

**FINANCIACIÓN Y NUEVOS
INSTRUMENTOS FINANCIEROS PARA LA
PYME**

FINANCIACIÓN Y NUEVOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS PARA LA PYME

EXPLOTACIÓN CUALITATIVA DE UN GRUPO DE TRABAJO CON EMPRESARIOS

**Servicio de Estudios. Consejo Superior de Cámaras de Comercio
Elaborado con la colaboración de Abay. Analistas Económicos y
Sociales.**

Noviembre 2006

Índice

1. INTRODUCCIÓN	4
2. LAS PYMES Y SU FINANCIACIÓN	6
2.1 El nacimiento de las PYME y sus necesidades de financiación.....	6
3. LA FINANCIACIÓN TRADICIONAL	9
4. LOS INSTRUMENTOS ALTERNATIVOS DE FINANCIACIÓN.....	13
4.1 Los Business Angels	13
4.2 Los recursos alternativos en general: problemas y ventajas.....	14
4.2.1 El problema de la independencia	14
4.2.2 El problema de la sensibilidad.....	15
4.2.3 El problema del conocimiento financiero.....	16
4.2.4 El problema de la “obligación hacia el emprendedor”	17
4.3 El Capital Riesgo: ceder o no ceder.....	19
4.3.1 Respecto del problema de la independencia	19
4.3.2 Respecto del problema de la sensibilidad	19
4.3.3 Respecto del problema del conocimiento.....	21
4.3.4 Respecto del problema de la obligación hacia el emprendedor ..	24
4.4 Los Préstamos Participativos: la solución más cómoda... y conocida.....	24
4.4.1 Algunos rasgos definitorios	25
5. LAS NECESIDADES DE LOS EMPRENDEDORES.....	30
5.1 La cultura empresarial y la demanda de formación.....	30
5.2 La demanda de información.....	31
5.3 La demanda de la intervención proactiva: la necesidad de ser valorados y de estar acompañados.....	32
5.4 La demanda concreta a las Cámaras de Comercio	33

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo sobre financiación y nuevos instrumentos financieros para la PYME nace de la preocupación del Consejo Superior de Cámaras de Comercio por el que constituye uno de los principales problemas de las PYME españolas, la financiación. Es en este contexto en el que se plantea la oportunidad de estudiar de manera concreta la relación de las PYME con los nuevos instrumentos financieros, también denominados financiación alternativa, y, de manera específica, con los Préstamos Participativos y el Capital Riesgo.

Con este fin, se ha realizado un estudio de carácter cualitativo dirigido a alcanzar los siguientes objetivos generales:

- Aproximarnos a conocer cómo las PYME se plantean su financiación: los obstáculos que tienen, los instrumentos financieros que conocen y a los que recurren.
- Analizar el conocimiento, percepción y valoración de algunos de los nuevos productos financieros por parte de los participantes en el estudio.
- Analizar el conocimiento, percepción y valoración de los préstamos participativos y del capital riesgo entre los participantes.
- Identificar las líneas de mejora de los productos financieros alternativos desde el punto de vista de los empresarios participantes en el estudio: los rasgos y elementos clave.

La técnica elegida para trabajar sobre estos temas ha sido el grupo de discusión. Se ha realizado un grupo en el que han participado representantes de PYMEs que han tenido o tienen relación con los nuevos instrumentos financieros y, en concreto, con los préstamos participativos y con el capital riesgo. Con el fin de acceder al conocimiento, percepción y valoración espontánea de estos empresarios en relación con los productos financieros objetivo del estudio, en la composición del grupo se han seleccionado:

- a) Empresas a las que se les ha concedido un préstamo participativo y/o están participadas por capital riesgo, o lo han estado recientemente; y
- b) empresas que han solicitado préstamos participativos y que, por distintos motivos, no han llegado a obtenerlo o formalizarlo.

En el grupo ha intervenido **16 participantes que han representado 15 empresas** con los siguientes perfiles:

- a) Son **pequeñas y medianas** empresas.
- b) La mayor parte está en una **fase de crecimiento** y de expansión empresarial. Un grupo más reducido se encuentra en **fase de inicio de la actividad**.
- c) La mayoría se ubica en **sectores muy dinámicos**, en los que la **innovación tecnológica** tiene un peso muy importante en el crecimiento empresarial.
- d) Una parte importante ha recibido ayudas públicas ligadas al apoyo a la I+D+i.
- e) Todas se han interesado o han sido **usuarias de instrumentos financieros alternativos** a la financiación bancaria tradicional.
- f) Una parte significativa ha tenido experiencias de financiación tanto con capital riesgo como con préstamos participativos.

Atendiendo a las características del grupo antes señaladas, éste **no es representativo de las pymes españolas**, y este aspecto deberá tenerse en cuenta en la lectura del análisis, pero, **quizás sí lo es de las pymes más dinámicas**, de las que nacen y apoyan su crecimiento en la innovación.

Los resultados del análisis tienen que interpretarse teniendo en cuenta que se trata de un único grupo de trabajo lo que arroja **resultados limitados en cuanto a representatividad y alcance**, en el sentido de que no se puede asegurar que estén representados todos los discursos y posiciones relevantes con respecto al objetivo de estudio. Aunque, si se entienden como resultados de carácter exploratorio y orientativo, permiten identificar tendencias y abrir líneas de reflexión y acción relevantes por la propia consistencia interna del grupo.

El grupo de trabajo, que ha tenido una duración de 90 minutos, ha sido grabado en audio y transcrito literalmente para su análisis. El presente informe recoge los resultados de dicho análisis y se ha estructurado como sigue: el primer epígrafe se detiene en describir cómo las PYME participantes en el estudio plantean su financiación. En un segundo punto se recogen las posiciones relacionadas con la financiación más tradicional. En el tercer apartado se presenta el conocimiento, la percepción y la valoración de los productos financieros alternativos a la financiación bancaria tradicional y, en concreto, de los préstamos participativos y del capital riesgo por parte de los representantes de empresas participantes en el grupo. Por último, en el cuarto epígrafe se tratará de identificar las líneas de mejora de los productos financieros alternativos desde el punto de vista de los participantes en el estudio.

2. LAS PYMES Y SU FINANCIACIÓN

Este primer apartado describe cómo las PYMEs participantes en el estudio se plantean su financiación. Para ello, y de acuerdo con los resultados del estudio, se va a partir del análisis del contexto mismo de **la creación de una empresa**, pequeña o mediana, y los **rasgos que caracterizan este momento, ya que eso determinará la capacidad de acceso, el conocimiento y la valoración de los medios de financiación.**

Conviene advertir que, a primera vista, habrá dimensiones o rasgos que parecerán repetirse. En realidad lo que ocurre es que el discurso de los participantes es muy sólido, y el entramado de aspectos que han expresado en sus intervenciones da como resultado un análisis que hace aparecer sus percepciones y valoraciones como **un núcleo central alrededor del cual se construyen diferentes aproximaciones, pero referidas siempre a una misma trama de problemas y demandas.**

2.1 El nacimiento de las PYME y sus necesidades de financiación

Entre los empresarios participantes en el estudio se caracteriza el momento de emprender como la reunión de varias personas en torno a una idea. Dicha idea puede referirse a:

- a) Una innovación de productos (nuevos productos, soluciones farmacéuticas o industriales, “inventos”, desarrollos I+D...), o bien a
- b) Una innovación de proceso o funcional (una manera mejor de hacer las cosas en un sector). En algunos casos esta innovación va ligada a una escisión de uno o varios profesionales de una empresa grande, que buscan una mejor atención o desarrollos más dinámicos dentro de un tipo de negocio ya conocido por el mercado, etc.

