

La solicitud de financiación privada para proyectos sociales: la perspectiva de un banco ético

Juan Garibi
Fiare Banca Ética

Introducción

Cuando hablamos de la puesta en marcha de nuevos proyectos, sea en el sector social o en cualquier otro tipo de iniciativa económica, no solemos tratarlo con visión de conjunto. Desgraciadamente se habla de generación de una cultura del emprendizaje, especialmente entre jóvenes, de la formación y capacitación de las personas que pueden emprender, incluso de la elaboración de planes de empresa (mediante procesos de tutoría y de utilización de software a medida) que permitan verificar la “viabilidad” de los proyectos. Sin embargo, solemos olvidar la necesidad, al finalizar el proceso, de conseguir financiación.

Al margen de opciones poco desarrolladas en nuestro país como el capital riesgo social o la participación privada en el capital de proyectos empresariales pequeños, casi siempre encontramos al final de un largo túnel una entidad financiera que, por suerte o desgracia, no concede el mismo valor que quien lo presenta al proceso expresado en el párrafo anterior para la puesta en marcha del proyecto. Vemos todos los días como programas muy interesantes de impulso del emprendizaje o proyectos empresariales nuevos no se ponen en marcha por falta de financiación.

Por eso me parece relevante entender de manera simple cómo piensa una entidad financiera. Para evitar un tránsito largísimo si, al final del mismo, nos vamos a encontrar con una pared. Sepamos de antemano qué puerta vamos a tocar y qué criterios emplea, para tenerlos en cuenta en el enfoque de todo el proceso.

Partiré siempre de la base de que al hablar de financiación privada, hacemos referencia al préstamo de una cantidad de dinero para su posterior devolución con intereses (en cualquiera de sus métodos de amortización), teniendo en cuenta para su aprobación estándares bancarios regulados. Eso no significa que quien promueve un proyecto no busque o consiga subvenciones públicas o financiación privada “especial”, concedida como préstamo pero con cargo a proyectos sociales, no a los depósitos de la clientela de la entidad bancaria. Sin embargo, el objeto de estas líneas es precisamente la financiación bancaria en sentido estricto, habitualmente, el recurso último de un proyecto social, después de agotar las anteriores vías.

Cómo funciona una entidad financiera¹

La mejor manera de entender a una entidad financiera es pensar que no funciona de una forma especialmente distinta a la nuestra. Que igual que nos ha sucedido, ha tenido que elaborar su plan de empresa, identificar a su clientela potencial, seguir unos procedimientos pautados y cuadrar sus cuentas. Es verdad que se trata de un sector tan regulado, que parece especial, pero los proyectos sociales, especialmente los residenciales, también se ven sometidos a controles públicos muy fuertes, normativa detallada, incluso precios similares dentro del mismo sector. Tenemos los mismos deseos y los mismos miedos.

Es verdad que normalmente se da por supuesto que un proyecto social tiene unas connotaciones de beneficio a la comunidad y una entidad financiera se supone centrada exclusivamente en la maximización del beneficio. Sin embargo, en el sector bancario existimos entidades que buscamos el beneficio social por encima del económico y también, en los servicios sociales están proliferando empresas mercantiles que ven, en la prestación de servicios residenciales un nicho de mercado. Por tanto, hagamos el esfuerzo de eliminarle carga moral y pensemos que se trata de una relación entre iguales. Si pretendemos acercarnos a la financiación privada utilizando como argumento clave la característica "social" de nuestro proyecto, vamos a conseguir pocos avances.

En la banca alternativa partiendo de bases diferentes, se puede llegar al mismo punto a efectos prácticos. Se exige la consideración social en sentido estricto del proyecto para poder analizarlo². De lo contrario, ni siquiera es tenida en cuenta su solicitud. Pero, verificada la posibilidad de trabajar con ese proyecto, ya no avanza más sólo por el hecho de ser social. Hay que cargarse de otro tipo de argumentos.

