



**Dimitri Uralov**  
Emprendedor, inversor y coach financiero  
dimitri@fincoachbcn.com

## COACHING FINANCIERO

**Dimitri Uralov recomienda** a los emprendedores que valoren la posibilidad de iniciar sus negocios con recursos propios. Ante la sequía crediticia del sistema bancario, Uralov cree que las empresas

deben aprender a avanzar dependiendo exclusivamente de sus capitales. Una opción que elimina dependencias, otorga capacidad de adaptación y fomenta el rigor en el gasto.

# ¿Hay vida para las empresas más allá del crédito?

Llevamos años hablando de lo mismo. El problema está en boca de todos. No hay crédito. Los bancos han cerrado el grifo y están ahogando a nuestras empresas y nuestra economía.

El mensaje ha calado tan profundamente en nuestra mente que nos lo hemos empezado a creer. Una empresa no puede sobrevivir sin una línea de crédito, y un emprendedor no puede abrir un negocio sin un préstamo ICO o sin hipotecar su casa.

Pero... ¿nos hemos vuelto locos? ¿Desde cuándo esto es así?

### ¿De verdad hace falta un crédito para lanzar una empresa?

Puede que te sorprenda, pero una gran parte de la economía de cualquier país está formada por empresas creadas con recursos propios y que han crecido de manera orgánica, utilizando sus beneficios para continuar o expandir su actividad. Hay muchas más de las que pensamos, y no se trata sólo de pequeñas empresas. Apple, Mastercard, Amazon, Google, Microsoft, Cisco - todos estos monstruos tienen cero (!!) deuda financiera en sus balances y nunca o casi nunca han acudido a financiación externa para su desarrollo.

Empezar con lo que hay e ir reinvertiendo ganancias no es tan divertido como pedir un crédito ICO. Supone funcionar con pocos recursos al principio y tener un crecimiento mucho más lento. Pero, por otro lado, evitar la deuda es lo que aporta la independencia económica y la capacidad de adaptación - dos cosas tan deseadas en épocas de crisis como la actual.

### Piénsatelo bien antes de firmar

Por muy popular que sea, endeudarte a la hora de empezar o gestionar un negocio tiene demasiadas desventajas como para hacerlo en modo automático. Te obliga a trabajar más duro, ya que tienes que devolver la deuda con



intereses. Aumenta tus gastos fijos, justo en el momento cuando peor te viene. Crea una sensación de abundancia falsa: estás gastando un dinero que en realidad no es tuyo, fomentando el despilfarro y una inadecuada gestión de recursos. Y, sobre todo, hace casi imposible digerir el fracaso en caso de que las cosas sal-

**Empezar con recursos propios no es tan divertido como hacerlo con un crédito, pero da independencia y capacidad de adaptación**

gan mal (y lo normal es que salgan mal teniendo en cuenta las estadísticas de éxito de las pymes). ¿Cuántas personas a tu alrededor siguen pagando las deudas de sus proyectos fracasados?

### Ser tu propio banco

Empezar contando sólo con recursos propios no es nada fácil. Requiere más disciplina y muchísimo más trabajo antes de lanzar tu empresa. Tienes que administrarte y planificar muy bien para llegar con suficiente capital a la línea de salida.

Tampoco es divertido empezar con recursos limitados. No puedes comprar todo lo que necesitas. Todo es menos bonito y de segunda mano.

Sin embargo, curiosamente es esta falta de recursos lo que te convierte en un mejor gestor y empresario. Aprendes a decidir lo que es importante y de lo que puedes prescindir. Aprendes lo básico que es empezar a facturar cuanto antes. Aprendes a elegir inteligentemente. El dinero es tuyo, has trabajado duro para generarlo y no vas a despilfarrarlo tan fácilmente.

Si sale bien, puedes utilizar las ganancias para expandirte y crecer. Y si sale mal, puedes empezar de nuevo. No estás condenado de por vida, puedes tener una segunda (o tercera o cuarta) oportunidad. Y tus posibilidades de éxito son mayores después de la experiencia que has tenido.

### Mejora tu gestión

Estoy convencido: no necesitamos más financiación. Necesitamos aprender a administrarnos mejor. Trabajar y ahorrar, para poder después lanzar nuestras empresas con recursos propios, igual que lo hacen millones de personas en países menos favorecidos en todo el mundo. Gestionar y apartar, para evitar posibles problemas de tesorería a nuestra empresa y prepararnos para la expansión.

