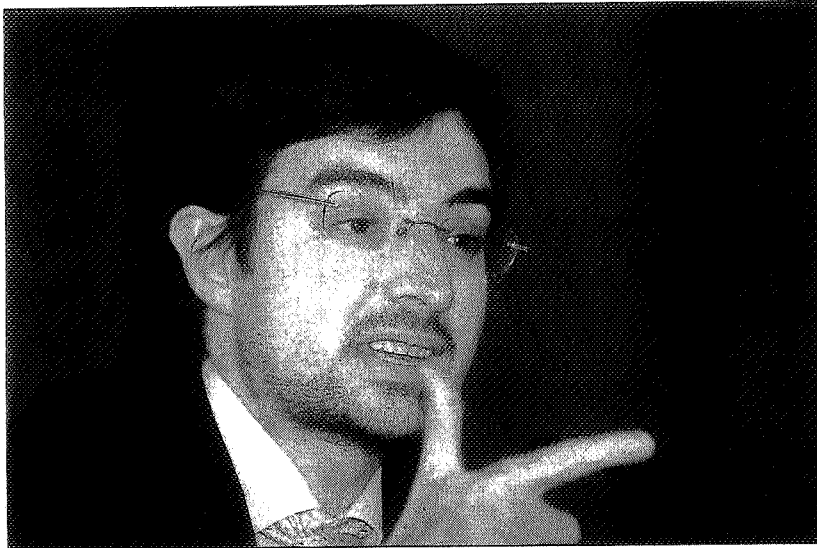


| CARLOS TRENCHS SAINZ DE LA MAZA | Director de Inversiones de Caixa Capital Risc

“El éxito rápido no existe”

RAFAEL SERVENT | REUS

Carlos Trenchs tiene 34 años y vive en Barcelona. Conoce bien el Camp de Tarragona. Su padre es de Vilallonga del Camp. Desde hace cuatro años, Trenchs trabaja para La Caixa, como Director de Inversiones de Caixa Capital Risc. Se dedican a proporcionar dinero a aquellos emprendedores que lo necesitan, participando de su negocio. Antes de invertir en proyectos, Trenchs estuvo al otro lado de la mesa, liderando un proyecto propio de telecomunicaciones, que luego vendió. Carlos Trenchs estuvo el miércoles en Reus, participando en las *VI Jornades de Creació d'Empreses*, en la Facultat de Ciències Econòmiques de la Universitat Rovira i Virgili (URV).



Carlos Trenchs Sainz de la Maza, el miércoles en la Facultat de Econòmiques de la URV. FOTO: PERE FERRÉ

Es extraño hablar de 'capital riesgo' en estos días de aversión al riesgo, cuando las entidades financieras endurecen los requisitos para conceder crédito...

El 'capital riesgo' se regula por otras instituciones. Las entidades de 'capital riesgo' están reguladas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores y pueden pertenecer a entidades financieras o no, pero en todo caso tienen su propia idiosincrasia y están totalmente desvinculadas de lo que son las entidades financieras. Una sociedad de capital riesgo, finalmente, es un fondo de dinero que en un determinado momento se invierte en empresas, con un claro objetivo: acelerar el crecimiento y, al cabo de un determinado tiempo, poder salir de la empresa generando una plusvalía de su inversión. Por lo tanto, los *timings* de las sociedades de capital riesgo no van ligados al momento de la economía, ni a que el préstamo esté más alto o más barato, sino que funcionan en un entorno distinto, porque invierten con fondos propios, se convierten en socios de los proyectos donde entran. No son acreedores, sino socios. Y, por lo tanto, su rentabilidad dependerá de cómo evolucione el negocio en el que entran, y no tanto del tipo de interés que haya en ese momento en el mercado.

Falta ambición. Hay pocos emprendedores dispuestos a crear una empresa global desde cero

Pero, de alguna forma, la coyuntura económica condicionará su actividad, ¿no?

Lo que sí es cierto es que, en castellano o catalán, al hablar de 'capital riesgo' se unifican en un solo término dos conceptos que en inglés están separados:

venture capital y *private equity*. En ambos casos son capital privado que se invierte en una empresa, pero la diferencia es que, mientras el *venture capital* entra en etapas iniciales de empresas con porcentajes minoritarios y con un claro objetivo de crecer, el *private equity* utiliza deuda para apalancar inversiones. Es 'capital sustitución'. En *venture capital*, es decir inversiones en primeras etapas, no se está notando afectación.

Durante estos años de bonanza del 'ladrillo', donde lo rentable era montar una inmobiliaria, quizás los emprendedores no se hayan estrujado mucho el cerebro. ¿Han notado una falta de calidad en los proyectos que se les presentaban?

En primer lugar, las sociedades de capital riesgo, por su propia naturaleza, no pueden invertir ni en el sector inmobiliario ni en el sector financiero. En segundo lugar, yo soy de la opinión de que el éxito rápido no existe. El sector inmobiliario ha tenido un *boom* que ha producido gran riqueza en un plazo relativamente corto de tiempo. En el mundo de la empresa, en general debe mirarse todo a medio y largo plazo. Yo creo que en Catalunya hay muy buenas ideas, muchos emprendedores y muchas iniciativas empresariales con potencial. Lo que quizás nos falta es un poco más de ambición, pero nosotros no hemos visto ni más ni menos proyectos ahora que antes, ni tampoco proyectos distintos. Lo

que sí que hay ahora son inversores que antes ponían dinero en ladrillos, y que ahora quieren diversificar e invertir en otras cosas. Yo creo que esto es muy positivo para la emprendeduría, para tener fuentes de financiación alternativas.