Dentro de esta relación entre iguales, hay que partir quizá de una diferencia clave entre una entidad financiera y cualquier otro proyecto económico: la banca cambia dinero actual por dinero futuro, siendo la posibilidad de conseguir ese dinero futuro incierta. Es decir, la mayor parte de los proyectos, también los sociales, dan por supuesto que sus clientes pagan las facturas. Que cuando alguien contrata una guardería o una residencia, pagará a fin de mes. La entidad financiera que apoya la puesta en marcha de ese proyecto social considera que, si no hay gente suficiente que llene la residencia o la guardería, no podrán devolver el préstamo. Y conseguir ese volumen de clientela (usuarias si se prefiere evitar un término aparentemente "economicista") es algo por definición incierto. Este punto de partida tiene sus consecuencias prácticas que veremos más adelante.

A partir de esta aproximación, veremos algunos de los elementos claves para poner en marcha el proyecto, de acuerdo con la valoración que harán en la entidad financiera.

Criterios personales

Los proyectos no son conjuntos de páginas mejor o peor estructuradas que deben valorarse como si de un examen se tratase. Uno de los elementos fundamentales (para un banco ético sin duda el fundamental) es la identidad de la persona o grupo promotor. Las ideas pueden ser mejores o peores, pero los planes de empresa no dejan de ser propuestas de futuro. Evaluar si quien o quienes las van a llevar adelante son capaces de conseguirlo en los

¹ Evitaré en estas páginas cualquier tecnicismo o referencia a legislación bancaria en beneficio de la comprensión. Todo sector de actividad tiene un lenguaje propio, en ocasiones difícil de entender para quienes tienen otra procedencia. Pero tratándose de una publicación de índole social, no financiera, prefiero evitarlo en lo posible.

² En este sentido, no se trata solamente del sector de actividad, sino sobre todo, de cómo se realiza. Aspectos como la propiedad del proyecto, la participación, el ánimo de lucro, las relaciones laborales y salariales, el compromiso con el entorno, el trabajo en red, etc. son básicos para poder trabajar con un banco ético.

términos marcados en el plan es la decisión fundamental que debe tomar la entidad financiera.

Por tanto, debemos plantearnos previamente qué argumentos vamos a plantear para acreditar nuestra capacidad para conseguir hacer realidad el proyecto, al menos en los siguientes apartados:

- Capacidad emprendedora: capacidad para poner en marcha proyectos, prever horizontes futuros, tomar decisiones y liderar al resto de agentes (internos y externos al proyecto) para llegar a buen puerto. Es fundamental para que el proyecto cuaje. Para valorar su existencia o no suele analizarse la experiencia previa del grupo promotor y sus cualidades personales. Es muy importante diferenciar entre personas que quieren trabajar en un sector de actividad y personas que quieren tener su propia empresa en ese sector. Las primeras es mejor que desarrollen su vocación por cuenta ajena.
- Conocimiento del sector. Fundamental para verificar la exactitud de las previsiones y la capacidad de maniobrar en el caso de que se produzcan cambios en el entorno. Está ligado al punto anterior, aunque en ocasiones, pueden darse por separado y confluir en un grupo promotor alguna persona experta y alguna otra con capacidad emprendedora aunque nueva en el sector.
- Credibilidad: la propia expresión “crédito” nace de la misma raíz que creer. Sólo se arriesga un dinero cuando se está convencido de que las personas que lo proponen lo “merecen”. En este punto es fundamental la transparencia. Es nefasto descubrir la existencia de deudas no pagadas con otras entidades financieras, falta de situación al corriente de pagos con hacienda y/o seguridad social. Igualmente, en un sector tan relacionado con la administración pública como los servicios sociales, la credibilidad ante las instituciones resulta clave. Cualquier cuestión relevante debe plantearse con claridad y antelación.
- Forma jurídica: no es determinante, pero sí importante la elección de forma jurídica que se haya realizado. Cada entidad financiera reaccionará de manera diferente, en función de criterios o experiencia propia. Puede haber algunas, quizá una mayoría, que valoren positivamente la constitución de sociedades mercantiles, limitadas singularmente, debido a su solidez jurídica, claridad en la toma de decisiones y a la necesidad de dotar al proyecto de un patrimonio mínimo. Esta última característica es predicable también de la Fundación. La cooperativa parece contar con las mismas características pero abre una puerta a la dificultad de gestión futura ante la eventual conversión en socias de las trabajadoras contratadas. La asociación suele contar con buena imagen social debido a la falta de ánimo de lucro, pero mala imagen financiera debido a su fácil constitución, falta de fondos propios y gestión difícil de prever debido a su carácter asambleario.
- Proceso social: desde una entidad financiera alternativa valoramos enormemente los procesos sociales, por lo que cualquier opción tiene que pasar por ese tamiz. No es un problema, sino una oportunidad, una asociación sin fondos propios, pero con apoyo social sólido. Nada hay más rico que una asamblea informada y responsable. Y nada más pobre que una forma jurídica que dé cabida a una vocación empresarial lucrativa sin enganche ciudadano. Eso es lo que, a nuestro juicio, convierte a un proceso en social, y no su objeto ni su forma jurídica. Por eso, hay que ser consciente de dónde y cómo se presentan los proyectos.
- Entorno: como corolario del punto anterior, es fundamental plantear de dónde surge la reflexión que lleva a la promoción de un proyecto nuevo. Es decir, en qué contexto y con quién se ha decidido que es una buena opción y merece la pena la aventura. Cuanto más rico sea el contexto, mayores apoyos tendrá el proyecto, técnicos, comerciales, financieros... Y eso supone mayor viabilidad del mismo.

