



camino más fácil que otros que no lo sean. Los proyectos que no aceptan de ninguna manera son los que dicen *"como a fulano le va muy bien, nosotros ponemos el mismo negocio y esperamos que también nos vaya bien"*.

Otro de los factores clave para conceder o no un crédito es el mercado. **José Antonio García de la Rosa**, responsable de inversiones de la Caja Rural de Toledo indicaba que lo primero que se ve es la viabilidad de la operación. *"La caja hace un estudio general de la empresa y de su entorno, porque no es lo mismo financiar una tienda de antigüedades en Cobisa que la misma tienda en el Casco Histórico de Toledo. por poner solo un ejemplo"*.

**José Antonio García de la Rosa** explica que lo principal del proyecto es su viabilidad. *"Las garantías o los avales pasan a un segundo plano, porque si yo veo garantías, pero no viabilidad, no damos el crédito porque nuestro negocio no es quedarnos con los bienes de los demás, sino cobrar lo que hemos prestado"*.

### ●●● SECTORES

Dada la coyuntura económica actual de crisis, algunos sectores están especialmente marcados por los bancos. Para conceder un crédito a un pro-



*A pesar de los problemas de entrar en el mercado laboral, no muchos arriesgan con negocios.*

yecto empresarial de uno de estos sectores, han de darse muchas condiciones favorables. Los sectores que ven con menos simpatía son en este momento el textil y el calzado, por poner sólo algún ejemplo. El primero viene ya acusando una fuerte crisis desde hace años, y el segundo, con el agravamiento de la crisis económica, viene padeciendo las consecuencias desde hace un par de años.

Y por supuesto, la construcción ha sido quizá la más afectada por el parón económico. *"La construcción es la que más se ha frenado, quizá por el miedo del comprador, aunque ya se está notando un relanza-*

*miento de nuevo"*. Como consecuencia de esta paralización, todas las industrias derivadas y complementarias de la construcción también están paradas. Tampoco la automoción atraviesa por su mejor momento, con una caída de las ventas de vehículos de un 25 por ciento durante 1993.

Dentro de la agricultura, algún subsector se considera *to-cado*, como el del vino a granel, por lo que para obtener un crédito para un proyecto de bodega, *"tiene que ser gente muy conocida la que lo pida"*.

Por el contrario, otros gozan de mayores simpatías por parte de los bancos, especialmente los relacionados con el sector servicios, pero sobre todo los relacionados con el consumo y algunos casos muy específicos, *"como por ejemplo una residencia mediana para la tercera edad"*, según **Victor Bustillo**, quien afirma que el tipo de residencia-hotel está dando muy buenos resultados.

Otro sector en alza es el relacionado con el turismo. Las previsiones de crecimiento para este año le sitúan en uno de los favoritos. *"Con los problemas de los países del Este y del norte de África, el turismo se va a desviar a España e Italia"*, explica **Bustillo**, para quien el mayor interés lo constituyen las inversiones en el interior y no tanto en la costa.

Para la Caja Rural, el campo ha entrado en un período de recuperación, con mayor dinamismo, tanto para la agricultura como para la ganadería. Según **José Antonio García de la Rosa**, *"el campo se está relanzando con nueva sangre y nuevos impulsos"*.

La financiación de pequeños talleres de artesanía suele ser aceptada por los bancos, entre otras cosas porque se trata de inversiones no muy grandes.

Como término medio, los jóvenes inversores que inician un proyecto suelen pedir créditos de entre uno y diez millones de pesetas. Para los que hacen inversiones para ampliar o renovar su negocio, el límite por arriba es difícil de concretar.

Una nueva fórmula de invertir, cada vez con mayor implan-

**El banco analiza cuál ha sido la aportación de los socios y qué porcentaje solicita para que sea prestado por la entidad**