Así que la próxima vez que alguien se queje de que los bancos no dan créditos, pregúntate: ¿realmente es algo malo? ¿O quizás es una oportunidad para empezar a hacer las cosas mejor? ■



**Víctor López**  
Grup Jurisa  
Consultors d'inversions

## RECURSOS HUMANOS

**Víctor López sostiene** que productos financieros como las polémicas participaciones preferentes no son malos en sí mismos, sino si los adquieren personas inadecuadas. Para evitarlo, recomienda ponerse en manos de un asesor profesional.

# No existen 'malos' productos financieros, existe una mala colocación

¿Se imaginan a Fernando Alonso al volante de un todo terreno en un gran premio de Fórmula 1? Con toda seguridad no lograría ni clasificarse. Entonces ¿quiere decir esto que el todo terreno es un mal vehículo? Por supuesto que no, simplemente no es apropiado para esa competición.

En el mundo financiero, cajas y bancos, han 'colocado' productos como las participaciones preferentes y la deuda subordinada sin atender las necesidades de los clientes. De hecho, estas colocaciones masivas han sido para satisfacer sus intereses propios y no el de sus clientes.

¿Podemos afirmar que las participaciones preferentes son un mal producto? Sin ninguna duda no, no es un mal producto si lo adquieres conociendo el riesgo inherente de la inversión. La rentabilidad, muy superior a los depósitos tradicionales, es un claro indicador del riesgo del producto. Por lo tanto volvemos al título de este artículo de opinión: no existen malos productos, sino una mala colocación de los mismos.

¿Son las entidades financieras responsables? En la mayoría de casos la respuesta es un SÍ rotundo. El modelo de relación existente entre el inversor y el banco se basa principalmente en la confianza y la costumbre. La confianza es la base de todo acto en la banca, la mayoría de clientes carece de conocimientos amplios que abarquen productos tan complejos como participaciones preferentes, deuda subordinada, derivados, estructurados, etcétera y, por este motivo, necesitan de la confianza que les ofrece la persona que les atiende para tomar decisiones. La costumbre es el otro pilar de nuestra relación con el banco, arraigada desde generaciones, donde su principal característica es la autosuficiencia en el momento de contratar productos sin contemplar la alternativa de un asesoramiento externo independiente. Pues bien, el banco podría deducir que si el cliente confía plenamente en lo que le propone y además tiene la costumbre de aceptarlo, el éxito en la venta de productos financieros está prácticamente garantizado.

¿Es el cliente responsable de lo acaecido? En una pequeña parte es responsable. La mayoría tenemos la costumbre de tratar directamente con la persona de confianza del banco y creemos que todo lo que nos ofrecen es bueno para nuestros intereses. Es la costumbre y la confianza lo que nos ha llevado a firmar contratos de inversiones que si hubiéramos leído no los hubiéramos firmado. Por lo tanto tenemos parte de responsabilidad.

¿Cómo evitar en el futuro un caso como el de las participaciones preferentes? En teoría las normas existentes debían haber evitado las colocaciones masivas realizadas en los últimos años donde ya era obligatorio el test de conveniencia (MIFID). La CNMV, órgano supervisor, no actuó y está por ver cuántos informes serán favorables a los inversores que han presentado la reclamación oportuna. Por otra parte, los bancos no son imparciales en sus propuestas, por lo que no podemos considerarlos como 'nuestros asesores'. Además, los directores de las sucursales están obligados a cumplir unos objetivos impuestos por sus superiores. La presión es tan elevada que, a veces, colocan los productos sin tener en cuenta las necesidades de la persona que los adquiere. Por lo tanto deberemos leer completamente los contratos y solicitar que las explicaciones verbales sobre la bondad de los productos se reflejen en un escrito.

¿Qué herramientas disponemos como inversores para poder decidir la mejor opción? Principalmente debemos conocernos como inversores, saber qué riesgos queremos asumir, plantear necesidades futuras, estar constantemente informados de la situación financiera de las entidades con las que trabajamos y disponer de un asesoramiento profesional independiente.

La próxima vez que nos ofrezcan un producto financiero, consultemos a un profesional del sector, objetivo e independiente de la entidad ofertante, para que valore la idoneidad de la inversión y, además, siempre deberemos tener presente que la seguridad absoluta NO existe en inversiones. ■