Normalmente es difícil evaluar estos criterios personales cuando no se conoce a las personas. En una entidad financiera alternativa, el conocimiento no sólo es necesario, sino que es imprescindible, ya que la propia imagen de la entidad se verá afectada por las vicisitudes del proyecto, al ser pública la concesión de financiación. Por ello, hace falta certeza, que viene dada por la propia sociedad civil. El aval de la red social es un elemento clave para la aprobación de un proyecto.

En el mercado bancario convencional es mucho más tenido en cuenta de lo que habitualmente se cree. Otra cuestión es que el conocimiento del grupo promotor suele ser de carácter "bancario", de experiencia de trabajo con la entidad financiera. Constituye una fuente de información muy importante.

No olvidemos que si no existe credibilidad personal, por referencia a la red o al conocimiento previo, pasamos irremediablemente a la credibilidad financiera en exclusiva, punto de llegada que por típico no deja de ser inesperado para el grupo promotor al aproximarse a una entidad bancaria.

En este sentido suelen ser mal acogidos por las entidades financieras ejemplos como los siguientes:

- Hemos elegido la forma jurídica de asociación porque no tenemos ánimo de lucro, sólo queremos trabajar y cobrar una nómina. Es un caso muy habitual, pero muy desenfocado. Si sólo se quiere recibir un salario, algo muy legítimo, hay que buscar una opción laboral por cuenta ajena. No es lo mismo, ni siquiera parecido, ser empresa o mano de obra. Son enfoques diversos. Lo que condiciona la empresa es una vocación, no el ánimo de lucro. Lo importante para que exista una empresa es la vocación empresarial de liderar un proyecto, tenga o no ánimo de lucro. Puesto que aunque se emprenda un proyecto no lucrativo hay que tener vocación de asumir riesgos y liderar el proyecto, con el desgaste y responsabilidad (y desarrollo personal también) que implica.
- Grupo promotor formado en exclusiva por personas recién salidas de los estudios. Es aconsejable una experiencia laboral previa, preferentemente en el sector, de algunas de las personas participantes. De lo contrario, es una propuesta excesivamente teórica y tampoco está acreditada la voluntad de permanecer en un sector que se desconoce.
- Un componente clave de una persona que promueve un proyecto social es la asunción de riesgos. Algunos proyectos se plantean desde el inicio con mucha reflexión sobre cómo no asumirlos. La entidad financiera suele pensar que, si no los asume el grupo promotor, los asume el banco y, por tanto, es difícil que se apruebe. Por ejemplo, modificaciones del régimen económico matrimonial para evitar la asunción de riesgos por el cónyuge, constitución de sociedades mercantiles con capital mínimo para proyectos importantes...

Sostenibilidad del proyecto

Así como los demás puntos son variables y pueden concurrir en mayor o menor medida, este punto es imprescindible. Incluso desde el convencimiento de la falta de idoneidad del grupo promotor de acuerdo con el punto anterior, ante un buen proyecto, puede ser discutible seguir adelante o no. Puede ser demasiado subjetivo negar la financiación de forma categórica. Se podría argumentar que es un riesgo que tienen el derecho a correr si pueden cubrirlo. Creo personalmente que no, porque los recursos de cualquier entidad, también la financiera, deben tener un uso social y no destinarse a cosas que no tengan sentido. Si no se cree en algo, es mejor no apoyarlo. En todo caso, reconozco que no es una postura generalizada.

