Sabemos que el campo es inmenso y la estandarización muy prolija, pero eso no debe impedir su realización.

Con la misma metodología de estandarización de proyectos, estudios de previabilidad y accesibilidad a la financiación realizando una labor de intermediación entre los oferentes de capital y la demanda de los autónomos para la financiación (servicios de información, difusión, análisis y asesoramiento) podemos trabajar en otros campos como:

- a) Campo medioambiental: Eficiencia energética; Eco-innovación; Tratamiento y gestión integral de residuos; Gestión del agua; Movilidad sostenible; Energías renovables y la rehabilitación de viviendas y barrios en áreas rurales.
- b) Campo del Conocimiento e Innovación: Salud y biotecnología; Energía y cambio climático; Construcción sostenible; Agroalimentación de calidad; Tecnología de Información y comunicación; Aeronáutica y sector aeroespacial; Nanociencia y nanotecnología.
- c) Campo Social: Atención a los mayores dependientes y otros colectivos vulnerables; Profesionalización de los servicios asistenciales; Fomento de los servicios de apoyo a la conciliación; Responsabilidad social corporativa.

Estos campos pueden concitar voluntades de todos los emprendedores y trabajadores autónomos de nuestro País siempre y cuando se desarrollen los instrumentos técnicos adecuados que lo potencien.

Un buen punto de partida es la línea ICO 2010 de Economía Sostenible, pues permite la adquisición de activos y renovación de activos fijos productivos, nuevos o de segunda mano, clasificados dentro de los sectores de economía sostenible. Permite incluso la adquisición de empresas, la rehabilitación sostenible de viviendas tanto en particulares como en comunidades de propietarios.

Esta línea permite la financiación del 100% del proyecto de inversión, incluido el IVA.

Sin embargo esta línea que es vía convenio con bancos presenta los mismos problemas que ya antes hemos analizado con la problemática de los préstamos para los autónomos. Un número muy elevado de casos de autónomos encuentran fuertes dificultades para acceder a la financiación necesaria para desarrollar ese tipo de proyectos a través de las entidades financieras.

Las nuevas líneas de financiación directa del ICO son una incógnita, pues hay que ver como se aplica el scoring que el ICO tiene preparado para el análisis de la concesión de esos préstamos.

A ello hay que añadir que todas las empresas innovadoras se encuentran con dificultades específicas en la obtención de fondos, entre otras las siguientes:

- Los riesgos asociados en general a las nuevas tecnologías innovadoras. Tales riesgos se deben a que las perspectivas de comercialización son inciertas y el ritmo de la evolución tecnológica crea al mismo tiempo nuevos competidores y nuevas oportunidades.
- La limitada oferta de capital social en las empresas innovadoras, que en el caso de los autónomos es nula oferta en capital social. Durante el proceso de innovación se han de realizar gastos cuando aún no hay ingresos. Una sólida situación de capital social es decisiva para cubrir el vacío hasta que puedan obtenerse ingresos. Además es necesaria una fuerte proporción de capital social para obtener una financiación posterior mediante endeudamiento procedente de bancos comerciales. ¿Qué ocurre no obstante cuando un autónomo, que no tiene capital social es el que hace la innovación?
- La falta de activos tangibles que sirvan de base a una garantía secundaria del préstamo. Normalmente los bancos no aceptan activos intangibles del tipo de la propiedad intelectual como garantía secundaria. Ello supone un dilema para las empresas innovadoras.

Los rasgos característicos de la financiación de la innovación son que numerosos proyectos de inversión corresponden a activos intangibles y que el éxito comercial de cualquier proyecto de innovación resulta muy incierto. Lo que hay que hacer, por tanto, es reducir esa incertidumbre y favorecer el éxito. Los estudios de previabilidad, «los bancos de proyectos», la estandarización de sectores, permiten conocer de antemano datos que aclaran y despejan el camino. Los autónomos han de presentar un plan de negocio que aborde la viabilidad técnica del proyecto y sus perspectivas de mercado. Los inversores externos deben de conocer y saber valorar estos proyectos que en muchos casos presentan complejidades técnicas. Si existiesen estructuras intermedias que intermedien en esa valoración el problema se puede ver reducido.

