



knowsquare .

MARÍA JOSÉ BARTOLOMÉ DOMÍNGUEZ

16 DE ENERO DE 2014

FINANCIACIÓN PARA EMPRENDER:
ALTERNATIVAS, INNOVACIONES Y
RETOS

CONFERENCIA

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa de la
Autora y Know Square S.L.

Bajo el epígrafe “Financiación para emprender: alternativas, innovaciones y retos,” la fundación Afi organizó la V Jornada sobre inclusión financiera y desarrollo el 2 de Diciembre 2014 en Madrid.

El panel estaba representado por Emilio Ontiveros presidente de Fundación Afi, Celia Ferrero, vicepresidenta de la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos (ATA), Juan Merino, presidente de la Confederación Española de Jóvenes Empresarios (CEAJE), Jesús Martín Sanz, presidente de la Asociación de Empresarios del Henares (AEDHE), Ángel Luis Muñoz Aceves, responsable de segmento PYME de BBVA, Román Weissman, Director de Riesgos de MicroBank, Juan Garibí, Director General de Fiare Banca Ética y Juan Lucas Valero, Secretario Ejecutivo de la Asociación Española de *Crowdfunding*,

Emilio Ontiveros, fue quien inauguró la sesión y destacó que el fomento de la iniciativa empresarial es uno de los grandes retos que nos enfrentamos en España. Para ello debemos mejorar las capacidades para identificar y asignar talentos, para innovar y asumir riesgos, así como por diversificar los mecanismos de financiación. “*Es bueno diversificar el universo de mecanismos susceptibles de financiar a las empresas. Ello requiere modalidades de financiación basada en la cooperación y la colaboración, ya ensayadas en otros lugares*”.

Tras la inauguración, la primera sesión dedicada a la: “Financiación del emprendimiento: el estado de la cuestión” contó con la participación de Celia Ferro, Juan Merino y Jesús Martin.

Celia Ferrero, afirmó que mientras el sistema de garantías no se adapte más a la viabilidad del negocio que a la solvencia, es difícil que se facilite el crédito en España. Sobre todo hoy, cuando la confianza que existía entre el autónomo y su entidad financiera (en referencia a las Cajas de Ahorro) se ha perdido, y ha de construirse de nuevo con una nueva entidad.

Juan Merino, señaló que aún hoy, para emprender, es necesario contar con patrimonio, más allá de tener un proyecto viable. Enfatizó que emprendimiento no es solo innovación, es también calidad y continuidad.

Jesús Martín Sanz, centró su intervención en las que él considera son las tres variables que integran la ecuación del emprendedor con éxito: poder (recursos), querer (actitud) y saber (aptitud). En un contexto de escasos recursos como el actual, señala como necesario fomentar y poner en valor las aptitudes y las actitudes de los emprendedores y empresarios para desarrollar planes de negocio viables.

Ángel Luis Muñoz Aceves, destacó que el uso del *Big Data & Analytics*, los acuerdos de colaboración con redes de empresarios y trabajadores autónomos así como el programa “Yo Soy Empleo”, forman parte de las iniciativas que el BBVA viene desarrollando para mejorar la financiación del emprendedor y la pyme.

La segunda sesión, dedicada: “los modelos innovadores de financiación” contó con la participación de: Román Weissman, Juan Garibí, Juan Lucas Valero.

En la metodología del *crowdfunding* actúan tres actores: promotor, plataforma e inversor o mecenas. El promotor tiene una idea que necesita financiación, la plataforma sirve de expositor del proyecto y el mecenas o inversor es el que apoya ese proyecto. La publicidad suele estar a cargo del promotor y suele ser directamente proporcional a la captación de pequeños inversores.

Las plataformas las conforman inversores acreditados y no acreditados. A los inversores no acreditados sólo pueden invertir en todas las plataformas entre 3.000 euros, y como mucho 10.000 euros. En el futuro las plataformas van a estar reguladas por el Banco España.

Las plataformas se llevan de comisión el 5 - 10%, además a este importe hay que añadir gastos en consultoría de planes de negocio, abogados. Según Juan, en España no existe la figura del inversor anónimo, suelen ser los de tu casa, y a veces los costes se disparan por tener pedidos que vienen de Australia, por ejemplo.