Pero si un proyecto no es sostenible, no puede seguir adelante. No importa la personalidad de las personas que lo promueven, ni su solvencia económica, la ética profesional impide

proponer una financiación a un proyecto que no debe existir por falta de equilibrio. Es casi aprobarlo para pasarlo a la fase de ejecución por impago tarde o temprano: al margen del daño que genera a las personas implicadas, no es nada rentable para una entidad financiera el cobro en vía ejecutiva de sus créditos impagados.

Con esto no quiero decir que deba existir siempre una equiparación entre ingresos privados y gastos: Un proyecto puede ser perfectamente sostenible con un déficit estructural, pero señalando cómo va a cubrirse. En esa línea se pueden encontrar proyectos de empresas de inserción o centros especiales de empleo, que cuentan con un marco claro y estable de ayudas a la contratación.

Dentro del análisis de la sostenibilidad de un proyecto, hay diferentes factores de análisis (e innumerables herramientas, especialmente financieras). Destacamos los siguientes:

- Coherencia de gestión del proyecto presentado. Es decir, capacidad de consecución de los objetivos marcados. El problema mayor que presentan, a mi juicio, los planes de empresa al uso, es que siempre cuadran, ya que son hojas de cálculo preparadas para cuadrar. No hay desfase que no aguanten un incremento de volumen de servicios prestados o de precio. La clave es si la aguanta el mercado. Y eso no suele acreditarse. De ahí la importancia de verificar que lo que se plantea tiene coherencia, que se puede prestar ese volumen de servicios, que hay demanda insatisfecha capaz de contratarlos a esos precios, etc.
- Coherencia y sostenibilidad social: un aspecto muy importante que un banco ético debe plantearse. En esta línea, no se trata sólo de la vocación inicial de quien promueve el proyecto, sino de la continuidad en el tiempo de un tipo de contratos, un nivel salarial, un clima laboral, etc. que permita decir que realmente se realiza una función social, no sólo por las personas usuarias, sino por como se realiza el servicio³.
- Sostenibilidad en el tiempo: en ocasiones se ponen en marcha proyectos que son necesariamente temporales y que, al menos a mi juicio, supone un desperdicio de recursos, humanos y económicos, ponerlo en marcha. Por ejemplo, proyectos privados en zonas o sectores de actividad que van a ser asumidos por el sector público, sometidos a legislación que va a modificarse (por ejemplo respecto a metros cuadrados u otro tipo de exigencias) que harían que el proyecto, aunque legal por tener licencias anteriores, quedara fuera de la regulación u obsoleto, con menores servicios.
- Sostenibilidad económica: capacidad de cubrir los gastos con ingresos, anteriormente mencionada. En esta línea, muchos proyectos se pretenden poner en marcha con la expectativa de recibir subvenciones en convocatorias futuras. No es una buena práctica.
- Sostenibilidad financiera: capacidad de cubrir los cobros con los pagos. No es igual al punto anterior. Y suele ser fuente de conflictos más difíciles de resolver. Normalmente los proyectos pequeños pagan todos sus gastos al contado, mientras que los ingresos pueden cobrarlos con retraso: así sucede en casi todos los proyectos cuya pagadora (no necesariamente usuaria) es la administración pública. Si los costes se pagan al contado y los ingresos se retrasan, hace falta financiación adicional, de carácter transitorio. Es decir, la entidad financiera debe plantearse no sólo la financiación de la puesta en marcha, sino también la financiación de los déficits de tesorería. Si se prevé dificultad para proceder a dicha financiación adicional futura, es justo reconocerlo antes de conceder la primera.
- Serían poco recomendables planteamientos del tipo siguiente:

³ En este sentido herramientas como la auditoría social de REAS (Red de Economía Alternativa y Solidaria, <http://www.economiasolidaria.org>) pueden servir de contraste en el tiempo de la sostenibilidad social de un proyecto.