Hay que tener en cuenta que los activos intangibles no ofrecen garantía secundaria alguna (o bien ofrecen una garantía limitada) para los préstamos bancarios, de modo que con frecuencia el capital riesgo es la solución para la financiación de la innovación. Sin embargo, para el caso de los autónomos esta posibilidad no existe dado que estos no tienen cifra de capital.

Hay, por tanto, que favorecer para el caso de los autónomos otras fórmulas que permitan financiación complementaria. Así, el Programa Marco para la Competitividad y la Innovación de la Comisión Europea para el período 2007-2013 considera que el apoyo a la financiación a través de inversores privados (Business angels) constituye un importante eje de actuación de la política a seguir por los gobiernos en el ámbito de sus programas de apoyo a las prácticas innovadoras empresariales y, especialmente, de las pequeñas y medianas empresas.

Así las redes de business angels a fin de facilitar a los autónomos y pequeñas empresas innovadoras la financiación proveniente de los inversores privados que operan en ellas realizan operaciones de intermediación, tales como prestación de servicios de información, difusión, análisis y asesoramiento tanto a los oferentes como demandantes de capital.

La resistencia de los bancos a financiar proyectos de innovación mediante préstamos puede explicarse también por el limitado número de expertos internos en tecnología que puedan evaluar los proyectos (especialmente en los pequeños bancos) por lo que muchas veces los bancos han de solicitar la evaluación de expertos reconocidos internacionalmente.

IX. CONCLUSIONES

IX.1. Una reflexión, de la adaptación de lo macro a lo micro

En los últimos días se ha puesto de manifiesto que la modificación en la calificación del riesgo soberano de un País depende no solo de las condiciones reales en las cuales se encuentre dicho estado sino del resultado de un «scoring» que una entidad de calificación internacional, de rating, le haga, ocasionando graves perjuicios no solo al País sino a toda la Unión Europea.

El BCE ante la creencia de que estos análisis no reflejan de manera correcta la situación real de los riesgos soberanos de los países que conforman la propia Unión Europea, reacciona con el anuncio de la futura creación en 2011 de una o varias agencias europeas de calificación de riesgo en las que se utilicen criterios, «protocolos», más acordes a la realidad y más técnicos y específicos.

Por tanto, si las estructuras europeas reaccionan adecuando los criterios de calificación a través de nuevos sistemas de análisis acordes a la realidad, y eso es bueno para la economía, el sistema financiero Español debería replicar el modelo y cambiar los protocolos bancarios de concesión crediticia para autónomos y microempresas en un entorno en el que se ha demostrado sobradamente que los principios reguladores de Basilea no son los adecuados. Este cambio de actitud también sería bueno para la mejora de nuestra economía, donde no debemos de olvidar que el 80% de las empresas son microempresas.

PRIMERA.—Falta de protocolos bancarios adecuados

Los protocolos marcados por las entidades financieras están adaptados a dos tipos de clientes, las empresas y los consumidores, no quedando encuadrados de manera real los autónomos en ninguno de los dos.

SEGUNDA.—Operaciones de riesgo

Se puede establecer a través del presente informe que las operaciones de préstamos de las entidades financieras al colectivo de autónomos son consideradas de riesgo. Esto se debe a varios factores como pueden ser la volatilidad del sector, la dimensión del mismo, la no tenencia de estructura empresarial, la falta de balances y cuentas contables, la falta de disociación documental entre bienes y rentas derivadas de la actividad económica y la actividad personal, la falta de avales relacionados con la propia actividad, etc.

TERCERA.—Scoring no apropiado

Las entidades financieras utilizan algoritmos matemáticos para el cálculo de la probabilidad de impago de las operaciones, scoring. Dichos scoring están adaptados a la realidad empresarial a través del análisis de cuentas contables, balances, impuestos e información sectorial. En el caso de consumidores rentas obtenidas y capacidad de ahorro. Para el caso de los autónomos en dichos procesos de cálculo no se puede establecer la información económica empresarial por lo que no son adecuados. Por otra parte la inclusión de información como crédito al consumo tampoco lo es por propia concepción encontrándonos sin un sistema adecuado de cálculo de riesgo.