En este momento de la decisión:

- **Se da por supuesta la rentabilidad de la idea**, bien por el valor intrínseco de la misma, bien por los profesionales implicados en su desarrollo, bien por ambas cosas.
- No parece ser habitual que se realice un diagnóstico previo de la viabilidad futura: ni de la idea misma, ni de la empresa, ni de la idoneidad del momento.

Quienes fundan la nueva empresa confían, bien en la bondad intrínseca de la idea, bien en la capacitación de los profesionales que se asocian. Es decir, confían en que:

- **La idea es tan buena que se impondrá en el mercado casi por sí misma.**
- La experiencia previa de los profesionales hace que tengan una buena intuición de que la idea es una innovación que el mercado necesita y acogerá sin problemas.
- Las personas implicadas en el proyecto sabrán sacar adelante, gracias a su capacidad, la innovación al mercado.

En este momento, parece vivirse una situación en cierto modo paradójica:

- a) Por un lado, muy pocos conocían con anterioridad los requisitos necesarios respecto del alta, los trámites administrativos, notariales.... que tantos recursos y energía dicen los participantes que detraen de su actividad profesional. De manera que inicialmente se pierden muchos recursos materiales y de tiempo en la propia constitución de la empresa.
- b) Pero, por otro, no se ve necesario que un agente especializado o uno de los asociados se haga con la tarea, no ya financiera, sino burocrática, de poner en marcha la empresa.

En este sentido, es muy raro –entre los participantes en el estudio no se ha dado el caso—que los emprendedores cuenten con un asociado o un primer contratado experto en financiación, y mucho menos en diagnóstico del mercado. Es precisamente desde la intuición de que hay un nicho sin cubrir en él desde donde se toma la decisión de emprender.

En este contexto, los **ahorros propios o las vías de financiación tradicionales parecen cubrir las necesidades de este primer momento**. Serán luego **las necesidades de consolidación, ampliación o capitalización hacia el futuro las que demandarán y forzarán a conocer otros instrumentos** que les permitan hallar soluciones financieras para sus empresas.

Así pues, los participantes en la investigación parecen estar **entre dos mundos**:

- El de **la buena idea de unos buenos profesionales** que confían en su futuro, por un lado;
- Y el muy ajeno mundo de **las finanzas**, de lo administrativo,... del dinero.

Dos mundos que deberían complementarse y que sin embargo, como se irá viendo, **se muestran en clave de conflicto**, siendo el ámbito financiero más un obstáculo, una traba o simplemente un mundo desconocido...

Es importante tener este punto de partida presente, puesto que las dimensiones expuestas van a condicionar los resultados de todo el análisis.

3. LA FINANCIACIÓN TRADICIONAL

De acuerdo con los resultados del estudio, **las necesidades de financiación varían mucho en función, no sólo del tipo de empresa sino** (y más importantes en el contexto de la presente investigación) **del momento** en el que la empresa necesita los recursos financieros.

Normalmente, como se ha indicado, los recursos financieros para la puesta en marcha del proyecto empresarial proceden, bien de los ahorros de los fundadores, bien del recurso a la financiación tradicional con las entidades financieras cercanas: bancos o cajas.

En este momento inicial, apenas se exige nada de la entidad financiera, ni se conocen bien las ofertas, limitándose la valoración a las condiciones y la atención o el trato particular en cada entidad.

Lo que sí se sabe a través de las líneas de financiación habituales es que **no es un dinero “especializado”, no es sensible**, según algunos participantes, **a las exigencias particulares de cada negocio, o a las características precisas del mercado en el que opera:**

“¿Qué pasa...? No son capaces de valorar correctamente potenciales. Es algo que aquí en España lo de valorar potenciales se lleva muy mal, empezando por los bancos, los bancos valoran realidades, eso es lo que nos encontramos”.

También se hace notar que el dinero obtenido mediante la financiación tradicional no vale para montantes que superen una cierta cantidad. Al menos en casos como el de uno de los investigados, en el campo de la biotecnología: el horizonte de equilibrio se sitúa en *“8 ó 10 años y para la puesta en marcha se necesitan al menos 10 ó 15 millones de Euros”.*

En tercer lugar, los detractores de la financiación tradicional señalan otros **inconvenientes** de ésta:

- Además de ser un dinero “ciego” (o que no entiende bien el negocio) y limitado a ciertas cantidades;
- Es también un dinero “caro”, costoso, en cuanto a:
 - Las características y condiciones de la financiación:

"... es decir, nadie en su sano juicio y con toda la cara del mundo te puede llegar a decir como te dicen: una línea de crédito con x, pero ese x tiene que estar pignorado con dinero... en el banco, un dinero que yo deajo en el banco y encima me lo estás cobrando. Eso te lo ofertan...eso es algo ofensivo..."

- y en cuanto a trámites:

"El banco, al final, no sabemos si nos dará préstamos. Nos han retrasado muchísimo todas las trabas que nos ha puesto el banco y, finalmente, nos darán un crédito pero muy pequeño. Y ya para la compañía, pues... es un dinero caro".

Asimismo, se considera que las entidades bancarias y los instrumentos tradicionales funcionan bien si la entidad financiera tiene un conocimiento previo de quienes los solicitan, de su historial... Así, cuando alguien habla de lo bien que le ha ido con su línea tradicional en su banco de siempre:

"Yo reconozco que me va muy bien la financiación bancaria. No tengo excesivos problemas y a veces me asombra que me sigan concediendo incluso líneas de avales, créditos, productos nuevos, líneas de anticipo de facturas que suele estar como producto. Yo, la verdad, la financiación directa con el banco la llevamos muy bien. Nosotros hemos crecido gracias al circulante. Quizás lo que pedimos ahora un poquito es estabilizar el balance y no tener tanto circulante y centrarnos más en que se estabilice la compañía".

Otro le responde que:

"Ese apoyo que tú mencionas lo tendrás porque tienes antecedentes. Lo que está claro es que una empresa de nueva creación, no va a ser".

Sin embargo otros se muestran plenamente satisfechos, incluso después de haber probado otras alternativas:

"...nos dio un poco de miedo que entrara un grupo de inversores y nos moviera la empresa que había costado mucho estabilizarla y ponerla en el sitio donde estaba. Por eso he dicho que tuvimos un primer intento de obtener financiación, se paró un poco por ese miedo y por las experiencias que otros compañeros del sector nos habían comentado. Entonces decidimos irnos a la financiación tradicional que a nosotros nos está resultando estupenda".