- Proyectos basados en análisis de conveniencia social y no en el mercado concreto. Han sido muchos proyectos los presentados argumentando que “los estudios aconsejan ...”, por ejemplo la ayuda a domicilio. Si no hay colectivo que demande ese servicio concreto y esté dispuesto a pagar ese precio, no hay proyecto. En esa línea, la existencia de una clientela real es recibida extraordinariamente bien por parte de las entidades financieras: Por ejemplo, la posibilidad de acuerdos con la administración pública para conveniar servicios.
- Proyectos presentados con “condiciones de mercado”, aunque estas sean inmorales, si no ilegales. Por ejemplo, servicios intensivos en mano de obra cobrados por horas, pero planteados sin una contratación en todas sus horas. Proyectos centrados en aprovechar condiciones legales que permiten competir en condiciones económicas a costa del desempeño social, como el pago a determinados colectivos del salario mínimo interprofesional, en lugar del convenio colectivo del sector de referencia. Cualquier práctica de subempleo debe ser rechazado de plano, no sólo por motivos sociales, que también, sino porque se demuestran generadores de conflictos en el tiempo.
- Proyectos amparados en la subcontratación de trabajos intensivos en mano de obra por parte de un único proveedor (que está externalizando producción con mucha probabilidad para reducir costes salariales). No sólo es un error pensar que cualquier empleo es bueno, al margen de sus condiciones, sino que la vulnerabilidad del proyecto es total ante el cambio de condiciones de su único cliente.

Riesgos compartidos

Aunque la teoría dice que la actividad de las entidades financieras es asumir riesgos, la realidad del mercado bancario actual es un poco diversa. Si nos fijamos detenidamente en las cuentas de las entidades financieras (que insisto, también tienen su plan de empresa), veremos que los márgenes son sorprendentemente bajos.

Es decir, al margen de la situación puntual de los mercados, una entidad financiera obtiene la rentabilidad básica por la diferencia entre el tipo de interés que cobra en los préstamos y el que paga en los depósitos. Suma también las comisiones, que suelen ser altas en general y enormes cuando el tipo de interés del mercado es bajo. La diferencia no supera los 3 puntos en un banco convencional. Con esa diferencia cubre dos cosas: sus gastos y su riesgo.

Los gastos son los mismos que en cualquier otro proyecto: salarios, locales, instalaciones, informática, publicidad... Y el riesgo es el punto clave. Cada entidad tiene que dotar, apartar un importe por cada operación de financiación que conceda (hay excepciones pero complicarían la explicación) para la cobertura del riesgo de la operación. Es decir, aunque obtenga un 2% de margen, puede llegar a perder sin problemas la mitad para prever eventuales impagos. En un horizonte creciente de impagos, como el actual, vemos que las cuentas no salen.

Por tanto, los márgenes pequeños nos exigen volúmenes descomunales para poder obtener beneficios y, la gestión del riesgo se convierte en estratégica para poder sobrevivir. Si queremos recuperar ese dinero apartado (cuando el préstamo se devuelve íntegro ya no habría ninguna necesidad de mantener esa cobertura), es imprescindible que el ratio de fallidos sea prácticamente del 0%. Por tanto, el objeto social teórico de asumir riesgos se convierte de hecho en la administración temporal de dinero ajeno sin apenas riesgo como condición de supervivencia.

No valoro esta situación, sólo la constato. Pero tiene unas consecuencias demoledoras. Si el porcentaje de fallidos tiene que acercarse al 0%, la entidad financiera tiene que esforzarse en 2 prácticas diversas: asegurarse de que el proyecto no tiene ninguna posibilidad razonable de fracaso, es decir, no tiene riesgo y cubrirse por si sucediera algo no previsto. Cualquier riesgo

que tuviera, incluso un riesgo tan etéreo como que suceda algo no previsto, tiene que ser cubierto para evitar el impago.

Y ahí entra el título de este apartado: si el beneficio del proyecto, en el que caso de que salga bien, corresponde a sus titulares, su fracaso también. La entidad financiera exigirá que una parte de la inversión necesaria para un proyecto sea aportada por el grupo promotor. Todo depende del volumen del proyecto y su tipología. No es lo mismo un proyecto que requiere una cantidad de dinero mínima para cubrir gastos iniciales, que otro que requiera inversión en locales u obras.

