

*Conseguir dinero es ahora más complicado, pero, con nuestros consejos, lo tendrás más fácil*

## MÁS RIESGOS, MENOS CRÉDITOS

El café para todos se acabó. La crisis ha endurecido las condiciones de acceso de las pymes a las fuentes de financiación. La solución no es hacerse el hara-kiri, sino saber vender las ventajas competitivas y corregir los defectos ante los inversores.

*Javier Escudero*

La buena noticia es que hay dinero en el mercado; la mala es que no hay para todos y el que existe no será fácil de conseguir. Las fuentes de financiación externa han decidido endurecer las condiciones de acceso para reducir más que antes el riesgo futuro de las operaciones que aprueben.

### Huir de los experimentos

“Hemos entrado en una etapa de ajuste, de limpieza de excesos, de moderación del consumo privado y de endurecimiento del crédito por la desconfianza y, en cierta medida, por la escasez de liquidez que sufre el sistema, que eleva la prima de riesgo y obliga a las entidades financieras a establecer estándares más exigentes en la medición de los riesgos. Y lo que parece claro es que en este nuevo escenario va a ser muy difícil la supervivencia de modelos de negocio basados en altos niveles de riesgo. Es posible que haya una vuelta a la banca ‘de toda la vida’, basada en la confianza en aquellos clientes cuyos balances no están hiperapalancados, cuyos modelos de negocio están adecuadamente estructurados, cuyos negocios, en definitiva, no son experimentos”, sostiene José Juan Herrera, director financiero de Informa D&B.

En el caso de bancos y cajas de ahorro, las pocas entidades que han querido participar en este reportaje –dos de las 15 con las que hemos intentado hablar– afirman que las condiciones de acceso no han cambiado porque siguen valorando los mismos aspectos que antes y que, “en ningún momento, se ha restringido el crédito a las empresas, tan sólo se está siendo más prudente y selectivo de acuerdo con las circunstancias actuales del mercado y la evolución de la economía”, apunta Albert Sant, director de riesgo de crédito de Caixa Sabadell.

En cambio la opinión de los colectivos empresariales dista mucho de esa perspectiva: la idea generalizada es que el grifo se ha cerrado y que el dinero que el Estado ha inyectado en el mercado a través de los bancos (ver cuadro de la penúltima página de este reportaje) se ha quedado en esas entidades financieras y no está llegando realmente a particulares y empresas. “Es evidente que se han endurecido tremendamente las condiciones de crédito, que han aumentado los diferenciales que pagábamos a los bancos, antes euribor más un punto y ahora está en 2,50, 2,75 o incluso 3 puntos”, destaca Jordi Fabregat, profesor de finanzas de negocios de Esade. Además, según el Banco de España, la concesión de préstamos a empresas –a octubre de 2008– cayó un 13,5% respecto a 2007.

Curiosamente, ya en enero de 2008 AJE Confederación alertaba de la restricción de los créditos en

una encuesta que había realizado entre sus asociados: el 72,8% de ellos había visto denegada su solicitud de financiación en los tres meses anteriores. Las cantidades que se habían solicitado a las entidades bancarias iban desde 10.000 euros hasta algo más de 100.000.

Fuentes bancarias aseguran que se dan menos créditos porque paradójicamente han disminuido las peticiones por parte de las empresas por temor a no poder hacer frente a las devoluciones de esos importes.

“Pero el problema no son los créditos que dejan de pedir las empresas, sino los que cortan los bancos. El auténtico drama es cuando tienes una póliza de crédito y la entidad te dice que no puedes renovarla, porque en España se ha financiado mucho con ese producto que se iba renovando año tras año y tú, como empresa, ya contabas con que te lo iban a renovar automáticamente. Igual tu póliza tiene una antigüedad de 10 años y ahora te dicen que ya no”, recuerda el profesor de finanzas de Esade.

Otra fuente –que también prefiere el anonimato– considera que la banca no ha variado realmente los criterios de valoración de la idoneidad de un cliente para prestarle dinero, “lo que ha cambiado es la nota de corte para obtener el aprobado, es decir, las garantías que hasta hace unos meses eran válidas ahora ya no lo son, y quienes aprueban se encuentran con tipos de interés más elevados, resultado de la propia subida del valor del dinero, del incremento de préstamos y créditos no cobrados y, sobre todo, del temor de que los nuevos préstamos no se recuperen”, señala.

### **De bueno a mal cliente**

En opinión de Roberto Vieites, técnico de evaluación de proyectos de Bic Galicia, la crisis ha motivado también un cambio del perfil del cliente interesante para un banco: “Aquel empresario que se financiaba con una línea de crédito abierta año tras año pasa de ser un buen cliente a uno con riesgo de impago elevado, especialmente si pertenece a los sectores más directamente golpeados por la crisis. Por el contrario, los clientes seguros que movían pocas cantidades de dinero en préstamos comienzan a verse como valores más seguros que ofrecen claras garantías de crédito”.

