

## BANCA PÚBLICA I PIMES

Taula rodona en què van intervenir JOSEP GONZÁLEZ I SALA, president de PIMEC; GUILLEM LÓPEZ CASASNOVAS, conseller independent del Consell de Govern del Banc d'Espanya, i JOSEP-RAMON SANROMÀ, conseller delegat de l'Institut Català de Finances

21 d'abril de 2015

### **Josep González i Sala**, president de PIMEC

Si parlem del finançament de les nostres empreses, jo crec que podem dir que totes tenen una mancança estructural, que és la falta de finançament. I jo crec que totes les nostres empreses..., evidentment sempre hi ha excepcions, però la majoria tenen un problema estructural que és que van néixer amb una mancança de finançament i l'han continuat tenint. I aquest és un problema que ens passa a nosaltres, que pot passar en altres països, però que no és genèric. És a dir, no passa a França, no passa a Alemanya, no passa o, com a mínim, han estat millor que nosaltres.

Per què ens ha passat això? Perquè tenim aquest problema estructural de les nostres empreses? Per moltes raons. La primera és que hi ha hagut sempre una cultura de constituir empreses amb poc capital, i aquesta ha sigut una debilitat o un punt dèbil dels empresaris: intentar constituir empreses amb poc capital. També hi ha hagut una altra cultura que és la de distribuir els guanys en lloc de capitalitzar-los. O sigui, això també ha sigut un tema que hauria anat millor, potser, si els empresaris haguessin pensat a capitalitzar millor les seves empreses. Això per part dels empresaris. Però, per part dels governs respectius, podem dir que mai han pres una mesura fiscal o econòmica que incentivi la capitalització de les empreses, és a dir, que, per exemple, digui que si vostè no distribueix els guanys, doncs, li rebaixarem l'impost de societats. És un exemple. No s'ha fet mai i, per tant, per part dels governs no s'ha estimulat aquesta capitalització. Per

tant, han tingut molta distribució de guanys i poca capitalització a les empreses. Només ara, en aquest tema de polítiques de capitalització de les empreses, podem dir que en l'última reforma fiscal sí que es contempla una alternativa que, si capitalitzes guanys, puguis tenir uns incentius. Però és la primera vegada a la història que això passa i, per tant, és molt trist que això no s'hagi previst mai. Havent-hi governs d'esquerres, de dretes o del que sigui.

Un altre punt que ens ha portat a aquesta situació és que s'ha fomentat massa la cultura de l'endeutament, allò d'«apalancar-se». I com en els anys aquests de crisis no hi havia crèdit, recordo que em van dir: «És que això *de apalancarse viene de apalancamiento*, que vol dir *palanca y miento...*» Bé, no ho sé, si ve d'aquí, però, bé, va arribar a dir-se d'aquesta manera. També, a part d'endeutar-se, que potser ho hem fet massa, també ho hem fet molt focalitzat a institucions financeres. Potser no teníem altres mecàniques, però aquí l'endeutament ha sigut sempre centrat en les entitats financeres. Crèdits, pòlissa de crèdits, descompte de lletres, cartes de crèdit irrevocable, hipoteques...; és dir, tota l'activitat financera de les nostres empreses l'hem quasi focalitzada en moviments amb les entitats financeres. I, per tant, aquí la dependència de les empreses del sistema financer és molt més elevada que en les empreses d'altres països.

Un altre punt, que no sé si és causa o és cultura, és el de pagar tard. Aquí ens hi hem acostumat. Jo recordo que, fa molts anys, vaig estar vint-i-tres anys en una multinacional, es quedaven sorpresos que aquí el termini mínim de pagament fos noranta dies. «És que a Alemanya paguem a quaranta o cinquanta dies.» Bé, és que aquí ens hem acostumat a pagar tard. Ja dic que no sé si és una cultura o és una causa.

Tot això, què ens ha portat? Doncs, ens ha portat a una situació d'empreses amb pocs recursos propis i amb molts recursos aliens. Quan venen mal dades, com ens ha passat amb aquesta crisi, això és terrible perquè les empreses no aguanten. I, per tant, què ha passat amb aquesta crisi? Doncs, que l'agreujament d'aquest sistema financer ha tancat moltes empreses. Jo no dic que les empreses hagin tancat només pel problema financer, no és així; la crisi ha tingut moltes conseqüències. Però aquesta falta de capitalització i aquesta tancada de finançament han portat que un terç de les empreses han tancat per l'ofec financer, segons les nostres estimacions.