Resulta descorazonador trabajar un proyecto para encontrarse al final con este punto, por eso es importante valorarlo desde el principio. En los casos en que se requiera la adquisición de un local, a pesar de que se instrumente como un préstamo a largo plazo con garantía hipotecaria, el importe del préstamo no será superior a un porcentaje sobre el valor de tasación (el valor "objetivo" dado por una entidad acreditada) del inmueble. Eso supone que si la entidad financiera aprueba una financiación de 70% de esa adquisición, el otro 30% debe ser cubierto con aportaciones por parte del grupo promotor.

En el caso de proyectos que no requieran inversiones inmobiliarias, no existe un porcentaje cerrado, sino que la cantidad depende del tipo de operación, la situación financiera de la entidad, etc. pero, en todo caso, no es habitual ni recomendable que la entidad financiera cubra el 100% de las necesidades de financiación. Una parte del riesgo debe ser asumida por el grupo promotor.

Por tanto, el caso que tiene pocas posibilidades de prosperar es la presentación de un proyecto empresarial immaculado desde el punto de vista técnico, con cálculos y previsiones, que parte de una financiación ajena al 100%. Incluso, en muchos casos, se opta por trabajar sin forma jurídica mercantil, con sociedades civiles o comunidades de bienes, ya que no se dispone de los poco más de tres mil euros necesarios para su constitución. Cuando se trata de inversiones importantes es un poco difícil encajar dicho planteamiento, ya que además no se separa la vida personal de quien emprende del propio proyecto empresarial.

Garantías

Una de las cuestiones más difíciles de plantear, relacionada íntimamente con el punto anterior es la prestación de garantías de devolución del préstamo más allá de la evolución positiva del negocio.

Es decir, se trata de prever qué sucederá, cómo se devolverá la cantidad prestada en el caso de que no se cumplan las previsiones recogidas en el plan de viabilidad y, por tanto, el dinero no proceda de la propia actividad. Tiene que señalarse alguna otra procedencia, sea por generación de riqueza (otras fuentes de ingresos como salarios de otros trabajadores o personas cercanas) o por valor acumulado (algún bien patrimonial que pueda emplearse para el pago) que permita cubrir la deuda contraída.

Se trata de un punto que suele resultar complejo de afrontar y que, en mi opinión, debe tratarse con claridad desde el primer momento. Es imprescindible tener un conocimiento claro de cuáles son los riesgos de un proyecto para plantear cuáles son las garantías necesarias. Por tanto, hasta que obre toda la documentación en manos de la entidad no se podrá concretar.

Sin embargo, si partimos de lo que comentaba en el punto anterior, las dos partes de la relación tenemos que contar de salida con que la cobertura de los riesgos es consustancial a la actividad bancaria en el sistema actual. Evitar tratar esta cuestión sólo genera sorpresas e incomprensiones de última hora y es una mala praxis por parte de quienes trabajamos en el mundo bancario.

Por ello, es importante que sea una de las preguntas iniciales de quienes se acercan a la entidad desde el inicio. Plantear abiertamente las inversiones necesarias, el volumen de financiación requerida y las posibilidades o dificultades para cubrir ese riesgo.

Por decirlo de una manera gráfica, la garantía no es más que la respuesta a la pregunta: cuál es tu colchón, qué sucede cuando haya un imprevisto. Quién te apoyará. Si la respuesta es "nadie", ese proyecto es sumamente frágil. El problema no es de garantías exclusivamente, como se suele expresar coloquialmente. El problema es de falta de apoyos. Y por tanto, de entorno, tal como comentábamos en uno de los puntos anteriores. Y sin entorno, no hay proyecto viable.

También enlazándolo con el punto anterior, las garantías tienen el riesgo, en mi opinión pernicioso, de convertirse en el punto último que hace vivir un proyecto, al que faltan algunos de los puntos anteriores. Creo que la ética profesional obliga a rechazar la solicitud. Pero no es extraño encontrar planteamientos basados en la cobertura del riesgo. Incluso proyectos que se presentan directamente así: necesito x euros para poner en marcha el proyecto y avala un familiar.

