

Aixeta tancada al crèdit

L'actuació dels bancs dificulta el dia a dia de les empreses vallesanes; Pimec ha assessorat 235 companyies de la comarca durant el primer semestre de l'any

Les empreses vallesanes estan patint per sobreviure Foto: J.M.O.

"Les empreses estan en crisi i els bancs han posat una creueta a tots els sectors. És molt preocupant, i encara ho serà molt més, però això no vol dir que no tingui solució". Així s'expressa Francesc de la Torre, director de l'àrea de finançament empresarial de la Pimec, a l'hora de dibuixar el panorama de les companyies catalanes.

En els sis primers mesos de l'any, la patronal ha assessorat 235 empreses vallesanes que amb prou feines tenien diners per desenvolupar la seva activitat quotidiana. I Terrassa no n'és pas una excepció. "Estem parlant d'una ciutat i d'una comarca que concentra una part important del teixit industrial del país. Hi tenim molta demanda d'assessorament i acompanyament bancari, si cal ho fem de manera física", explica de la Torre.

El Departament de Consultoria Estratègica i Finançament de la Pimec enumera els obstacles més habituals: dificultat d'obtenir diner nou (demanen massa garanties), problemes a l'hora de renovar el pool bancari (la complexitat de l'operació se suma a la poca agilitat de resposta de les entitats), el risc d'exclusió d'accés al mercat financer (la desaparició de les caixes ha provocat que moltes petites empreses perdin bona part del mercat financer) i, finalment, les dificultats d'accés al crèdit.

Receptivitat nul·la

Els problemes sorgeixen quan les entitats financeres no renoven els productes contractats (pòlisses o crèdits principalment). La manca de receptivitat dels bancs obeeix, sobretot, "al seu procés de metamorfosi, que els impedeix atendre ningú, i el fet que no volen córrer riscos amb les seves carteres".

A vegades també falta rigor, precisió i professionalitat en les dues parts. "En alguns casos els productes no encaixaven amb la funcionalitat de les empreses. Cal trobar un interlocutor vàlid a la banca", recorda el director de l'àrea de finançament empresarial de la Pimec. Segons ell, la relació entre la banca i l'empresa es va "distorsionar a principis del 2008. Allò va ser un punt d'inflexió i vam decidir intervenir-hi". La patronal va crear llavors una xarxa de 60 professionals per donar resposta a les empreses de tot Catalunya.

La metodologia és clara: es demana informació econòmica a les empreses afectades (balanços i altres) perquè la Pimec es pugui fer una idea exacta de cada cas i aplicar-hi les solucions més adequades: "S'ha de preparar la renovació dels productes amb la màxima antelació possible, plantejar-ho com un procés de negociació i vigilar que les condicions siguin assumibles i no escanyin les empreses", diu De la Torre. La via més raonable és la de capitalitzar el negoci per renovar les línies o aconseguir capital.

Garrofé: "La morositat continua creixent"

Per David Garrofé, secretari general de la Cecot, el 2012 està sent un any dur "perquè les garanties de la banca són més elevades i les empreses ho tenen molt difícil. És un problema que no s'ha resolt". Avisa de dos perills que s'acaben retroalimentant i que tenen conseqüències nefastes: "d'una banda, la morositat continua creixent i, de l'altra, la banca cada cop és més restrictiva. Potser ens hauríem de preguntar si una cosa no porta a l'altra". Pel secretari general de la Cecot,

la reducció del finançament a les empreses "continua i els provoca tensions de tresoreria".

Garrofé apunta que l'Estat "encara no s'ha acollit als 60.000 milions d'euros que De Guindos preveu de la UE, tot i que l'ajut comunitari previst és un fons d'uns 100.000 milions d'euros".