Han tingut —és veritat— baixada de vendes, però hi ha hagut una retirada de crèdit, del crèdit que ja s'havia donat, important. No es donava crèdit. I fins i tot ens trobàvem en situacions en què a una empresa l'entitat financera li deia: «Mira, aquell crèdit que et tinc donat te'l canvio per un ICO, ja el pagarà l'Estat, i jo recupero els diners.» Bé, les entitats financeres s'han salvat d'alguna manera fent operacions d'aquestes. S'han reduït els descomptes, o sigui allò de descomptar les lletres, que era molt propi del sistema espanyol, també es va reduir. Les cartes de crèdit, va arribar un punt que una carta de crèdit, que sempre havia sigut un document, és dir, una operació de venda a l'estranger que et fan una carta de crèdit irrevocable, això, la banca no solament ho descomptava, sinó que t'ho venia a buscar, et demanaven les cartes de crèdit. Bé, doncs, ens hem trobat sobretot amb empreses de fabricacions de béns d'equip, o diguem-ne processos de producció llargs, a les quals no descomptaven les cartes de crèdit, cosa que comportava un problema d'operativitat i, en molts casos, tancament d'empreses. Perquè, per exemple, una fàbrica de cartró que ha de fer un tren de fabricació de cartró, que tarda vuit mesos a fer aquella línia, no té capacitat financera per anar comprant matèries primeres, no en tenia, i això arribava un punt que, si no li descomptaven la carta de crèdit del client, doncs, aquella empresa havia d'anul·lar la comanda, o, en alguns casos, havia d'anar a veure al client i explicar-li que, per poder acabar la màquina, necessitava que li pagués per avançat. O sigui, vam viure situacions que no s'havien donat potser feia molts anys, i això ha sigut un autèntic calvari. I per acabar-ho de rematar, les companyies de caució, les companyies que garantien el bon final de les operacions de cobrament, van reduir dràsticament la seva garantia, amb la qual cosa de cop les empreses es van trobar que, si volien vendre a aquell client de França o a aquell client d'Alemanya, s'havien d'arriscar a vendre sense garantia, perquè la companyia els havia tallat la garantia.

Per què explico tot això? No pretenc fer una càrrega aquí contra el sistema financer, és fruit de tota una crisi que hem passat, per la suma de tots aquests factors, no crèdit, no donar-ne de nous, no descompte bancari, perdre garanties... Evidentment, s'havia d'estar molt capitalitzat perquè ho poguessis aguantar. I, per tant, això és l'origen d'aquesta forta mortaldat. Però això ho han patit totes les empreses? Doncs, no. Aquí cal fer un recordatori, perquè és important. Si analitzem aquests set anys de crisis, els bancs han tingut el rescat

bancari, els bancs han passat uns problemes molt seriosos, però hi va haver un rescat bancari de 50.000 milions, 60.000 milions que va permetre que poguessin trampejar la situació. I les administracions? Les administracions també han capejat aquesta crisi financera perquè, segons dades del Banc d'Espanya, van donar a les administracions, o les entitats financeres, un 17% més de crèdit. Per tant, amb aquesta crisi, les administracions no han perdut capacitat d'obtenir crèdits. I les grans empreses, què han fet? Doncs, senzillament, han retardat el pagament als subcontractistes. Avui ens trobem en situacions, encara avui, que les empreses de l'IBEX tenen una mitjana de pagaments de 180 dies. I això és una realitat. I, llavors, ens queda el quart teixit, que seria el teixit de pimes. I aquestes, què han tingut? Res. No hi ha hagut cap solució. I això ens ha portat a aquesta mortaldat d'empreses. És evident que, com deia abans, els bancs han patit. Han patit, han tingut les exigències de Basilea, han tingut les exigències de noves capitalitzacions; han patit o estan patint encara un problema fort, que és la morositat. Ara bé, jo alguna vegada m'he plantejat què hauria passat si les entitats financeres haguessin pogut continuar donant crèdit a les empreses i no haguessin tallat l'aixeta bruscament? Aquesta morositat que estan patint, seria la mateixa? Doncs, jo crec que no seria ni la meitat. Perquè abans tenies bons pagadors i mals pagadors. Amb la crisi, ens hem trobat amb empreses que poden pagar i empreses que no poden pagar, que és diferent. Vull dir, si tot el que he dit abans s'ha tallat, doncs, moltes empreses que volien pagar, com que els han tallat totes les vies de finançament, no han pogut pagar. I això ha comportat una morositat molt important.