CUARTA.—Operaciones no rentables

Son operaciones de bajo importe y corto periodo de tiempo a las que hay que dedicar, a falta de procesos adecuados, mayor tiempo de estudio por lo que la rentabilidad de dichas operaciones es menor.

QUINTA.—Catalogación de préstamo al consumo

En multiplicidad de ocasiones al no tener scoring adecuados y por la dimensión de los negocios de los autónomos se cataloga los préstamos dentro del grupo de créditos al consumo.

SEXTA.—Tipo de interés más alto

Derivado de una concepción de colectivo de riesgo, de operaciones no rentables y la catalogación de créditos al consumo, las operaciones reflejan unos tipos de interés mucho más altos que para los grandes préstamos de

empresas. Más altos respecto las grandes empresas y a su vez respecto del resto de la UE, por lo que el acceso a la financiación supone un mayor precio para los autónomos en España que en el resto de Europa (en el caso de conseguirla), lo que supone una pérdida de competitividad del sector.

SÉPTIMA.—Mala clasificación del autónomo

El número de autónomos en España es una cifra relevante, el colectivo de microempresas representa el 80% de las empresas del país. Las necesidades de financiación son elevadas en cuanto a número pero no en cuanto importe, por lo que el colectivo no es representativo en cuanto a la priorización de los colectivos.

OCTAVA.—Solicitud de excesos de garantías

Para la concesión de préstamos se exigen garantías personales superiores a la realidad de la actividad propia y en la mayoría de los casos de tipo personal, vinculando y relacionando nuevamente, la actividad empresarial y la personal. Esta acción supone un nuevo desequilibrio y penalización ya que se exigen garantías adicionales que por otra parte no reportan una disminución en el precio del préstamo, sino todo lo contrario.

NOVENA.—Falta de acceso al crédito

Las etapas de la crisis financiera han tenido el siguiente recorrido. Falta de liquidez en los mercados financieros, incremento de tipos en el interbancario por los que se congela la actividad prestataria. Entrada de dinero a las entidades y comienzo de actividades prestamista a sectores exentos de riesgo y a clientes preferentes, entre ellos no están los autónomos y se congelan las líneas de micro-créditos. Puesta en marcha de las líneas ICO, creación del ICO liquidez, firma de convenios para el reaseguramiento de las operaciones, pero donde los autónomos siguen sin acceder al crédito. El sector bancario por lo tanto, ante la situación creada y con o sin líneas de apoyo dirigidas desde la administración ha posibilitado un cauce normal de financiación a los autónomos, quedando como actividad residual.

DÉCIMA.—Dependiendo de sectores inexistente

En determinados sectores económicos como el de la construcción el cierre de la financiación ha sido total.

UNDÉCIMA.—Mala interpretación del concepto micro crédito

Existe creada una mala interpretación del concepto de micro crédito desde las entidades financieras avalada por las instituciones, confundiendo préstamos de baja cuantía con micro-créditos. Estos últimos son créditos de bajo importe, dirigidos a sectores muy concretos, en el que se incluyen el de autónomos y que no requieren de avales para su desarrollo. Esta figura está siendo desacreditada y no se está potenciando. Desde el comité de supervisión de Basilea se plantea esta cuestión para la revisión de la figura.

DUODÉCIMA.—Falta de apoyo y divulgación sobre otras fórmulas de financiación

La concepción del sistema financiero Español ya la operativa tradicional ha ocasionado que otras fórmulas de financiación complementarias a la bancaria no se hayan desarrollado de manera adecuada impidiendo de este modo su crecimiento, expansión y difusión.

X. PROPUESTAS

PRIMERA.—Cambio en los protocolos y scoring bancarios

Es necesario un cambio en los protocolos utilizados por la banca tradicional para facilitar el acceso al crédito a los autónomos. De igual modo se deben cambiar los scoring para el análisis de riesgo del colectivo introduciendo criterios objetivos de evaluación y acordes con la dimensión y actuación de los autónomos.

SEGUNDA.—Es necesario crear un marco donde se conceptualice la figura del micro-crédito y se insten las medidas oportunas para la creación de una línea de negocio específica para su desarrollo.