O, al menos, manifiestan que les compensa, sobre todo en cuanto al esfuerzo que supone la necesidad de tratar con varias entidades financieras, porque eso requiere de una persona prácticamente dedicada a esa tarea a tiempo completo. A la larga, sin embargo, el habituarse a estos movimientos con el banco o la caja y el responder en pagos y plazos hace que la relación con dichas entidades se consolide:

"Es verdad que muchas veces el inconveniente de ir a la financiación tradicional es que tienes una cartera de bancos que necesitas a una persona solo para que la mueva todos los días. Eh, pero que compensa".

Y es que, pese a los inconvenientes señalados, la financiación tradicional implica también, desde el punto de vista de los participantes, algunas **ventajas** que son:

- No se pierde el control de la empresa;
- La sociedad que financia no se inmiscuye en el negocio;

- El “dinero” y los asuntos de la financiación quedan fuera del mundo de estos emprendedores, que sienten que “su” idea está a salvo de la interferencia del dinero “ciego”;
- No es necesario un conocimiento financiero extra o especializado: se conocen sus mecanismos, ventajas e inconvenientes.

Pero esta independencia de lo financiero no es siempre una ventaja: **algunos emprendedores necesitan que la entidad financiera conozca bien su negocio**, porque si no, ésta no está en condiciones de valorar **los beneficios futuros**, la extensión de las necesidades que deben cubrirse ni el valor real de lo que se está financiando.

Esta necesidad, que es cualitativamente diferente a la necesidad pura y simple de dinero para mantener un negocio es la que lleva a algunos de los participantes a buscar vías alternativas de financiación. Pero otras necesidades e inconvenientes están en juego. Este es el objeto del siguiente apartado.

4. LOS INSTRUMENTOS ALTERNATIVOS DE FINANCIACIÓN

En el discurso espontáneo de los participantes sólo se nombran tres vías alternativas de financiación:

- Los *business angels*,
- La intervención de agentes de capital riesgo, y
- Los créditos participativos.

4.1 Los Business Angels

A lo largo del grupo, se mencionan dos casos concretos de recurso a un *Business Angel*, pero no se profundiza sobre este recurso. En general se considera que los *Business Angels* sólo son un recurso puntual en momentos concretos, sin más caracterizaciones. Se considera además que se trata de un recurso para capitales que los participantes consideran muy pequeños.

En este sentido, comentan haber recurrido a ellos:

- En situaciones en las que el montante de las necesidades de financiación no es muy grande;
- Para terminar la relación con una entidad de capital riesgo o para evitarla.
- Para pasar de un recurso a otro, en el caso de uno de los participantes, de una financiación a través de capital riesgo hacia una ampliación de capital para evitar perder el control de la compañía:

"Nosotros lo evitamos gracias a un "business angels", hicimos una ampliación de capital y le dimos a ellos [la empresa de capital riesgo] su parte. Y bueno, desde luego las empresas de capital riesgo es lo que tienen, [que] intentan absorber la compañía".

En las palabras anteriores queda reflejada una de las principales dimensiones que afectan al modo como se perciben los recursos financieros alternativos, que se van a exponer a continuación.

4.2 Los recursos alternativos en general: problemas y ventajas

Dejemos que hable el grupo:

"Entonces, parece que hay una brecha entre la realidad de la pyme española y lo que el mercado financiero puede ofrecer. En un extremo tenemos las instituciones financieras que lo único que miran es la rentabilidad...[], y, por otro lado, tenemos auténticos tiburones que se esconden detrás de la financiación aparentemente altruista para desarrollar proyectos de I+D, que si el proyecto merece la pena se lo van a comer".

4.2.1 El problema de la independencia

El primer polo que aparece aquí es decisivo: una buena idea, una buena empresa, unos buenos profesionales... al necesitar recurrir a la financiación

- Venden parte de su independencia, de la independencia del proyecto.
- O bien corren el riesgo de perder el control, la propiedad, de lo que consideran exclusivamente suyo.

De hecho, este es uno de los muchos lugares comunes en los que el grupo va a exponer con toda claridad que **la máxima preocupación es sostener la independencia del proyecto, mantener su identidad original**, la del momento de la creación de la empresa.

Las necesidades de crecimiento, de salir a otros mercados y el propio desarrollo de la actividad son, sin embargo, **obligaciones que no pueden soslayar. El crecimiento es un "mal necesario", pero al que se le tiene verdadero respeto, por no decir temor.**

Sin embargo, para otros, tiene toda la lógica del mundo, no como mal necesario sino como un intercambio en el que es normal que quien invierte quiera su parte:

"- Yo soy tecnólogo aunque hace ya tiempo que estoy en la parte de gestión, pero yo me sigo encontrando...estos médicos que os he dicho, yo les dije, sin cobraros nada, yo os llamo, yo os busco, yo... Y me decían: "sí, claro, pero es que querrán una participación de los beneficios". Y decía yo: Pero ..., si es su parte, es su dinero..."

- Es lo que te digo. Quieres 5 millones de euros, que no se queden con nada y no quieres que nadie te gestione la compañía aunque tú no sabes. Eso es mucho riesgo ¿no?"

4.2.2 El problema de la sensibilidad

No obstante, hay un segundo polo que no es menos decisivo a la hora de valorar los recursos alternativos:

- No sólo se necesitan por el dinero
- Sino, como entrevistamos al principio, porque hay una necesidad evidente de que quien va a financiar el proyecto conozca y confíe en la idea, en el proyecto, en los sujetos que lo integran. Así, frente a “la falta de interlocución bancaria clásica”

"Tu único interlocutor es, en el mejor de los casos, el director de la oficina y nunca llegas de verdad al ámbito de decisión de tus posibles créditos que sería el analista de riesgos. Y estás transmitiendo tu proyecto a un señor que al final se lo tiene que transmitir a un tercero y que en absoluto sabe de tu proyecto, ni nada. Esa dificultad en los proyectos, sin embargo, en los préstamos participativos o en los capitales riesgos es muy diferente porque ya sí que tienes una interlocución directa".

De modo que uno de los ejes sobre los que se posiciona la percepción de los recursos financieros alternativos es, precisamente, el del conocimiento del negocio y de la situación particular de la empresa; el otro, el de la independencia del proyecto, de la idea, frente a la presión del dinero que busca (o buscaría) apropiarse en el futuro de la idea.

De hecho, este es, una vez más, **el núcleo de la percepción de los recursos financieros: el debatirse entre un capital que no participa de la “sensibilidad” del negocio**, de sus aspiraciones “blandas”, **o un capital que busca apropiarse de una idea o que resta independencia a los fundadores**, que se sienten “propietarios morales” de lo que ellos mismos han emprendido.

Esto lleva a todos los participantes (aunque no es la única dimensión en la que se menciona, como veremos al final) a reclamar “un interlocutor”, alguien que

comprenda tanto el negocio como la importancia que tiene el proyecto como proyecto de vida, de apuesta personal, de desarrollar una idea...

Esta reclamación de la interlocución “directa” es el primer síntoma, en las intervenciones de los participantes, de una necesidad más profunda: alguien que de verdad les escuche y les acompañe en su proyecto, en lo más importante de sus vidas como emprendedores.

Y ésta será una dimensión que se recogerá con fuerza cuando hablen de las demandas y necesidades, como veremos en el apartado correspondiente.