Això està canviant. Avui podem dir que les entitats financeres comencen a donar crèdit, i jo diria que comencen a rivalitzar a donar crèdit. Hi ha més cautela per donar finançaments. La gent ha escarmentat, és evident. Hi ha més cautela, però jo puc dir que avui, sortosament, aquesta situació d'ofec que tenien sobretot les pimes està canviant. Ara, aquesta crisi ha fet una neteja d'empreses extraordinària; potser han tancat empreses que no es mereixien ser viables, potser per falta d'haver-se capitalitzat bé, per producte que no resistia els envits del mercat, pot haver-hi moltes raons, però jo els asseguro —i això és el que és més greu— que també hem patit la pèrdua d'empreses que, si ve la reactivació, les trobarem a faltar. Moltíssimes empreses intermèdies en què hi havia un coneixement, hi havia un *know-how*. En tancar-se l'empresa, aquest coneixement s'ha perdut, s'ha dispersat, s'ha jubilat

l'expert, s'ha posat en una altra activitat, ha muntat un restaurant, ha muntat un bar... En fi, aquestes empreses eren necessàries, feien uns processos intermedis que eren necessaris, i jo crec que les trobarem a faltar.

També hi ha una altra raó que influeix en tota aquesta anàlisi que estic fent sobre per què ens ha faltat finançament, i és la mida de les nostres empreses. Les nostres empreses, les nostres pimes sobretot, com a conseqüència de les raons que he donat —n'hi ha més—, no han crescut tant com potser hauria estat convenient. Si han retirat dividendes, si no hi hagut política de capitalització, si ha faltat crèdit, si es paga tard, si es paga a 180 dies... Com volem que aquesta empresa agafi grandària? Li estem posant totes les traves o s'està posant ella mateixa totes les traves per tirar endavant. També tenim una conseqüència, que és que tenim una mida massa petita. No és l'única raó el tema financer, hi ha raons fiscals, hi ha raons laborals, hi ha moltes raons que han frenat la mida de les empreses. Una de les raons és, per exemple, que a les empreses a partir de cinquanta treballadors havies de constituir comitè d'empresa i el comitè no era progressiu, feies un salt, o sigui, de no tenir cap persona passaves a tenir-ne quatre, per dir alguna cosa, o tenir-ne tres. Conseqüència, moltes empreses es frenaven i no passaven de quaranta-nou treballadors. Perquè això és una realitat. Quan vas fent més salts, també vas saltant de cop a molts membres del comitè. Bé, doncs, això ha sigut una raó perquè tinguem moltes empreses petites i automatitzades; és a dir, en lloc de fer-ne una de vuitanta treballadors, en tinc una de quaranta-nou i una altra de trenta-sis. També hi ha raons fiscals: fins a 6 milions de facturació, hi ha unes exigències; a partir de 6 milions, es compliquen les exigències. Per tant, segons el professor Antón Costas, si et mires les estadístiques d'empreses, fins a 6 milions hi ha moltíssimes, i a partir de 6 milions cauen. Per tant, hi ha moltes raons que fan que la mida de les nostres empreses no hagi sigut un factor de resistència en aquesta època de crisi.

Hi ha empreses que són petites en dimensió i marxen molt bé i són molt competitives. Però, d'una manera general, es pot dir que té una relació la competitivitat amb la mida de les empreses, en aquest món global que estem ara.

Davant d'aquesta situació, jo he fet una exposició de raons històriques que ens han portat a aquesta situació. Ara els vull explicar una anècdota, jo sempre dic que la cultura de no pagar bé, que la tenim molt arrelada i que nosaltres com

a PIMEC lluitem molt contra la morositat, no és res de nou, això no és a causa de la crisi. Aquesta cultura ve del rei Carles I d'Espanya i V d'Alemanya, i d'això fa cinc-cents anys, perquè aquest senyor va venir molt endeutat a Espanya, va venir amb els banquers flamencs i alemanys i se'n va anar a Almagro. Si vostès van a Almagro, veuran les cases dels banquers. Però va arribar un moment que els banquers van anar a veure el rei per exigir-li que pagués, si no, prendrien decisions, i el rei, com que no tenia ja ni un duro, perquè suposo que va venir molt pelat, els va cedir la concessió de les mines d'Almadén. I amb això va salvar la primera suspensió de pagaments. O sigui que la cultura de pagar malament i tard, jo penso que la tenim molt arrelada i evidentment ens costarà treure'ns-la de damunt.