El “*crowdlending*” consiste en un préstamo. La recompensa es en forma de tipos de interés superior al mercado, puesto que el riesgo es mayor. Se marca un calendario de devolución del dinero y periódicamente se efectúan los pagos a través de la plataforma.

En “*equitycrowdfunding*” la participación suele ser en acciones. No existe un calendario donde se te retorna la inversión, se tiene un beneficio al final. Dependiendo del acierto de los mecenas en el proyecto el beneficio será mayor.

Juan Valero destacó en relación al *crowdlending* y *equity crowdfunding*, en España falta aún conocimiento, costumbre y transparencia para promover, comunicar y difundir proyectos para su financiación a través de este tipo de plataformas.

Por su parte, Roman Weismann apuntó que uno de los elementos diferenciadores de MicroBank es, por un lado, la incorporación de emprendedores como analistas de riesgos y, por otro, la innovación en materia de *scoring* crediticio aplicado por la entidad. Tienen un *scoring* psicométrico que permite conocer actitudes y comportamientos del solicitante de crédito mediante indicadores cualitativos, mejorando así las herramientas de análisis de clientes que no cuentan con ningún tipo de garantía. Es decir mezclan el *scoring* estándar con el *scoring* psicométrico. Recalibran el modelo de *scoring* con sus quebrantos.

Microbank, fundado en 2007, tiene en plantilla 14 personas y contrato de servicios con La Caixa en el uso de las oficinas y los empleados, aumentando así la capilaridad. Microbank cuenta con el fondo de garantías FEI del BEI. Son anti cíclicos, crecen 50% todos los años.

Oferta dos tipos de préstamos: uno para financiar el circulante para emprendedores con facturación menor a 2 millones que tengan historial en La Caixa, y el de microcréditos social sin garantía con 25.000 euros de microcrédito, que se apoya en instituciones como Barcelona activa o Andalucía emprende, o Madrid emprende que les hacen plan de empresa y certificado de viabilidad a los emprendedores que solicitan el de 25.000 euros. Hasta 500 instituciones tienen acuerdos con Microbank para acompañar al emprendedor, porque según Román estos costes no se le pueden imputar a la banca.

Son créditos a 5 años, y pueden tener carencia de 6 meses. Los tipos de interés oscilan entre 5 y 10%, Microbank aprueba entre un 60% y 70 % del crédito solicitado, otorgando el 95% del principal y el 5% lo tiene que aportar el emprendedor.

Respecto a la correlación de los fallidos, apunta que tener un plan de empresa no está correlacionado con los fallidos, pero los préstamos con periodo de carencia han observado ser más impagados.

Fiare Banca Ética es la primera experiencia de cooperativa de ahorro y crédito transfronteriza en Europa. Juan Garibi destacó que la entidad solo invierte en proyectos viables con alto impacto social y que cumplan con criterios éticos. La clave del análisis en este caso se encuentra en la proximidad, la economía colaborativa y el conocimiento del entorno del cliente.

Tienen, por ejemplo, libretas de ahorro que no pagan intereses y el cliente elige donde invertir su dinero en fondos para microcréditos a personas.

Fiare y Banca ética, nacen en el año 2003 como respuesta a que el sistema financiero tenía disfunciones. Se constituyen en un banco financiero y ético social, en el cual se evalúan los proyectos a financiar por parte de los socios y la mayoría suelen ser proyectos sociales. Tienen 40.000 socios en Italia y 5.000 en España con 10 empleados en plantilla con la oficina central en Bilbao, Madrid y Barcelona.

Y terminó la conferencia con estas conclusiones.

En estos momentos existe una fuerte demanda de financiación por parte de emprendedores, autónomos y pequeñas empresas, la cual no es atendida por la banca. Una de las mejoras para facilitar la financiación es innovar en el procesamiento e interpretación de la información generada por el pequeño empresario.

Pero la gran mayoría de los nuevos emprendedores se constituyen como persona física autónoma, y no como sociedades porque el entorno administrativo actual no es favorable.

El crédito circula poco en España y se soluciona desde las ventanillas de los bancos. El 95% de la financiación es bancaria, y solo 5% son otras alternativas. En estos momentos se están desarrollando otros canales alternativos, y a la pregunta: ¿Cómo acercar al emprendedor la financiación? Se responde que: con conocimiento mutuo, otra percepción del riesgo y modelos de *scoring* no tradicionales y mayor profesionalización por parte del emprendedor.