4.2.3 El problema del conocimiento financiero

¿Cuál es entonces el problema asociado?: el que tiene el dinero (los fondos) no sabe y el que sabe (los emprendedores) no tiene dinero.

De ahí que muchas veces se mencione que el recurso a la cesión de participación o a la pérdida de “pureza” de la idea fundacional sea también, en parte, porque no hay suficiente formación, ni por parte de los emprendedores ni por parte de los capitales.

Así, lo que puede suceder es que la idea no tenga un lugar real en el mercado o un desarrollo adecuado porque en la estructura del proyecto falta la “pata” financiera:

"Lo más problemático es que el 99% de la gente no admitía management dentro de la compañía. Y eso también es un problema. Porque si tú no lo tienes, lo primero que tienes que dejar de hacer es mirarte el ombligo. Bueno, no quiero que me echéis los perros, pero bueno, quizás soy de la mesa el que más conoce a la otra parte, por experiencia profesional. El 99% ó el 97% de esos proyectos que se presentan, que están gestionados generalmente por tres médicos, por tres tecnólogos, o x, no admiten ningún tipo de gestión en la compañía. Entonces la idea es brillante, porque hay ideas brillantes, realmente llegar a pensar algo así ya es para quitarte el sombrero...pero luego eso hay que llevarlo a la realidad del mercado y eso es muy diferente".

Es decir: como se quiere mantener el control y la independencia del proyecto y se desconfía de la sensibilidad de quien financia, la idea puede fracasar o se destinan horas y recursos “por el método de la prueba y el error” para solventar la carencia

de conocimientos financieros. Esto da lugar a aprendizajes apresurados, errores de concepto o desconocimiento de oportunidades y de accesos alternativos a la financiación.

4.2.4 El problema de la “obligación hacia el emprendedor”

En otros casos, no obstante, existe entre los participantes una cuarta dimensión que no es menos importante: la obligación “moral” del capital por encontrar buenas ideas y desarrollarlas.

Para algunos de los participantes en el estudio, no son los emprendedores o las empresas las que deberían buscar financiación, sino que el dinero debería (incluso por su propio bien, desde el punto de vista de la rentabilidad) buscarles a ellos.

Lo interesante de este punto de vista es que procede de un análisis más estructural, casi diríamos ideológico o político de lo que significa I+D.

- Dicho análisis parte de un diagnóstico de lo que los participantes llaman “la mentalidad” de las instituciones financieras y de las políticas.

Así, lo que se expone es: un país necesita I+D, luego las instituciones públicas y privadas deben “apartar”, salvaguardar, capitales que inviertan en innovación, en emprendedores.

- Pero el interés político es porque la I+D y la creación de empresas también inciden en el bienestar económico colectivo: la innovación, las nuevas empresas son riqueza. El capital no sabe ver cuál será el beneficio futuro, el que va más allá de lo inmediatamente rentable.

Se cita el ejemplo de EE.UU., donde se supone que la institución universitaria en la que se investiga dispone del asesoramiento legal y de vías financieras estables para no renunciar a la patente y garantizar la estabilidad de la inversión, mediante la reunión y distribución de corrientes continuas de capital privado.

En este sentido, y en resumen, el dinero, público y privado, tiene la obligación política, moral e incluso económica, de rentabilidad a futuro, de potenciar el emprendimiento. Pero este *desideratum* se enfrenta a la percepción de que el capital busca rendimientos rápidos y altos.

Por otro lado, según los participantes, esta percepción se complementa con que la necesidad de financiación tiende siempre a situar al emprendedor en una posición de necesidad, de demanda, que le hace estar a merced de los intereses del dinero. Y, como no tiene los conocimientos ni las herramientas necesarias, ni

generalmente cuenta con personas especializadas para tratar los aspectos financieros, se tiene una cierta sensación de inferioridad y, a veces, incluso de soledad o impotencia frente a una cultura empresarial que ven lejana a lo que no sea la rentabilidad alta e inmediata:

"Y eso traducido, un poquito a lo que estamos hablando es que realmente no tenemos una estructura, ni una cultura y ni una base empresarial como las de otros países".

Se trata, como ellos y ellas dicen, de una relación vertical, en la que ellos sólo tienen su conocimiento, su "idea".

Hay que hacer constar que no se hace, en este punto, ninguna diferencia entre el capital privado y el público. O al menos no de manera decisiva. Los poderes públicos son también una instancia de poder a la que "hay que pedir", con lo que el análisis de la estructura que hacen los participantes no varía: se encuentran en un mundo que no es el suyo en situación de inferioridad:

"la financiación bancaria más tradicional que tenemos en España, al respecto, da miedo..., no es una relación cliente-vendedor, es una relación, así exagerando mucho, de carcelero-presos"

4.3 El Capital Riesgo: ceder o no ceder

En el contexto planteado en las páginas anteriores, tendríamos, entonces, un **mapa sobre el que situar la percepción del capital riesgo como recurso financiero**. Así:

4.3.1 Respetto del problema de la independencia

La independencia es, de acuerdo con los resultados del estudio, el principal freno para aceptar recurrir a él (se haga o no se haga) puesto que la incorporación de ese recurso significa la cesión de una parte del proyecto a personas o entidades ajenas al “ideal inicial” del mismo, con el riesgo de la pérdida, no sólo de la identidad original, sino incluso del proyecto por parte de quienes lo emprendieron:

“Yo voy a pensar: al final me van a poner un dinero, pero se van a quedar con un porcentaje de mi empresa, al final me van a echar. Se van a quedar con mi tecnología, no voy a ser nada, etc, etc. Mejor lo hago más pequeño, y me voy a los bancos.”

Desde esta perspectiva parece lógico pensar que si aportan dinero, las entidades o inversores de capital riesgo querrán rentabilidad y resultados. Pero también es cierto que renunciar a una cuota de poder o de control e independencia resulta para los emprendedores participantes en el estudio una dificultad muy seria.

Por otro lado, la participación impone también una dinámica que resulta costosa a los participantes: se trata del control periódico de los resultados. De alguna manera, la inversión capital riesgo impone dinámicas periódicas que los participantes perciben como duras, tanto desde el punto de vista económico como de formación personal. Y también “afectivo”.

En efecto, ven que la dinámica de la empresa es detenida o ralentizada por las “cuentas” periódicas que se exigen. La necesidad de cumplir con las exigencias de los nuevos inversores lleva a destinar horas de trabajo y recursos humanos que no se preveía emplear para cumplir con esas obligaciones.

4.3.2 Respetto del problema de la sensibilidad

Asimismo, esto implica también, desde el punto de vista “afectivo”, más profundo, algo así como rendir cuentas a alguien que, más allá de la mera participación

financiera, es un extraño para la “idea” y para las personas que la han puesto en marcha.

Es evidente que, como hemos visto, aceptan la lógica del intercambio. Pero también lo es que desde el punto de vista afectivo, elementos extraños al grupo inicial de profesionales les exigen cuentas, plazos y resultados.

En este aspecto surge de manera inesperada en el discurso un punto de miedo. Miedo a no ser capaz de responder a las exigencias “serias” referidas al conocimiento del mercado: un buen diagnóstico, un buen business plan, una buena gestión...