Bé, què podem fer? Jo crec que ara cal prendre mesures variades i tothom hi té una part a fer, si volem aprendre de les experiències passades o canviar les estructures que tenim, o si volem arreglar la situació. Què hem de fer els empresaris? Bé, els empresaris jo penso que han de pensar, prioritàriament, en el finançament de les seves empreses. És dir, fins fa poc es pensava en les vendes, avui s'ha de pensar —primera cosa a fer de bon matí— si tens les finances bé. Perquè l'experiència et diu que una empresa en la qual les vendes baixen es pot anar ajustant. Això és com si baixes de pes: vas tancant el cinturó, vas estrenyent botons i sobrevius. Però si et falta el finançament, et pots morir d'avui a demà. I això ho hem vist. És a dir, l'empresa que ha anat a renovar el descompte, i no l'hi han renovat, o ha perdut un crèdit o el que sigui, no té capacitat de sobreviure. Per tant, per desgràcia, el tema del finançament agafa més prioritat que el tema de vendes. Per tant, compte, empresari, amb el tema financer, que és molt seriós. És més seriós que no les baixades de vendes.

Després, s'ha de dimensionar bé les inversions, les que fas i com les finances, perquè moltes vegades també ens hem trobat amb casos d'empreses que compren béns d'equip i els paguen amb un crèdit a curt termini. Això és una mala praxi, perquè el retorn d'aquesta inversió no permet cobrir un crèdit a tres anys. Per tant, això s'ha de vigilar. Hem de tornar a la cultura que els guanys s'han de reinvertir, no s'ha de prioritzar, com deia abans, la distribució dels guanys, sinó que s'ha de pensar que, si una empresa té guanys, ha d'enfortir el seu capital i els seus recursos, i això s'ha de tenir molt clar. S'han de buscar finançaments alternatius. Aquesta excessiva dependència del finançament bancari de les

empreses, en vista de les experiències, fa pensar que cal buscar altres sistemes complementaris de finançament. Per exemple, ara han entrat a Espanya entitats financeres que busquen inversions. Jo no dic que les busquin per un gran amor de finançar empreses, sinó que deuen veure també un factor de rendibilitat o d'especulació. Però el cert és que avui comencem a tenir aquí, a Espanya, entitats financeres que entren i que poden ser alternatives de capital. Això què vol dir? Vol dir capital de risc, vol dir fer fusions. És a dir, en tots aquests factors ens falta un comú denominador, i és la cultura de l'empresari. Aquí soc crític: soc admirador de l'empresari català, però soc crític amb aquesta mentalitat d'associar-se o de buscar un soci: què vol dir buscar capital de risc?, què vol dir una fusió? No som propicis a fer aquests processos, som molt individualistes, els catalans. No dic que sigui fàcil a la resta d'Espanya, però si hagués de posar els que hi tenen més dificultats seríem els catalans, potser perquè tenim orgull de la nostra empresa, pel que sigui. A vegades, a PIMEC, en algunes xerrades, sempre he dit que l'empresari català prefereix morir-se sol que sobreviure acompanyat. Bé, potser és una exageració, però alguna cosa hi ha d'això. Hi ha d'haver un canvi de cultura empresarial. Hem de pensar que a vegades no tenim més remei que associar-nos. Això forma part de les empreses.

Què ha de fer el Govern? Home, el Govern, com ja he dit abans, ha de posar en marxa mesures que estimulin la capitalització de les empreses. No podem oblidar que, fins fa dos o tres anys, si augmentaves el capital d'una empresa, havies de pagar un 1% d'impost de transmissions patrimonials. O sigui, es penalitzaven les ampliacions de capital. No hi ha hagut mai incentius i, a sobre, les penalitzaven. El Govern ha de pagar millor també, perquè està pagant molt malament, encara que ha fet una millora important; o sigui, estem en un procés de millora, d'escurçament dels terminis de pagament de l'Administració, però encara estem parlant d'una mitjana de vuitanta i escaig dies, quan la llei parla de trenta.

