

El obstáculo para los negocios

Publicado el 13-11-2009 por Beatriz Elías. Madrid

El acceso a la financiación para crear una empresa es el gran inconveniente al que hacen frente los emprendedores. La actual situación económica retrasa las ayudas y programas de inversión, aunque los expertos consideran que para un buen proyecto siempre hay capital disponible.

Poderoso caballero es don Dinero. Este verso de Francisco de Quevedo puede servir para ilustrar uno de los mayores obstáculos al que tienen que hacer frente aquellos que deciden montar un negocio por cuenta propia: la financiación del proyecto. El acceso al capital no ha sido tarea fácil para los emprendedores aun en tiempos de bonanza, pero la crisis económica ha puesto más cortapisas para conceder el crédito necesario a los empresarios. "Lamentablemente, la falta de acceso a la financiación continúa siendo la principal dificultad para la iniciativa emprendedora", afirma Patricio Rodríguez-Carmona, presidente de la Confederación Española de Jóvenes Empresarios (Ceaje), que advierte de que "las condiciones para solicitar un crédito se están endureciendo mucho, porque las entidades bancarias solicitan información del plan estratégico para los próximos tres años. Investigan más a la sociedad y ofrecen tipos de interés que doblan a los de hace un año".

Ignacio de la Vega, director del Centro Internacional de Creación de Empresas del IE Business School, coincide en este sentido: "Siempre ha sido tradicional que la financiación sea la principal traba, tanto para los nuevos proyectos como para los que ya están creados. Antes de la crisis había mayores canales y más accesos, pero en estos momentos esos mecanismos se han paralizado y retrasado". Evidentemente, esta situación entorpece la actividad emprendedora: en los nueve primeros meses del año 462.399 autónomos se dieron de baja en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), según la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA) y el 80% de las pymes que en los últimos seis meses acudió a la banca en busca de financiación asegura que se encontró con obstáculos, de acuerdo con los datos de Ceaje. A largo plazo tampoco parece que las circunstancias vayan a mejorar: "Si las restricciones se deben ahora a la cautela, en un futuro, el nivel de crédito se va a reducir más porque las previsiones indican que va a aumentar la morosidad", alerta Lorenzo Amor, presidente de ATA.

No obstante, los expertos aseguran que hay dinero para invertir: "Si un proyecto es bueno de verdad tendrá la financiación necesaria, porque los inversores ven que a medio o largo plazo el negocio puede funcionar y que al término de la crisis se situará en buena posición y en mejores condiciones", afirma Jordi Vinaixa, profesor de política de empresa de Esade. En este sentido, es relevante el sector de actividad en el que se vaya a enmarcar el nuevo negocio. "Todo lo que esté relacionado con *green tech* (tecnología sostenible) y energías renovables, es decir, el gran sector verde; la consultoría, Internet, el sector farmacéutico o el campo del ocio, son ámbitos con más facilidades para conseguir capital", expone De la Vega, que añade que "la clave para acceder a la financiación se encuentra en elegir un sector en auge, contar con un buen equipo y que el proyecto sea innovador".

Dónde está el dinero

Bancaja, Caja Navarra y La Caixa son algunas de las entidades que han potenciado su oferta para la financiación de nuevos negocios. Dentro del *Programa Jóvenes Emprendedores* de Bancaja destaca la *Solución Financiera para Emprendedores*. Se trata de un programa dirigido a proyectos desarrollados en organizaciones con menos de 42 meses y para empresarios de entre 18 y 35 años. Desde la caja indican que "excepcionalmente, si el proyecto es innovador y contiene elementos de I+D, aunque no se cumpla el requisito de la edad, se podría estudiar".

Por su parte, Caja Navarra puso en marcha en 2005 *Eurecan*: "Una fórmula de financiación enfocada a proyectos emprendedores que cumplan determinados requisitos, como poseer un elevado peso de

innovación, un equipo de alto nivel o un gran potencial de crecimiento, entre otros", expone Laura Urquizu, directora de capital semilla y negocios emergentes de Corporación CAN. En su oferta de apoyo y financiación para nuevas iniciativas empresariales, La Caixa ha creado dos sociedades de capital riesgo: Caixa Capital Semilla y Caixa Capital Pyme Innovación. Su fin es financiar la fase inicial de nuevos proyectos empresariales innovadores y se ha invertido en 62 iniciativas hasta el año pasado. La entidad catalana también ha creado MicroBank, un banco exclusivamente dedicado a microcréditos para financiar negocios de autónomos y pequeños empresarios.

A estos planes se unen las ayudas públicas. El Instituto de Crédito Oficial a través de la Línea ICO Emprendedores financia a autónomos y microempresas nuevas. Según informó el organismo, el conjunto de las Líneas ICO de Apoyo a la Empresa ha concedido préstamos de más de cuatro millones de euros y se han financiado cerca de 60.000 proyectos hasta el tercer trimestre del año.

Sin embargo, este abanico de posibilidades financieras no convence del todo. "Existe una mínima apertura por parte de las entidades, pero es escasa y lenta. Aún no percibimos el grado de implicación que hace falta por su parte. Además, el Gobierno tiene que encontrar la fórmula para que el crédito llegue a las pymes", expone el presidente de Ceaje. En esto último, Amor apunta que "la Línea ICO debería funcionar mejor". No obstante, el profesor de política de empresa de Esade destaca que "estos programas estimulan a la hora de tener ideas y ayudan al espíritu emprendedor".

Otra forma de poner en contacto ideas innovadoras y capital es a través de los *business angels*. "Son inversores particulares que financian proyectos en su fase inicial", explica De la Vega. Este modo de inversión, muy asentado en los países anglosajones, se organiza en redes para "acceder a los proyectos y facilitar el encuentro con los emprendedores", apunta Vinaixa. La Caixa, por ejemplo, ha creado varias redes *business angels* a nivel regional.