Desde su falta de preparación para estos aspectos, los profesionales que se han unido para emprender un proyecto parece que tienen cierto temor a tener que responder ante conocedores del mercado que basan sus juicios en datos, cifras y diagnósticos desapasionados (los profesionales de los fondos):

"si tú te presentas delante de un fondo de capital riesgo privado, que mete dinero de un señor y se presentan tres tecnólogos con un “business plan” formalmente mal hecho; y empiezas a contar tu historia..., lo que no puedes pretender es que te den cinco millones de euros y además te quedas un 70% de la compañía. O sea que también hay que tener ese otro punto de vista: alguien que te va a subvencionar el desarrollo completo de la compañía cuando normalmente, ya digo, en muchas [ocasiones] no tienes ni un business plan".

Más claramente que frente a otros recursos, el capital riesgo se percibe como una amenaza para la propiedad de la “idea” y obliga a los emprendedores o profesionales (a los que los participantes llaman “tecnólogos”) a enfrentarse con las condiciones realistas y exigentes del mundo mercantil.

Sin embargo, en este punto hay que hacer una precisión: hay diferencia entre el capital riesgo privado y el público, tanto en el “modo” de presencia en las empresas, como en los plazos y en el nivel de lo que podríamos llamar independencia o autonomía:

"yo creo que el fondo publico es mucho más flexible, tiene la manga más ancha. El fondo privado lo que te exige es cumplir con los requisitos de la compañía; lo primero, necesito un gestor mío; lo que tú no lo sabes hacer (...) Entonces sé que el sector privado, sin lugar a dudas, es mucho más rígido que el público. Desde mi experiencia, que he estado en los dos".

Lo cual tiene una contrapartida, y es que el capital riesgo público parece ser más resistente a medidas que supongan cambios drásticos en las compañías, mientras que el privado es puro análisis de necesidades:

"Yo no tengo la experiencia en el sector privado, sí en el público. Y por lo menos nuestra sensación es que del nivel de participación de la compañía o de la gestión es menor que en el privado. Yo veo que el fondo privado está encima de ti continuamente analizándote mensualmente, y sin embargo el institucional creo que deja a las personas libres. Pero se aterra ante cualquier medida que pueda suponer un traslado, reducciones de personal,..."

Hay otras diferencias entre el capital riesgo público y el privado, que se verán en los siguientes apartados.

4.3.3 Respecto del problema del conocimiento

Parece ser una opinión generalizada entre los participantes que **las empresas de capital riesgo son muy eficaces y capaces a la hora de valorar negocios en abstracto**: su cautela, su exigencia de resultados y su capacitación está fuera de toda duda.

En el capital riesgo están los profesionales de la rentabilidad, de los resultados y de la planificación... **Cosa diferente es que conozcan bien el negocio concreto en el que van a invertir y que atiendan a su potencial**, elemento fundamental para la mayoría de los/las participantes en el grupo.

De hecho, entre las **principales ventajas del capital riesgo** que se señalan destacan tres:

- La intervención del capital riesgo **ayuda a estructurar mejor el proyecto**, al que suele faltarle, como vimos, la mirada estrictamente financiera o mercadotécnica:

"Lo que ha aportado el capital riesgo [a nuestra compañía] es una estructuración, (...) Se implica en la compañía y no sólo participa..."

- El capital riesgo **ayuda a replantear los objetivos y la presencia en el mercado de la compañía**:

"lo cual nos ha ayudado a replantearnos ciertas cosas, que vistas ahora, estaban erróneamente planteadas. (...) Digamos que sí, que nos han ayudado a enderezar un poquito cosas que estaban, a lo mejor, con un exceso de optimismo de los socios".

- El capital riesgo, además, aporta **otros elementos positivos: contactos** cualificados con clientes potenciales, **garantía y aproximación cualificada a entidades bancarias** y de crédito y **un cierto "saber hacer" en el mundo de los negocios** en cuanto a relaciones se refiere.

Ya hemos visto que esta percepción viene enfatizada por el hecho de que para el capital riesgo la **urgencia de resultados** cuenta, y mucho, lo que hace que **eleven la presión sobre la rentabilidad**. Esta presión se entiende, en la lógica de los participantes, como **una mirada más hacia las cifras y el control de la actividad que hacia la actividad de la compañía en sí misma**.

Desconfían, por tanto, de que la inversión se haga porque se valore correctamente la pertinencia de uno u otro proyecto, sino siempre en función de la rentabilidad futura. Sobre ello uno de los participantes en el grupo realiza una intervención implacable:

"Yo creo que el problema es el perfil. El capital riesgo, por lo menos el que hay en España, el perfil es que son demasiado financieras, ¿eso qué quiere decir? Pueden hacer un análisis de mercado y un estudio de los proyectos que se les plantea, (...) luego realmente ese análisis sólo se hace a efectos de inversión, generalmente. Lo que quiero decir es que se fijan más en lo puramente financiero; pero luego realmente no entienden de negocios. (...) Entonces, el problema [es] que, al no entender realmente el negocio en el están participando, pues tampoco pueden ayudar, más entorpecer que participar. Porque realmente están relativamente centrados en lo financiero, como hablaba antes; en aportar una red de contactos, pero quizás como comentaba el otro compañero, a lo mejor, incluso algunas veces es mejor que no entren a participar en el propio negocio por el propio desconocimiento".

Para algunos, el conocimiento de los profesionales provenientes de las instituciones de capital riesgo parece estandarizado; y su necesidad de ganar dinero y su presión se traslada al interior de la compañía que ha recurrido a ellos, con lo que el conocimiento del mercado y las ventajas que aporta vuelven a toparse con el problema de la independencia:

"...quizás también el lado más negativo ha sido que han querido controlar demasiado el negocio..."

En este punto, no obstante, también hay que diferenciar entre el capital riesgo procedente de fondos públicos y de fondos privados:

- Parece que la sensación entre los participantes en el estudio es que los buenos profesionales, los que mejor conocen el terreno en el que se mueven, están en el sector privado.

Atribuyen esto a la necesidad del sector privado de hacerse con los mejores profesionales, mientras que el capital público se ve como algo menos dinámico, menos actualizado, y con un perfil de profesional más estático.

- Y sin embargo, el capital riesgo público les da más sensación, si no de conocimiento, sí de escucha, de que tratan de aprender y adaptarse. Aunque sean más lentos o tengan una imagen de eficiencia ligeramente inferior a la que se atribuye a los profesionales procedentes del sector privado.

4.3.4 Respeto del problema de la obligación hacia el emprendedor

En el contexto que hemos dibujado, se percibe entre los participantes que este aspecto viene a ser un lugar doble, de exigencia y algo de reproche.

Aunque poco verbalizado, se entiende que el capital riesgo debería buscar a los emprendedores y facilitarles las cosas, en tres direcciones:

- Buscando puntos de encuentro con las buenas ideas y los buenos profesionales para que el dinero fluya hacia la riqueza a medio y largo plazo, por encima de rentabilidades altas pero efímeras.
- Tratando de ampliar las miras de lo puramente financiero hacia las consideraciones más “blandas”, interesándose por el esfuerzo de los profesionales y los valores de las ideas de los emprendedores.
- Acompañando a la gente que tiene buenas ideas y que se esfuerza por estar en los mercados, en un mundo que los emprendedores conocen menos o en el que se ven más inseguros, más amenazados.