El Govern va posar en marxa una mesura que podia haver ajudat molt en el finançament, que era el criteri d'IVA de caixa. Va ser un fracàs, perquè no el van posar bé. Nosaltres estem demanant al Govern que el modifiqui, perquè aquesta és una manera de finançar les empreses. És a dir, el que és absurd és que una empresa hagi de pagar l'IVA d'una factura que encara no ha cobrat. Per tant, vol dir que estem finançant Hisenda, i, home, pagar impostos ja és un sacrifici, però finançar Hisenda..., ens costa molt assimilar aquest criteri.

S'hauria de potenciar la figura d'un compte corrent fiscal. Per exemple, les empreses que exporten cobren l'IVA i l'Estat té fins a sis mesos. A més, no hi ha regularitat a l'hora de tornar-lo. Tan aviat es torna el segon mes com es pot tornar al sisè mes, amb la qual cosa la planificació a les empreses és molt difícil. Però si hi hagués un compte corrent bancari, doncs, jo em descompto l'IVA dels impostos que he de pagar, seria una solució.

I, finalment, com a factors d'estat, jo crec que hi hauria d'haver la instal·lació d'un règim sancionador perquè el que no pagui dins dels terminis estigui exposat a unes sancions. Estem lluitant per aquest tema des de PIMEC; el que passa és que és una lluita complicada, perquè hi ha molta gent en contra que es penalitzi pagar a 180 dies. Això és molt llaminer.

Per part dels bancs, què penso que s'hauria de fer? Doncs, consolidar el que està passant ara, que s'està donant crèdit. Per tant, jo penso que estem en una línia de franca millora en la concessió del crèdit. I potser posar en marxa —jo crec que no en tenen— línies de finançament més pensades per a béns d'equip que no a curt termini. És a dir, la nostra banca ha estat sempre molt còmoda amb el finançament a tres anys. Jo crec que, amb plans d'inversió i tal, hi hauria d'haver línies de finançament en les quals el retorn fos a set anys, o fos a un termini que permetés estimular les inversions. Hem passat set anys de crisi, i un factor que també ens ha portat aquesta crisi és la pèrdua de competitivitat, perquè no hem fet inversions, la gent no ha pogut invertir. En tot cas, s'ha tornat més competitiva per la reducció de salaris, però no per la millora tecnològica fent inversions. Per tant, ara toca, aprofitant que torna a haver-hi confiança, tenir unes línies de finançament que permetin la inversió en béns d'equip.

Bé, penso que he fet un repàs de les coses que jo crec que s'haurien de fer. Si poguéssim fer moltes d'aquestes coses, doncs, francament, donaríem una empenta a la millora econòmica. Dit això, des de PIMEC som optimistes i creiem que la millora econòmica és un fet, i que no hi ha cap factor que pugui fer pensar que això no és així. Podríem parlar que les vendes milloren, les exportacions milloren, les empreses i sobretot les pimes estan creant ocupació. Les enginyeries i els col·legis d'enginyers estan tenint molt interès en els projectes. És a dir, el consum ha millorat, no hi ha dubte, la confiança ha millorat. És difícil ara trobar un factor econòmic que vagi enrere, cosa que fins no fa gaire mesos no era així. Per tant, esperem que això segueixi així.



**Josep-Ramon Sanromà**, conseller delegat de l'Institut Català de Finances

Bàsicament, intentaré resumir en deu minuts quina és la situació actual de la banca pública a Europa, quin és el camí que estem seguint des de l'Institut Català de Finances i quina és l'activitat que fem. Tres grans pinzellades. Molts dels temes els ha avançat ja el senyor González; per tant, no entrarem en el tipus de solucions que oferim. Quant a crear línies de capitalització per reforçar la solvència de les empreses, hem ofert principalment crèdit, a mitjà i llarg termini, per finançar inversions, que aquesta és la nostra missió. Per tant, em centraré una mica més en el concepte de la *banca pública* i en l'evolució que està fent en l'àmbit europeu i sobretot en el camí que intentem seguir nosaltres.