TERCERA.—Es necesario que el ICO desarrolle una línea específica y directa para el colectivo de autónomos en sus dos vertientes, préstamos y microcréditos. El scoring desarrollado para el análisis de la primera debe contener criterios objetivos. Se debe contar con técnicos adecuados y el asesoramiento de las asociaciones intersectoriales de autónomos para el estudio de procesos y modelos de calificación de estos riesgos.

CUARTA.—Se debe cambiar la figura del facilitador financiero en el área descrita anteriormente como figura que intermedie en la obtención de préstamos y micro-créditos para autónomos, según la propuesta anterior y posibilitando que se haga como primera solicitud y no solo en el caso de denegaciones.

QUINTA.—Creación de una comisión de seguimiento de la situación del crédito a los autónomos que permita denunciar las situaciones en las que las entidades no prestan al colectivo.

SEXTA.—Propuesta de modificación en la regulación del sistema financiero para que se puedan desarrollar Otras Entidades Depositarias (OED) para la creación de una red de financiación complementaria.

SÉPTIMA.—Parte de la problemática que tiene el colectivo de autónomos a la hora de solicitar un préstamo viene derivada del régimen fiscal y de seguridad social aplicable. Es necesario reabrir el debate fiscal, relacionado con el social, para modificar el tratamiento fiscal del colectivo en aras a una mayor simplificación y modulación impositiva y que a la vez propicie una mayor definición de su situación económica que mejore la información de la actividad a terceros.

OCTAVA.—Es necesario diseñar un sistema de concesión crediticia para los nuevos sectores señalados por la Ley de economía sostenible y la línea ICO sostenible para cambiar de modelo económico. Si para la concesión de créditos se trabaja con datos económicos de las empresas, históricos y sectoriales, este tipo de información no se va a poder aportar en sectores emergentes y con actividades de nueva creación con distintas soluciones jurídicas de creación de empresas. En este sentido, se ve positivo la posibilidad de realizar estudios de viabilidad tipo por subsectores de actividad para los cuales se module una financiación pre-concedida (existen entidades financieras con préstamos preconcedidos a clientes por perfil del mismo que no requieren de estudios ni autorizaciones posteriores) si el diseño del negocio se adapta a unos standares prefijados.

COLOFÓN

Para todo ello se propone la creación de una comisión de expertos que analice la situación del sistema financiero Español en los términos mencionados en este estudio, para la elaboración de un programa de actuaciones estratégicas tendentes a modificar la situación actual para el colectivo de trabajadores y profesionales autónomos del país.



FRENTE COMÚN POR LA TECNIFICACIÓN DE LOS AUTÓNOMOS

Alfonso Arbaiza *

La Sociedad de la Información avanza en España. Los datos indican que cada vez somos más los ciudadanos que nos conectamos a Internet; más las empresas de todos los tamaños que utilizan las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) para mejorar la rentabilidad y la competitividad de su negocio; más los servicios de la Administración electrónica que se pueden tramitar vía Web; más las soluciones tecnológicas que responden a las variadas necesidades de las empresas de distintos sectores...

Y todo esto se debe a una suma de esfuerzos de los diferentes agentes relacionados con esto que llamamos «nuevas tecnologías». Conseguir que la sociedad española se convierta en una verdadera Sociedad del Conocimiento es cosa de todos, y así lo están entendiendo la Administración Pública, las asociaciones sectoriales, el sector tecnológico y entidades de todo tipo que trabajan cada día por que el uso de las TIC avance en nuestro país.

Esta suma de esfuerzos es una constante en el trabajo de Fundetec; cada una de las acciones que desarrollamos está siempre apoyada por la experiencia de otras entidades con intereses comunes. En el ámbito de los autónomos, mantenemos una estrecha colaboración con UPTA desde los inicios de nuestra andadura. De su mano hemos podido conocer mejor la realidad de estos profesionales, desarrollando conjuntamente iniciativas de análisis, divulgación, información y formación que han repercutido positivamente —o así lo pensamos— en el colectivo.

La última acción conjunta realizada ha sido el informe **«El trabajador autónomo y la Sociedad de la Información»**, elaborado por Fundetec con

* Director General de Fundetec.