El carácter que dan, como hemos visto de “demasiado financiero” al capital riesgo reúne por tanto, a través de muchas intervenciones sueltas a lo largo de la reunión, los ejes de lo que serán las demandas más importantes, que analizaremos en el último capítulo.

De momento, baste indicar aquí que la perplejidad de los participantes en la investigación ante el hecho de que sean ellos los que busquen al dinero y no al revés se ve subrayada por la consideración más estructural de que **ni las políticas estatales ni las iniciativas privadas comprenden que deben ser proactivos a la hora de fomentar los nuevos emprendimientos, y mucho más en los campos cercanos a la innovación tecno-científica.**

4.4 Los Préstamos Participativos: la solución más cómoda... y conocida

Los préstamos participativos comparten los rasgos de discurso que hemos expuesto respecto del capital riesgo. De hecho, los participantes en la investigación hablan a veces indistintamente de unos y otros en conjunto, como una respuesta conjunta (aunque con matices) a los recursos financieros tradicionales.

Por ello, vamos a tratar aquí de exponer sólo los puntos de diferenciación que han aparecido en las intervenciones de los participantes respecto del capital riesgo, así como del conocimiento de las entidades que los facilitan.

4.4.1 Algunos rasgos definitorios

Entienden los representantes de las empresas que han participado en el estudio que los préstamos participativos vienen a ser una alternativa, no sólo a los recursos de financiación tradicionales, sino también a las subvenciones de diversos tipos.

En segundo lugar, entienden que son un recurso:

- Más “amable”, menos “obsesionado por lo estrictamente financiero”, con más margen para la comprensión de los proyectos.
- Más “flexible” en cuanto a requisitos, plazos de devolución y “tono” de la intervención.
- Igualmente útil a la hora de avalar el recurso a las entidades financieras tradicionales y a la hora de proporcionar contactos y nuevos clientes, aun cuando uno de los participantes señala que el préstamo participativo no ha sido tan eficaz en este punto:

"A nosotros el capital riesgo público (...) nos ha ayudado muchísimo, más que los créditos participativos. El crédito participativo, a nosotros, nos ha exigido más de lo que nos ha dado".

- Es un recurso (al menos en lo que respecta a ENISA) “automático”, estructurado y con el que saben manejarse, puesto que para la mayoría es casi sólo una cuestión burocrática, de papeles para solicitarlo y de papeles periódicos para rendir cuentas. Más asequible en cuanto a facilidad de comprensión y de acceso, por lo tanto.

En conjunto, se ve como un recurso más flexible y con más facilidad de adaptación a las necesidades de la empresa, con más margen de independencia y con requisitos que parecen ejercer menos presión, frente al capital riesgo:

"La verdad es que nuestra experiencia ha sido muchísimo mejor en el préstamo participativo que con la empresa de capital riesgo, porque al final [estos últimos] lo único que quieren es recuperar el dinero que han invertido a medio, corto plazo. A los cinco años les tienes que devolver el dinero, si no se quedan hasta con la camisa [risas] Entonces a nosotros nos han dado mucha más facilidad los préstamos participativos (...) A nosotros nos han dado muchas facilidades. Desde luego nuestra experiencia con las empresas de capital riesgo no ha sido muy buena.

Parece que, desde el punto de vista de los participantes, los préstamos participativos son un recurso algo más “cercano”, menos implacable.

Por otra parte, no sólo se refieren a un cierto bienestar psicológico. Se refieren también a los costes asociados a los requisitos: Estos parecen no consumir tantas energías por parte de las empresas a la hora de rendir cuentas, conseguir resultados o devolver la inversión. Al menos perciben que todo ello es más flexible, como dijimos, en cuanto a plazos, trato y presión.

En tercer lugar, según los participantes, es **un dinero** más “barato”, **menos costoso, y que acompaña más**. En este sentido, las experiencias que relatan se valoran positivamente en cuanto al acompañamiento, a la “empatía” con el proyecto:

"...nos han acompañado en el proyecto. Es decir creen de manera similar a la de los socios en el proyecto..."

Pero además, **es un recurso financiero que se asocia también a una mayor flexibilidad en cuanto al tamaño de la empresa o a la envergadura de los proyectos**, aunque, sobre todo, se tiende a considerar que el préstamo participativo también es capaz de asumir una mayor cuota de riesgo, independientemente del montante solicitado:

"Cuando íbamos a capitales riesgos, digamos, (...) nos quedábamos fuera. No por tamaño sino por percepción del riesgo".

Una última diferencia, aunque no compartida por todos los participantes, es el momento en el que se recurre a este tipo de financiación:

- En ambos casos suele recurrirse a los dos tipos en momentos en los que la empresa ya está en marcha, o cuando se necesita, bien consolidar, bien expandir el proyecto o diversificarlo.
- No obstante, parece que el capital riesgo puede intervenir desde el principio con más frecuencia que el préstamo participativo, al que se busca cuando el proyecto ya está más avanzado:

"Un poco sería de capital riesgo, como socios, y ayudar más al principio a arrancar la empresa, y otra sería mediante préstamos".

Finalmente, es muy importante subrayar que el recurso del préstamo participativo que se conoce, fuera de los que conceden las entidades bancarias en casos concretos (y que los participantes asocian más a las dinámicas y modos del capital riesgo), es el préstamo participativo de ENISA.

Se nombran en general a las entidades financieras tradicionales como entidades que están empezando a ofrecer este tipo de recurso, pero desconfían de su, por así decir, talante original: siguen siendo los mismos bancos y cajas que se interesan por vender un producto, sin creer de verdad o interesarse de verdad sino en el dinero:

"...desde mi punto de vista [está] en fase embrionaria, tenemos una perspectiva muy buena, porque compartes un riesgo, compartes un beneficio y la dificultad está en valorar, cuánto vale tu compañero [proyecto]. Yo me he encontrado...Yo ahora mismo estoy negociando con una entidad financiera un préstamo participativo y he pasado por varias hasta llegar a ésta, que parece que se está materializando más. Pero por muchas por las que he pasado, la observación es "me da igual de que sea tu empresa, me da igual lo que tengas, me da igual porque no me lo creo, tú empresa vale como mucho un millón", (...) Entonces esto efectivamente, introduce un valor, una cuestión que todos conocemos, la valoración de la compañía [la valoración de potenciales, se señala en otro lugar] para el préstamo participativo. Eh, yo creo que en tanto en cuanto pueda haber un acercamiento entre la posición del prestamista y del prestatario en cuanto a la valoración, pues se formalizará una

negociación. En caso contrario, es imposible. Es mucho mejor acudir a otras formulas donde ya sabes qué puedes tener,...

ENISA es el gran referente de este tipo de recurso. Se suele llegar a él después de algunas malas experiencias con las subvenciones, los créditos a través de las instituciones públicas y privadas que subvencionan proyectos de innovación: PROFIT, CDTI,...