Jordi Fabregat sostiene que antes, si tenías un activo que fuera suficiente garantía, ya bastaba para concederte un préstamo. “En estos momentos, lo que más miran las entidades financieras es que tengas capacidad de devolver el dinero y eso se ve con los flujos de caja que pueda generar la empresa en los próximos años, pero es tan elevada la incertidumbre sobre esos flujos futuros que por esa razón son tan duros y restrictivos a la hora de conceder créditos”.

No obstante, aunque –como advierte Herrera– es difícil fijar una regla general de cuál será la respuesta de las entidades financieras ante una empresa con dificultades de liquidez, “cabe esperar que las pymes con problemas puntuales, por ejemplo, producidos por la demora en el cobro de un cliente, no tengan mayores dificultades en obtener una refinanciación o una inyección de liquidez a través de los diferentes productos financieros del mercado; distinta será la situación para aquéllas cuyos problemas de liquidez estén asociados a negocios de alto riesgo o a estructuras financieras hiperapalancadas que, hasta el momento, habían encontrado un entorno apropiado para obtener financiación que sostuviera de manera artificial esos modelos”.

Por tanto, la clave está en el riesgo. Como subraya Vieites, a partir del último trimestre de 2007 se

produjo un significativo cambio de tendencia en la valoración de ese aspecto: “El deterioro generalizado de las condiciones económicas, ejemplificado en el aumento de impagos de créditos comerciales –en noviembre de 2008, el número se había incrementado un 37,5% y el importe de esos efectos impagados un 79,2% con respecto al mismo mes del año anterior, según el INE–, y el número de empresas que ha entrado en situación concursal –en el tercer trimestre de 2008 el número se incrementó un 263,8% con respecto al mismo período de 2007, según el INE– han provocado que la tasa de morosidad de las entidades financieras se haya triplicado en poco más de un año, con el consecuente impacto en sus cuentas de resultados por la vía de las provisiones. Y ese incremento de la morosidad ha producido que extremen la prudencia a la hora de conceder nuevas financiaciones”.

### **¿Y en el caso del capital riesgo?**

Según Dominique Barthel, directora general de la Asociación Española de Capital Riesgo ([www.ascrri.org](http://www.ascrri.org)), los criterios en los que se fijan a la hora de invertir en una empresa no han cambiado demasiado: “Siguen interesadas en estudiar proyectos de empresas que tengan buen potencial de crecimiento, que estén bien gestionadas y que necesiten de capital para crecer con mayor rapidez y con mayor fuerza”.

Pero, lo que sí ha cambiado –advierte Barthel– es en qué tipo de empresas se fijan ahora más. “En el caso de las muy grandes, éstas tienen muy difícil conseguir financiación de una SCR porque, normalmente necesitan, además de capital, una parte de deuda que aportan los bancos, y como éstos han cerrado de momento el grifo, ese proceso de compra por parte de una SCR es por el momento casi imposible. En pequeñas empresas no ha cambiado nada porque normalmente nunca van apalancadas o el porcentaje de deuda es muy pequeño. Y en las medianas, depende del tamaño”.

Esta experta reconoce que con la retirada de los bancos en dar deuda hay algún tipo de cambio, y en ese sentido, “las SCR son ahora más selectivas, estudian con mayor cautela, también porque todos los procesos se han ralentizado en este último año”.

### **Aprovechar las SGR**

En este turbio contexto económico, no está de más acudir a los inversores de la mano de una sociedad de garantía recíproca ([www.cesgar.es](http://www.cesgar.es)). “En momentos actuales de restricción del crédito, y de especial prudencia en la medición del riesgo, las entidades financieras van a recibir muy bien, cuando no exigir, ese tipo de garantías adicionales”, reconoce José Juan Herrera, directivo de Informa D&B.

El nivel de garantías dependerá de cada situación. “No parece razonable –señala este experto– que una compañía que ha tenido un historial de beneficios, que incluso en momentos más complicados como el actual, sigue presentando resultados positivos, que es transparente en su información y que presenta un plan de negocio sólido..., tenga adicionalmente que prestar garantías adicionales de forma gratuita. No obstante, contar con este tipo de instrumentos siempre facilita el acceso y la negociación con las entidades financieras”.

Juan Manuel Santos-Suárez, presidente de Avalmadrid, explica que, a diferencia de lo que hacen los bancos que, como en los momentos actuales, tienden al corto plazo, “las SGR transformamos

esos avales en forma de créditos a plazos más largos para ayudar a las pymes a superar los problemas de liquidez”.

