

Entrevista a Bruno Fernández Scrimieri, consejero delegado de la Empresa Nacional de Innovación SA (Enisa)

Bruno Fernández Scrimieri es licenciado en ciencias económicas por la Universidad Complutense de Madrid y pertenece al Cuerpo Superior de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado. Ha completado su formación en la London School of Economics, el IESE y el Real Colegio Complutense de la Universidad de Harvard. Desde su ingreso en la Administración española ha ocupado diversos puestos relacionados con el comercio y las relaciones económicas internacionales, entre otros los de vocal asesor del secretario de Estado de Turismo y Comercio; vocal asesor para Asuntos Internacionales del ministro de Industria, Turismo y Comercio; y secretario del Consejo de Administración del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). Entre septiembre de 2008 y septiembre de 2012 desempeñó el puesto de consejero económico y comercial de la oficina comercial de España en Casablanca y, a continuación, fue nombrado director de la división de Moda, Hábitat e Industrias Culturales de ICEX España, Exportación e Inversiones. Actualmente, es consejero delegado de ENISA, empresa pública dependiente del ministerio de Industria, Energía y Turismo, dedicada a la financiación de la PYME.

Fundación Botín (FB): ¿Qué inversión ha realizado ENISA hasta la fecha en empresas innovadoras?

Bruno Fernández Scrimieri (BFS): La Empresa Nacional de Innovación (ENISA) nace en 1982 pero es a partir de mediados de los años 90 que empieza a conceder préstamos participativos. Entre 1995 y 2013 esta figura ha sido nuestro principal instrumento y el que ha diferenciado a ENISA. Desde mediados de los 2000 se produjo además un salto cuantitativo en el volumen de operaciones.

Entre 1995 y 2013 ENISA ha concedido 575 millones de euros en 3.200 operaciones. Solo en 2013 realizamos 800 operaciones y hemos comprometido 102 millones de euros.



A partir de mediados de los años 90 ENISA empieza a conceder préstamos participativos y en 2013 esta figura ha sido nuestro principal instrumento y el que nos ha diferenciado. Entre 1995 y 2013 ENISA ha concedido 575 millones de euros en 3.200 operaciones

En ENISA entendemos la innovación en un sentido amplio que comprende no solo el desarrollo de nuevas invenciones sino también las mejoras de procesos, nuevas herramientas de gestión, canales de distribución, los activos intangibles como las marcas o las mejoras de competitividad de la empresa.

FB: ¿Tiene previsto ENISA lanzar nuevos instrumentos de financiación?

BFS: Lo que nos posiciona en el mercado es el préstamo participativo y prevemos seguir trabajando con éste como principal instrumento.

Teniendo en cuenta que somos una entidad pequeña, ampliaremos el abanico de actuaciones con varios proyectos. En el ámbito aeroespacial, existe una línea de actuación que movilizará recursos destinados al efecto a empresas de ese sector. Existe una línea de financiación para invertir en proyectos que promueve la «Agenda Digital». También en convenios público-privados aportaremos financiación a la empresa con el propósito de ejercer un efecto multiplicador de la inversión privada.

Por otra parte, pretendemos apoyar a la empresa mediana de carácter industrial que tiene un potencial, con la esperanza de ejercer un importante efecto arrastre.

FB: ¿Cree que tenemos un problema de escala en los fondos de capital riesgo disponibles para invertir en empresas biotecnológicas?

BFS: Yo no circunscribiría ese problema al sector biotecnológico. Lo que ocurre es que en España el sector bancario es muy importante. En los países anglosajones, en cambio, se desarrollaron instrumentos alternativos.

Es frecuente financiar pequeñas inversiones de hasta 5 millones de euros y podría decirse que también resulta posible movilizar operaciones por importe superior a 50 millones de euros. Pero en el tramo intermedio hay una brecha que no se cubre bien

Por otra parte, el empresario español no tiene una cultura de fuentes de financiación alternativas. De ahí la importancia del desarrollo de otros instrumentos como el préstamo participativo que nació para dar respuesta a un proceso de restructuración industrial.

Además conviene matizar que el sector industrial español se especializó en bienes y servicios con un componente tecnológico medio o bajo. Esta deficiencia estructural hizo que el sector financiero se especializara en financiar ese segmento.

FB: ¿Existe algún plan para dinamizar la creación de fondos privados de mayor envergadura?

BFS: En este caso, hay un nicho de mercado que no encuentra financiación. El sector público debe liderar la financiación en algunas actividades pues claramente hay un fallo de mercado. Pero liderar no significa sustituir. En el momento en el que el sector privado toma la iniciativa el sector público debe retirarse y cederle el protagonismo.