Se valora su acción muy positivamente y se la distingue de cualquier otra instancia a la que recurrir:

"nosotros también estamos con ENISA y ha sido un alegre caminar (...) Las condiciones son muy estándar en cuanto al tipo de interés, para nosotros ha sido la mejor financiación posible encontrada. Por eso yo digo que hay dos realidades, una es ENISA y otra es el resto."

En este sentido, se considera de forma muy positiva sus características relacionadas con los problemas que veíamos en el capítulo anterior:

- **Respetan la independencia del proyecto en mayor medida que otros recursos**, sólo es laboriosa la preparación del papeleo, pero luego todo es fácil.
- **Se esfuerzan por conocer el proyecto**, la situación del mercado y las dinámicas profesionales. Son buenos interlocutores. Valoran bien el potencial y el riesgo que entrañan los proyectos y en el día a día no interfieren, no ponen trabas.
- **Son conscientes del valor del proyecto para los emprendedores, los acompañan** y les muestran vías y alternativas.

Una de las intervenciones resume estas características y, quizá, todo el espíritu del presente informe:

"sí, tenemos un crédito participativo con ENISA y la experiencia ha sido justo la contraria: ha sido el más fácil. También ya teníamos el justificante de buena conducta del CDTI, del PROFIT, y nos ha ayudado mucho [eso

*ayuda mucho]... en fin, la empresa ya estaba... pero, por el contrario, ha sido fácil, relativamente fácil, el seguimiento. Bueno, como sabéis, tienen derecho a asistir a los consejos... a la junta de accionistas, y alguno ha asistido. Parece que te siguen desde fuera, pero, te estoy hablando de ENISA, vemos que no; luego hablas con ellos y realmente se han leído todo. Están al detalle. Te hacen preguntas muy concretas: ¿esto que ibais a hacer hace tres meses, lo habéis hecho ya? Exige un seguimiento **muy suave**, creo que es trimestral, ... y bueno, realmente para nosotros ha sido bálsamo (...) Ha sido de un 6% de inversión... No es algo que te saque de pobre pero sí que nos ha ayudado en el crédito bancario, a remachar; es decir, que todo el mundo te dice que tu proyecto es bueno. No es que lo diga yo, es que lo dice todo el mundo. Y no es que lo digan es que han dado dinero, lo han avalado con un 6% de la inversión, asumiendo el riesgo... No hay avales, no tienen avales en este proyecto. Entonces es un socio muy agradable para nosotros. Encima **el negocio sí que lo entienden**, no es complicado. Las acciones que han tenido han aportado cosas interesantes, sobre qué se puede hacer. Sí se han leído un artículo, **te muestran caminos**, es decir, yo los estoy poniendo por las nubes, (risas) pero es que..."*

Los participantes en el grupo parecen estar de acuerdo a la hora de identificar **la debilidad fundamental de los préstamos participativos de ENISA: ENISA no se da a conocer.**

No se la conoce sino a través, precisamente de especialistas que aconsejan recurrir a ella: "es un perfecto desconocido"... "Nosotros conocimos a ENISA por el CDTI"... "Yo llegué a ENISA por el CDTI y porque el ingeniero valorador de mi proyecto me insistió mucho"...

Esta última constatación abre el último capítulo de este informe: la demanda de información sobre recursos financieros alternativos es la primera de una constelación de demandas en las que las Cámaras de Comercio podrían representar un papel importante desde el punto de vista de los participantes en el estudio.

5. LAS NECESIDADES DE LOS EMPRENDEDORES

Si la única necesidad fuese la de conseguir financiación, cualquier fórmula tendría ventajas, inconvenientes, analizables desde el punto de vista exclusivamente financiero. Sin embargo, las necesidades que expresan los participantes en la investigación se plantean desde el ámbito, no de los problemas, sino de las carencias, de las expectativas y de las actitudes de quienes emprenden, de las empresas, de su estar en el mercado y enfrentarse a lo que uno de ellos llama “la cruda realidad”.

Es decir, que no basta con que el proyecto, la “idea” sea buena, ni con que los profesionales sean muy buenos en su trabajo: la carencia de la “pata financiera”, de gestión comercial, les hace sentirse a veces como personajes en busca de un trato mejor, solos en un mundo hostil o, al menos, extraño para ellos y sin lugares donde informarse... Veamos todo esto con un poco de detalle.

5.1 La cultura empresarial y la demanda de formación

Los participantes son unánimes a la hora de considerar que a los emprendedores en general, a quienes son especialistas en un campo tecnológico especialmente, les falta una base sobre la que asentar un mayor conocimiento del mercado:

“...es que realmente no tenemos una estructura, ni una cultura y ni una base empresarial como las de otros países. Entonces, yo abogo un poquito más por la educación o el asesoramiento”.

Este mayor conocimiento les ayudaría a ser realistas en cuanto a las potencialidades del proyecto emprendido, a diagnosticar mejor el mercado en el que van a competir y a mejorar sus capacidades de gestión y venta.

Pero no sólo se diagnostica la falta de formación en los emprendedores. El cambio de cultura empresarial debería –como piensan que se hace en otros lugares— afectar también a quienes proporcionan los recursos financieros:

“Ahora mismo, cuando va a pedir financiación alguien que tiene una idea, le miran como a un idealista. Sin embargo, en otros países cuando vas a pedir financiación te ven como un empresario. Yo creo que esa es un poco la diferencia. Nadie tiene que saber seguramente de lo que no es experto, pero sí que se le puede asesorar o se le pueden transmitir una serie de conocimientos muy válidos relativos a la gestión empresarial”.

Eso aumentaría, por un lado, el conocimiento del dinero para saber dónde invertir, cuáles son los plazos de rentabilidad idóneos en cada caso y fortalecer el tejido económico y de innovación del que los participantes se sienten protagonistas.

A los emprendedores les daría seguridad a la hora de no sentirse en lo que llaman “una relación vertical” de poder en la que se sienten inferiores y, en última instancia, pidiendo algo que les debería venir de suyo.

5.2 La demanda de información

Encantados con la idea, ilusionados con “su” proyecto, los emprendedores y emprendedoras no piensan al principio en “la cruda realidad”.

Su formación técnica, su experiencia en anteriores empresas, su compromiso con un proyecto que ahora es suyo, no parece ir acompañada por la conciencia de la importancia de la asesoría financiera, del conocimiento de los recursos y de sus vías de acceso, de la gestión y de la venta.

Uno de los participantes, que ha estado, como él dice, “a ambos lados de la mesa”, lo relata así:

“...pero yo, en la etapa en la que estuve en la otra parte de la mesa, en un fondo de capital riesgo, el 99% de la gente o de los proyectos que llegaban a la compañía, venían dados por lo que tu comentabas; o sea, por gente muy especializada en sectores muy concretos, pero sin ningún tipo de gestión comercial, gestión de marketing, gestión financiera. No tenían ni idea. No que no tuvieran bien estructurado el Plan. (...) Entonces la idea es brillante, porque hay ideas brillantes,... pero luego eso hay que llevarlo a la realidad del mercado y eso es muy diferente.”

Como hemos visto, la necesidad de recurrir a agentes o personas que conozcan los aspectos financieros supone dejar que alguien extraño al proyecto intervenga en la empresa, y la resistencia a ello es grande.