### **Aspectos que valorarán**

Los inversores van a examinarte con lupa. El acceso a la financiación no depende de un sólo factor. Como explica José Juan Herrera, de Informa D&B, “si ofreces información transparente, la trayectoria del negocio no presenta incidencias significativas y demuestras que gestionas bien tus riesgos, tendrás menos dificultades para lograr una financiación en condiciones razonable”. Los aspectos para calcular el riesgo de la operación y la solvencia de la empresa que pide dinero son:

\* Compartir riesgos (al menos el 30% de recursos propios). Fuentes bancarias afirman que se acabó la tradición de financiar hasta el 100% de los proyectos. Ahora se va a exigir, al menos, el 30% de recursos propios, es decir, que el emprendedor asuma parte del riesgo. Para Joaquín del Valle, responsable de pymes del área de desarrollo de negocio de Barclays España, “aunque no hay una regla estándar, en general, la aportación de recursos propios es una garantía para operaciones a largo plazo, por el compromiso y la credibilidad que eso genera”.

\* Clientes fiables (con buenos índices de solvencia). “Las entidades financieras se están fijando mucho más en la calidad de la cartera de clientes de una empresa, que sea estable, que tenga buenos índices de solvencia, que no tenga morosidad, etc.”, asegura Juan Manuel Santos-Suárez, de Avalmadrid. Herrera recuerda que es muy importante vender, “pero también cobrar. En ese sentido, es fundamental contar con información comercial y financiera de aquellos clientes con los que hagamos operaciones y transacciones, y a los que vamos a conceder aplazamientos del cobro. En la medida en que seamos capaces de gestionar adecuadamente ese riesgo también estaremos transmitiendo confianza a las entidades financieras en cuanto a la calidad de nuestra gestión”.

\* Evolución de las ventas (sin grandes altibajos). Los expertos coinciden al señalar que el hecho de que una empresa tenga una caída puntual de sus ventas –debido a la situación económica actual– no debería ser un factor clave para ser rechazado por una entidad financiera. Lo que sí se va a tener en cuenta es la evolución de las ventas, “en el sentido de que no se haya producido una caída dramática de las ventas”, apunta Santos-Suárez, de Avalmadrid.

\* Transparentes (en la información). Herrera considera que, para una entidad financiera, es importante que la empresa que acude a ella ofrezca disponibilidad y transparencia de toda la información económica, financiera y contable de su negocio, “que refleje cómo está siendo la evolución del negocio y cuál es su situación económica y patrimonial. Esto que, en ocasiones, se consideraba como algo secundario, cobra en estos momentos de crisis una especial relevancia”.

\* Eficientes (control de costes). Este experto apunta además que la empresa cuente con un sistema de control de todos sus costes, en el sentido de que no tenga gastos excesivos y/o superfluos. Y que disponga también de sistemas de control de riesgos que les permita estar preparados ante imprevistos. Centrarse en el negocio (evitando picar aquí y allí). Es importante también que la empresa esté centrada y volcada en sus principales negocios “y éstos ofrezcan una seguridad razonable sobre su capacidad de generación de flujos de caja futuros”, explica Herrera.

\* Cuidado dónde se invierte (que el sector sea seguro). Los expertos advierten de la necesidad de que las fuentes de ingresos, así como los riesgos, estén diversificados. “Las empresas que más

dificultades están teniendo para acceder a financiación son aquellas relacionadas con los sectores más afectados por la crisis: construcción, inmobiliaria y parte del consumo”, indica este experto.

\* **Realistas (con planes de negocio creíbles).** Otro aspecto es que la empresa demuestre que está focalizada en aquellas actividades de negocio que realmente pueden generar una rentabilidad sostenible en el tiempo. Se deben evitar, por tanto, los experimentos. “Para ello, se debe contar con un plan de negocio realista y creíble. En el caso de que la empresa no disponga el equipo o de los conocimientos adecuados para elaborar un plan de negocio consistente puede acudir a profesionales externos”, recomienda Herrera.

\* **Innovadores (proyectos con futuro).** Tendrán más posibilidades de conseguir financiación externa aquellas empresas que ofrezcan proyectos muy innovadores.

\* **Confianza en el equipo (con experiencia).** Y también la calidad del equipo gestor de la compañía para ver cómo se comporta y si es capaz de reaccionar ante situaciones de dificultad.

## **¿Dónde encontrar dinero?**

Hemos recopilado diferentes fuentes de financiación para pymes y autónomos:

Líneas ICO. El Gobierno, a través del Instituto de Crédito Oficial ([www.ico.es](http://www.ico.es)), ha lanzado varias líneas: la ICO Pyme, que apoya y financia, en condiciones preferentes, el desarrollo de proyectos de inversión de autónomos y pymes. Cuenta con 10.000 millones de euros y finaliza el 21 de diciembre o hasta que se agoten los fondos (si fuese anterior a la fecha citada). Esta línea financia inversiones en activos fijos nuevos por un máximo de 1,5 millones de euros por cliente y año.