Creo que parte de la mala imagen del sector bancario se debe a este tipo de planteamientos. Puede permitir hacer operaciones (a corto plazo, porque a largo plazo, la operación cae y la persona que avala y acaba pagando no se convierte precisamente en clientela fidelizada tras la experiencia) pero no puede ser un criterio.

De hecho jurídicamente es un aspecto accesorio al contrato principal que es el contrato de préstamo. Y ese tiene que tener sentido en sí mismo. La entidad debe estar convencida de la conveniencia de la operación y querer financiarla. Después llegarán las garantías que correspondan.

A partir de aquí, las garantías pueden ser de diversos tipos y creo que es un elemento donde deberíamos trabajar más la flexibilidad y la imaginación. En ocasiones no hay sitio para ellas cuando se trabaja con operaciones repetitivas y estandarizadas. Pero sí es el sitio donde desde la banca ética debemos recuperar alguno de los elementos que hemos destacado como claves a la hora de considerar que un proyecto es viable: el entorno.

Para que un proyecto sea considerado social señalaba la importancia de su definición participativa, de su consideración del entorno desde el que surge y da apoyo al proyecto. En ese sentido, la sustitución del lucro individual por el compromiso colectivo es la mejor de las garantías, no sólo en el sentido tratado en este punto, sino también garantía de la continuidad del proyecto en el tiempo y su capacidad de adaptación al entorno.

Por ello, citaremos a modo de ejemplo dos prácticas que permiten afrontar proyectos que en ocasiones no han salido adelante por falta de alguna persona con capacidad de garantía suficiente: la garantía mancomunada y la prenda de productos bancarios colectivos.

La garantía mancomunada supone distribuir la cobertura del riesgo de la operación entre varias personas, no necesariamente por partes iguales. Es decir, en lugar de buscar una única cobertura, o una cobertura de todas las partes intervinientes por el total (que en ocasiones permite pensar que una persona no llega al total, y por tanto, no se puede hacer, o que las personas decidan no prestar su garantía debido a lo elevado del importe), se busca la distribución de la misma.

Igualmente, es práctica habitual en las entidades de finanzas éticas recurrir a la promoción en el entorno cercano del grupo promotor de la suscripción de depósitos de ahorro en garantía de la operación que se va a acometer. De esta manera, un proyecto social para un barrio, decidido en una asociación de vecinos, grupo de tiempo libre, etc. permite plantear incluso internamente la asunción de la cobertura del riesgo en función de la capacidad económica de cada cual.

Es una solución preciosa y redonda. La entidad financiera no sólo realiza una operación de financiación, sino también recoge ahorro. Además cubre el riesgo adecuadamente (lo que

podría permitir cierta rebaja en el precio de la operación) y genera una mayor viabilidad para el proyecto. En cuanto el proyecto pase por una etapa crítica, la decisión de cómo afrontarla se tomará entre las personas implicadas, buscando lo mejor para todas. De esta forma, es difícil pensar en llegar a un proceso de ejecución forzosa, ya que la propia implicación del entorno aporta un componente de viabilidad adicional y, en todo caso, claridad en afrontar la realidad del proyecto.

Recapitulando

Por tanto, antes de proceder a pasar por todo el proceso de formación y elaboración del proyecto de empresa, es recomendable pensar en cómo voy a obtener la financiación necesaria (aunque inicialmente no sé cuánta será ni de qué tipo).

Después plantearse cuál es el entorno que rodea al proyecto, social y familiar, cuál es el tipo de relaciones establecidas con entidades financieras previamente (es norma común para las entidades dar mucho valor al historial y, por tanto, el conocimiento de las personas o sus familias y sus comportamientos financieros), las limitaciones de disponibilidad, etc.

En caso de decidir seguir adelante, una vez se finaliza el proceso de elaboración, presentarlo de una manera completa. Para una entidad financiera no es tan importante tener completamente definido el plan de actividades (si en un servicio residencial hay animación de un tipo u otro, o el plan nutricional) como las necesidades de inversión y las previsiones de ingreso y gasto.

A partir de ahí, plantear con claridad desde el comienzo la eventual prestación de garantías para permitir la operación. Y después del análisis correspondiente y la firma del correspondiente contrato, mucha suerte.