

# Gestión

Pymes  
Emprendedores  
Autónomos

## Cómo aprovechar las asociaciones profesionales para lograr financiación

Los colectivos empresariales y entidades de aval son un 'atajo' para buscar liquidez

Le pueden conseguir mejores condiciones con su banco y ofrecen servicios añadidos de gestión

### Ismael Labrador

MADRID. "Tengo una idea, ¿pero quién me la avala para traducirla en negocio?". Ésta es la pregunta que muchos emprendedores se hacen a la hora de abordar la puesta en marcha de una nueva iniciativa empresarial. Sin embargo, "la crisis ha hecho que los bancos cerraran el grifo y nosotros no podíamos conseguir financiación", dice Miguel Garvía, un joven emprendedor, al recordar las dificultades por las que atravesó Trilex Consulting, la asesoría financiera que creó antes de cambiar de sector para abrir un restaurante. Otro problema añadido es el de los avales. "Nosotros", añade David Martínez desde Bluetic Asesores Tecnológicos, "lo que queríamos evitar cuando montamos nuestro negocio hace poco más de un año y medio era aportar avales personales a la hora de pedir financiación".

Tanto en uno como en otro caso acceder al crédito necesario para poner en marcha sus respectivos negocios se presentaba toda una odisea a la hora de enfrentarse a las condiciones bancarias. Sobre todo si se trata de acudir solos. "Mucha gente no es consciente de que estos problemas los puedes solucionar mediante las asociaciones empresariales", matiza Garvía, para quien "puedes pensar que encontrar financiación es muy difícil, que nadie te va a escuchar y que no vas a encontrar quien te avale tu idea, pero no es así".

### Mecanismos múltiples

Como dice el refrán, la unión hace la fuerza, y a la hora de solicitar un crédito bancario, tener el respaldo de un colectivo empresarial resulta toda una garantía avalística. Uno de estos colectivos puede encontrarse en las sociedades de garantía recíproca (SGR), entidades financieras destinadas precisamente a facilitar el acceso a créditos a pymes y emprendedores. Suelen agruparse por sectores de actividad o ámbitos territoriales, y suponen un atajo a la hora de solicitar dinero, ya que cuentan con acuerdos de



CORBIS

### Las frases



Para empezar de cero lo más recomendable es ir a una asociación empresarial; es más fácil conseguir crédito que yendo solo"

**Miguel Garvía**  
Restaurante Omammamia



Nosotros no queríamos avalar con nuestros bienes personales, así que buscamos una sociedad que lo hiciera"

**David Martínez**  
Bluetic Asesores Tecnológicos

financiación con bancos y cajas de ahorros, ante los que estas sociedades ejercen como avalista de los proyectos que aprueban. Porque ése es el requisito previo: que el plan de negocio y la idea que se ponga sobre la mesa tenga el visto bueno por parte de la sociedad.

Pero las SGR no son el único mecanismo con el que obtener financiación. "Si vas a empezar un nuevo negocio de cero, mi consejo es ir a una asociación como AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios)", recomienda Garvía, "porque te van a apoyar y te van a presentar a gente que te ayude. Es mucho más fácil que ir en solitario y, además, para quien no tiene un aval detrás, este tipo de fuentes es un comodín". Este emprendedor habla desde su experiencia, ya que fue a través de este colectivo como obtuvo el dinero que necesitaba para fundar Trilex Consulting. "Había oído hablar de AJE, me acerqué a conocerlos y

me hablaron de los acuerdos que tienen con las entidades bancarias para financiar a gente de la asociación".

### Contactos comerciales

¿Es así de sencillo? "Es un poco lento, porque en nuestro caso tuvimos que presentar un plan de empresa, demostrar que las cuentas estaban saneadas, que éramos viables...", matiza David Martínez desde Bluetic Asesores. Martínez lo que buscaba era inversión "para comprar equipos y tener circulante" en su negocio. Acudió a AvalMadrid, otra de las sociedades que actúan como avalistas ante una entidad financiera con el objetivo de conseguir financiación para pymes y emprendedores. "Los bancos se fían más de una entidad como AvalMadrid que de un particular que te ava-

"No sólo es una forma de obtener financiación, sino también contactos comerciales, orientación y asistencia jurídica"

le", remarca este empresario, para quien "si ahora necesita ampliar capital volvería a acudir a estas líneas".

Esó es lo que está haciendo Jerónimo Molina, que montó una empresa de asistencia a domicilio mediante el mismo sistema: "No sólo consigues financiación, sino otra gama de servicios, como orientación, asistencia jurídica o contactos comerciales", sentencia. Para Molina, que siguió este procedimiento cuando fundó AsistHogar, "lo que no tienes que hacer es pedir más de la cuenta".

Este emprendedor busca ahora nuevas inversiones para ampliar el negocio y no lo ha dudado a la hora de seguir el camino para encontrarlas: "Estoy repitiendo experiencia, porque aunque es lenta, es una vía más segura".

@ Más información relacionada con este tema en [www.economista.es](http://www.economista.es)