Otra es la Línea ICO Emprendedores, que financia a autónomos y emprendedores que pongan en marcha nuevas empresas o nuevas actividades profesionales. Cuenta con 100 millones de euros y finaliza el 21 de diciembre o hasta que se agoten los fondos. El importe máximo es de 200.000 euros por cliente y año.

También la Línea ICO Crecimiento Empresarial, que financia a empresas, de 50 trabajadores o más a 31 de diciembre de 2008, “que quieran desarrollar proyectos de inversión más ambiciosos, con una financiación a su medida”. Cuenta con 600 millones de euros y finaliza el 21 de diciembre o hasta que se agoten los fondos. El importe máximo de financiación es de seis millones de euros por cliente y año.

Otra es la Línea ICO para la Internacionalización. Cuenta con 200 millones de euros y finaliza el 21 de diciembre o hasta que se agoten los fondos. Se fijan dos tramos: uno para empresas de menos de 250 trabajadores y otro para el resto. El importe máximo de financiación es de 1,5 millones por cliente y año para el tramo I y de seis millones para el II.

También la Línea ICO Liquidez para autónomos y pymes. Cuenta con 10.000 millones de euros y finaliza el 21 de diciembre o hasta que se agoten los fondos. El importe máximo de financiación es de 500.000 euros por cliente y año.

Otra es la Línea ICO Moratoria Pyme 2009 para autónomos y pymes para financiar las cuotas de amortización de capital correspondiente a 2009 de las operaciones vivas adscritas a las líneas ICO

Pyme 2006, 2007 y 2008. Aporta 5.000 millones de euros y finaliza el 21 de diciembre o hasta que se agoten los fondos. El importe máximo de financiación por cliente es hasta el importe de las cuotas de capital a pagar en 2009. En todo caso, el importe de cada una de ellas no podrá ser superior a 550.000 euros.

Bancos y cajas. Algunas de las nuevas líneas de financiación que han lanzado estas entidades financieras:

El Santander ha anunciado el Préstamo Protección, para pymes, autónomos y comercios, con créditos a plazos de 2 a 5 años y protección frente a las subidas del euríbor. Y otro producto para operaciones de leasing y renting.

La Caixa destinará 200 millones de euros (procedentes del Banco Europeo de Inversiones) para financiar hasta el 50% de proyectos de inversión de pymes.

Caja Murcia ha creado el Plan Ayuda, que destinará 455 millones de euros para familias y empresas de la región.

Caixanova ofrecerá este año 2.500 millones de euros para financiar también a pequeñas y medianas empresas.

Banco Popular ha firmado un acuerdo con la CEOE para poner a disposición de las empresas una línea de créditos blandos por importe de 3.000 millones de euros.

Caja Madrid cuenta con 200 millones de euros –procedentes del Banco Europeo de Inversiones– para financiar a pymes.

La Comunidad de Madrid y la Cámara de Comercio han acordado con Caja Madrid y La Caixa destinar 4.250 millones a pymes y autónomos.

Capital riesgo y business angels. Aunque 2008 no ha sido, en general, un buen año para el capital riesgo las inversiones para este año “tenderán hacia sectores anticíclicos, por ejemplo, sanidad, tercera edad o energías renovables, entre otros”, afirma Dominique Barthel, Ascri.

A finales de 2008 se constituyó la Asociación Española de Business Angels Networks (Aeban), que representa a más de 400 inversores privados.

### **La liquidez de la banca**

Una de las medidas que ha adoptado el Gobierno para paliar la situación económica que atraviesa España ha sido dotar de liquidez a la banca con el objetivo de reactivar la economía. Para ello, en dos ocasiones (primero en noviembre y después en diciembre pasados) celebró sendas subastas del Fondo de Adquisición de Activos Financieros.

De esta manera, el Ejecutivo ha puesto en el mercado, a través de este instrumento para mejorar la financiación a medio plazo del sector bancario, un total de 9.339 millones de euros. Con esta medida se han beneficiado 23 y 31 entidades, respectivamente, en cada subasta. Lo curioso del

tema es que tanto el Gobierno como el sector bancario han cerrado puertas en torno a qué entidades ha ido a parar ese dinero.

Esa decisión no ha hecho sino incrementar la desconfianza del colectivo empresarial, que considera que ese dinero no se está utilizando para solucionar los problemas de liquidez de las empresas españolas. No obstante, José Luis Rodríguez Zapatero ha apremiado a la banca a que haga llegar parte de ese dinero a particulares y empresas en forma de créditos. Ya veremos si esa 'recomendación' se cumple.

**Encontrará este artículo en la web:**

**[http://www.emprendedores.es/empresa/gestion/conseguir\\_dinero\\_para\\_tu\\_negocio](http://www.emprendedores.es/empresa/gestion/conseguir_dinero_para_tu_negocio)**