Pero además, la falta de formación en estos aspectos hace que surja **una demanda de información muy básica, muy de acompañamiento**, no sólo al principio de la vida de la empresa:

“O sea alguien viene aquí y dice: “oiga que yo quiero pedir, o que quiero saber cómo se da de alta una empresa, o lo que sea”. Y se le dice, “tiene usted que hacer tal o cual cosa”. Y ahí detectar ya que éste es un posible

cliente para este tipo de historias y entonces, pues invitarle para que... y decirle ¿no tiene usted 10 minutitos? Pues podemos tener una charla para ver cómo es su negocio".

En el fondo la formación y la información están imbricadas en el diagnóstico de la falta de cultura empresarial y de conocimiento financiero que expresan los participantes. Y cuando reclaman ese experto, ese interlocutor, ese "alguien que les diga", **están diciendo que necesitan realmente información muy básica que abarca la información sobre los propios recursos disponibles.**

En un campo que ven más duro de lo previsto y en medio de la carencia de formación e información, surge la que quizá sea la necesidad más perentoria: el acompañamiento.

5.3 La demanda de la intervención proactiva: la necesidad de ser valorados y de estar acompañados

En efecto, la sensación que expresan los participantes de su incomodidad al "pedir", al sentirse "inferiores" aparece vinculada a la falta, ya apuntada más arriba, de una actitud de las instituciones financieras públicas y privadas más comprometida con el emprendimiento.

Esta proactividad, que ya hemos visto que requiere de un cambio en la cultura empresarial y aun política vinculada con el dinero, se reclama como un rostro: lo que se demanda no es meramente la escucha: demandan la escucha para que quien va a financiar un proyecto se comprometa y acompañe a quienes están involucrados en él.

Claro está que eso supone una merma de la independencia, la aceptación de una intervención externa en la gestión, pero es un precio que pagarían muy a gusto casi todos los participantes a cambio de sentirse menos solos en un universo que conocen poco o mal:

"Y que te diga cómo funciona eso: bueno, vas a necesitar dinero y esto funciona así, así y así,... la empresa tomará una participación, te pondrá seguramente a alguien en el Consejo".

Se necesita, no ya que el dinero vaya a buscar las buenas ideas, que vendría a ser una obligación rentable a largo plazo y que consolidaría el tejido económico, sino mucho más:

- Necesitan que alguien comprenda todo lo que arriesgan, que el riesgo es de todos;
- Alguien que les oriente en las cosas más básicas;
- Alguien que suture la brecha que mencionaban arriba entre el dinero y la idea, entre el tecnólogo y el analista financiero, entre la búsqueda de resultados y la apuesta por la innovación.

Reclaman que ese acompañamiento sea gratuito, poniendo como ejemplo los programas PIPE, o el programa de formación LETI, desarrollado entre el CDTI y el Instituto de Empresa, entre otras referencias:

"Es decir, si tú eres un emprendedor que ya tiene un Plan de negocio escrito, generalmente mal escrito aunque sea una buena idea, necesitas que te pusiesen a alguien gratis, como hace el programa PIPE con un técnico de comercio exterior gratis, que sea un economista, un financiero, un experto".

Pero todavía mejor sería si, como mencionan poniendo el ejemplo de otros países, hubiese una instancia única, una "caja negra", o "una mesa" como ellos refieren, que reúna al dinero con las ideas.

Así, desde los trámites en torno a una "ventanilla única empresarial" para la puesta en marcha burocrática del negocio, hasta la centralización de la información sobre financiación, pasando por la escucha y el acompañamiento en la inserción en el mercado desde el cálculo de riesgos, identificación de nichos, etc... Hacen mirar de pronto hacia una entidad que ellos ven idónea para constituirse en promotor y acompañante de este encuentro: las Cámaras de Comercio.

5.4 La demanda concreta a las Cámaras de Comercio

Mirémoslo así: se necesita alguien con fiabilidad financiera contrastada.

- **Se necesita de una entidad que conozca el valor del emprendimiento, y no sólo su valor económico, sino su proyección social, su idoneidad política, su importancia para el futuro del país.**

- Una entidad equidistante entre el puro capital interesado en los beneficios a corto plazo, el idealismo de los innovadores que desean ser empresarios y los objetivos políticos de las instituciones públicas y de las grandes entidades privadas.

- Una entidad con experiencia en otros aspectos del acompañamiento a los emprendedores:

"Yo creo que la experiencia que las Cámaras de Comercio tienen en el campo de la internacionalización de la empresa es absolutamente exportable al campo de la financiación ¿no? Yo creo que todos los que tratamos de exportar, en algún momento, nos hemos apoyado en las Cámaras de Comercio, pero no se nos ha ocurrido en el campo de la financiación. Y ese mismo concepto de ayuda que tenéis en el tema internacional pues se puede exportar al campo de la financiación o asesoría".

- Una entidad que conoce la sensibilidad de los profesionales, de los emprendedores y las urgencias y realidades implacables del mercado.

- Y, finalmente, una entidad cuyo "valor marca" pueda ser capaz de convertirse en un escenario de:

- **Diálogo entre los actores**, los prestamistas y los prestatarios. Esto eliminaría la sensación de "verticalidad", haciendo la relación más "horizontal" y canalizaría de modo sensato y unificado los recursos.

"Entonces posiblemente, de cara a una petición que se puede hacer a las Cámaras es que se preocupen, no solamente de quitarnos el polvo y la boina a los emprendedores y a las pymes, sino que tienen que convocar también a la mesa a aquellos que tienen capital para colocarlo".

- **Formación para todos:** para el dinero sobre los riesgos, la valoración de potenciales y la confianza en los beneficios más allá del corto plazo. Incluso para crear la conciencia entre los emprendedores (los "tecnólogos") de que el dinero debe participar del proyecto; y entre los financieros de respetar y conocer la problemática "sensible" de su intervención y su presencia en los consejos de administración.

- **Información para todos:** para que el dinero sepa dónde invertir y los emprendedores sepan dónde está el dinero y cómo conseguirlo:
- **Exigencia agresiva para que unos y otros se obliguen a encontrarse:**

"Yo creo que se debería hacer de una forma, por ejemplo, por parte de las Cámaras de Comercio incluso agresiva. No vale sentarse aquí a esperar a ver quién te llega. Hay que publicitarlo, hay que convocar reuniones, con yo qué se, con el director del CSIC, y se le dice y se le vende la moto y si no te llama en dos semanas, lo vuelves a llamar. Esto está totalmente parado y alguien tiene que poner una enorme cantidad de energía para echarlo a rodar (...). Pero tiene que ser eso, absolutamente agresivo, [proactivo]. Exactamente, esa es la palabra".

Es de extrema importancia y no poco sorprendente que los propios participantes llegaran a la conclusión de que esa entidad son las Cámaras de Comercio por la pura lógica de su diagnóstico y siguiendo el hilo de la demanda.

Eso sí, como dice uno de los participantes:

"Yo creo que las Cámaras de Comercio podrían ser una herramienta muy válida. Pero tendría que ser con el objetivo, no de hacerlo bien, sino de hacerlo muy bien".