Es frecuente financiar pequeñas inversiones de hasta 5 millones de euros y podría decirse que también resulta posible movilizar operaciones por importe superior a 50 millones de euros. Pero en el tramo intermedio hay una brecha que no se cubre bien.

«Spain Startup Co-Investment Fund» salió a finales de 2012 en colaboración con la IE Business School para crear la figura del inversor acreditado y establecer una relación de confianza con esos inversores

En estos últimos meses el estado ha hecho un esfuerzo para fortalecer la apuesta por el sector tecnológico mediante una inversión de 1.200 millones de euros del FONDYCO para movilizar otros 1.800 millones de euros del sector privado.

Además el «Spain Startup Co-Investment Fund» salió a finales de 2012 en colaboración con la IE Business School para crear la figura del inversor acreditado y establecer una relación de confianza con esos inversores. Con estos instrumentos, ENISA ha conseguido movilizar 2,8 euros

por cada 1 euro invertido. Nos ha permitido, además, captar el interés de inversores internacionales: de los 104 inversores, hay 24 que son extranjeros.

FB: Los inversores dicen que una barrera para atraer dinero de capital riesgo es la falta de salidas, entre otras, de un mercado secundario. ¿La línea ENISA Mercados Alternativos trata de cubrir ese fallo del mercado?

BFS: Esta ayuda está destinada a la financiación de los gastos que suponen la salida a ese mercado secundario. No es un mercado barato porque los gastos son importantes, con un coste medio de 3 a 4 millones de euros. El objetivo debería ser financiar operaciones de 50 a 100 millones de euros. El instrumento no está teniendo mucha demanda porque las empresas que necesitan financiación en ese tramo tradicionalmente han buscado financiación bancaria.

FB: La crisis está comprometiendo la viabilidad de muchas empresas ¿Cómo se gestionan las situaciones de morosidad e insolvencia?

BFS: Le estamos prestando mucha atención y estamos fortaleciendo los sistemas de seguimiento de cartera y gestión de riesgo. Sin embargo no debemos caer en el error de hacer similitudes con las entidades financieras y su gestión del riesgo. Tenemos la obligación de velar por asegurar el retorno a nuestra empresa de las inversiones que realizamos pero siendo conscientes de que nuestra labor implica un apoyo público a un nicho muy particular.

Si hay un impago [...], en primer lugar tratamos de buscar una solución amigable con nuevos calendarios y cuotas más adaptados a la viabilidad de la empresa. Solo si no hay posibilidad de pago se iniciarán las acciones correspondientes. Pero la prioridad es buscar una solución que le permita a la empresa remediar esa situación.

Fractus, Wuaki TV o Buy VIP han destacado por haber sido diana de grandes operaciones de adquisición desde el extranjero

FB: ¿Podría mencionar tres o cuatro casos de éxito donde la financiación ENISA haya tenido un impacto fundamental?

BFS: Los casos de éxito son la tarjeta de presentación de ENISA. Queremos que sean los beneficiarios los que pongan en valor nuestra labor. [...] Si hubiera que

citar algunos podemos nombrar Fractus, Wuaki TV o Buy VIP que han destacado por haber sido diana de grandes operaciones de adquisición desde el extranjero.

FB: ¿Exigen avales o garantías a las empresas que piden financiación ENISA?

BFS: En las líneas de financiación de la Dirección General de Industria y de la PYME no se piden avales y garantías más allá de las que ofrecen el propio proyecto empresarial. En la gestión de la línea de la *Agenda Digital*, sí se introduce ese requisito se podría pensar que esto le resta atractivo pero aun así hay demanda porque los plazos de carencia y de amortización hacen que esta financiación sea muy interesante.

FB: Con la llegada de un nuevo consejero delegado ¿se prevé un cambio de orientación estratégica de ENISA?

BFS: Sigue vigente el plan de actuación 2012-2015, que marca cuatro líneas estratégicas: 1) seguir financiando empresas innovadoras mediante préstamos participativos; 2) contribuir al desarrollo del capital riesgo; 3) gestión del riesgo de cartera de ENISA para garantizar la sostenibilidad de la empresa; y 4) la búsqueda de la excelencia en la gestión. No habrá cambios sino que se seguirá avanzando en estas líneas. Seguiremos siendo el jugador central en el préstamo participativo pues concedemos el 90% de los existentes en este país, si no tenemos en cuenta las operaciones intragrupo.