Dice usted que nos falta ambición...

En mi opinión, nos falta ambición de país. Y eso se traslada a la ambición de empresas. En Catalunya se vive muy bien. Si queremos crear empresas globales, debemos irnos fuera. Nosotros podemos crear una empresa desde Barcelona, o desde Tarragona o desde Reus. Pero si montamos una filial en el Reino Unido, el emprendedor debe ir al Reino Unido durante un cierto tiempo, para ponerla en marcha. Esto no existe. Hay pocos emprendedores que estén dispuestos a dar este paso, dispuestos a montar una empresa global desde cero.

Una emprendedora, que al final acudió a la fórmula de 'friends & family' para financiar su proyecto, se quejaba hace algún tiempo de las sociedades de capital riesgo. Decía: «Que se llamen 'capital', pero no 'riesgo'...» ¿Qué arriesga el capital riesgo?

En Catalunya, el 'capital riesgo' es un sector muy joven. Hace cuatro años no había prácticamente ningún agente que invirtiese en las primeras etapas de empresas. Había contadas excepciones, y la mayoría de ellas impulsadas por el sector público. En estos últimos

cuatro años, el sector del capital riesgo se está dinamizando de forma importante. Por un lado están entrando redes de *business angels*, es decir inversores privados que se asocian para invertir de forma conjunta. Por otro lado están surgiendo sociedades de capital riesgo especializadas en invertir en las primeras etapas de las empresas. Hace justo cuatro años que

Hay inversores que antes ponían dinero en ladrillos y que ahora quieren diversificar en otros sectores

La Caixa puso en marcha su primera sociedad de capital riesgo. A día de hoy hay 58 proyectos financiados. Ese es un número suficientemente importante como para poder afirmar que empieza a haber una cierta masa de empresas financiadas en sus primeras etapas.

¿Está alguna de ellas en el Camp de Tarragona o en Tarragona de l'Ebre?

En estos momentos estamos analizando algunas compañías del Camp de Tarragona. La Universitat Rovira i Virgili tiene diversas *spin-off*, algunas de robótica, otras vinculadas al sector del automóvil, otras a la protección de datos... que estamos analizando.

No me respondió a la pregunta que le planteé sobre el 'riesgo'. ¿Qué arriesgan ustedes? Dinero.

¿Lo arriesgan realmente, o exigen tantas garantías que es imposible 'perder'?

El capital riesgo no pide garantías. ¿Qué significa 'garantías'?

Al final, lo que busca el capital riesgo es un proyecto que tenga tres características: un mercado grande, un producto innovador y un equipo comprometido. La relación del inversor con el fundador es casi como un matrimonio, pero con una cierta fecha de caducidad.

¿Fecha de caducidad?

Siempre hay una fecha de caducidad, porque las sociedades de capital riesgo, por su propia normativa, deben entrar y salir. Pero le decía que es como un matrimonio, porque la sociedad de capital riesgo va a donde vaya el emprendedor, y busca su compromiso. ¿Qué significa 'compromiso'? Pues que el emprendedor trabaje *full time* en el proyecto, que arriesgue alguna cosa para que el proyecto tire adelante, complementándose con otras personas. El proyecto pasa a ser entonces conjunto.

¿Y quién lo gestiona?

Lo que suelen hacer todas las sociedades de capital riesgo es, entre comillas, 'comprar un plan de negocio'. Normalmente, el equipo de emprendedores dice: 'Mire, esto es lo que queremos hacer, estas son las previsiones, debemos acometer estas inversiones y, para hacer todo esto, necesitamos este dinero'. En todo aquello que esté en los planes de negocio, los emprendedores pueden hacer y deshacer. Pero en aquellas decisiones que no estén contempladas en ese plan de negocio, hay que consensuar.

¿Qué criterio se impone?

No hay un criterio que se imponga sobre el otro, porque el proyecto es conjunto. Pero las sociedades de capital riesgo, al estar especializadas en etapas iniciales, tienen muchas empresas en la misma situación. Y las cosas que funcionan en unas empresas, normalmente lo hacen en otras. Por eso es tan importante proceduralizar. Nosotros solemos decir que, a menudo, los emprendedores tienen, entre comillas y con todo el cariño del mundo, 'chiringuitos empresariales'. Para convertir un 'chiringuito' en una empresa se necesita trabajar con procedimientos, con metodologías, con formalidades... y eso lo introducen las sociedades de capital riesgo.

Ya...

Pero pese a todo ello, siempre digo lo mismo: 'Más que un plan de negocio, tráigame dos o tres clientes que hayan comprado su producto, una visión clara de aquello que quiere hacer y un equipo de personas que tenga experiencia y habilidades para hacerlo'. Con estas tres cosas se puede construir cualquier empresa.