Com està la banca pública a Europa i quin tipus de banca pública perseguim i seguim des de Catalunya? Bé, avui en dia existeix ja una associació de bancs públics europeus, que ja té una llarga trajectòria. Formen part d'aquesta associació noranta bancs i institucions financeres públiques. D'aquestes, hi ha un percentatge significatiu a Alemanya, amb vint-i-sis institucions financeres. Les institucions de l'associació gestionen un total de 3,5 bilions d'euros i una xifra molt important està situada a Alemanya, 2,7 milions d'euros. El nombre d'empleats és de 190.000 empleats, dels quals 76.000 a Alemanya. Tenen una quota de mercat del 15 % sobre el total d'actius financers.

Per nivell de solvència en l'àmbit europeu, les tres primeres entitats són bancs públics. Per tant, vol dir que estan ben capitalitzats, ben preparats, diríem, per donar suport al teixit. El que potser és discutible és si l'activitat que fan ara, o que han fet fins ara, és la que s'ha continuar fent. Ja no és necessari que és continuï fent de mediació entre el Banc Central Europeu i les entitats financeres. Aquest Banc Central Europeu aporta liquiditat a les entitats financeres a través dels seus programes, el Banc Central Europeu ja tutela tota aquesta activitat i, per tant, té capacitat de distribució directa. No cal aquesta mediació de banca pública; el que falta és que la banca pública assumeixi risc. Això és el que ha de canviar i evolucionar al llarg dels propers anys. S'està treballant amb els reguladors europeus precisament per donar força a aquesta idea, a aquest concepte que la banca pública és necessària per compartir risc i per finançar projectes a mitjà i llarg termini. Per tant, redistribuir aquests mitjans.

L'àmbit d'actuació, en alguns casos, és estatal. En molts casos, majorment quant a nombre d'entitats, és regional, que vol dir que baixen al nivell del terreny de cada regió. Un exemple és, per exemple, que a molts dels *Länder* alemanys hi ha dos bancs públics, no només un, i molt especialitzats: un en el món de les pimes i uns altres més especialitzats en el món del finançament del sector públic. Per tant, dos àmbits, clarament combinant dos tipus d'especialització d'activitat: finançament al teixit empresarial, per una banda, i, en alguns casos, finançament al sector públic.

Seguint una mica amb aquest diagnòstic, què som nosaltres? Doncs, l'Institut Català de Finances aquest any celebrem el trenta aniversari. Som una institució financera de propietat de la Generalitat de Catalunya. Actualment, ja estem classificats des de fa quatre anys —bé, pràcticament cinc ja— com a institució financera no monetària per part del Banc d'Espanya. Per tant, estem una mica desenganxats del concepte de *sector públic* des del punt de vista de consolidació de deute, consolidació de dèficit, etcètera. I ja tenim una qualificació d'institució financera, i operem amb les mateixes condicions de mercat que la banca privada. Per tant, l'objectiu és que aquesta banca pública col·labori i cooperi, però sense trencar les regles de mercat, perquè, si no, es generarien desequilibris. En el marc de la unió bancària que es va aprovar el novembre del 2014, hem iniciat el procés de transformació del que és l'ICF actual, institució financera no monetària, en un banc públic europeu. Per tant, hem de complir les normes europees al cent per cent i adaptar-nos a aquell model europeu. No hi ha cap altra institució a Espanya que compleixi aquestes condicions. Avui hi ha un ICO (Institut de Crèdit Oficial) que té unes condicions especials, però no hi ha cap entitat com nosaltres a cap comunitat autònoma. És un factor diferencial que té la seva complexitat, sobretot quan parlem amb el Banc d'Espanya, que és el mitjancer en aquest procés de normalització, que demana aclariments, sobretot al Banc Central Europeu, per veure com s'ha d'interpretar tot aquest procés de transformació. Per tant, és un viatge que haurem de fer acompanyats del Banc d'Espanya, la qual cosa implica nova governança, noves estructures, consellers independents...

I què fem? Com ha passat en el conjunt, la baixada del crèdit ha sigut continuada i encadenada durant els darrers anys. Si ens n'anem cap al sector empresarial, entre el 2010 i desembre del 2014, la reducció del crèdit a Catalunya, només a Catalunya, ha sigut de 38.000 milions d'euros i, per tant, pràcticament,

un 24%. Això vol dir que un euro de cada quatre euros de finançament ha desaparegut, en aquest període de temps, ja no hi és, ni s'ha renovat. Per tant, vol dir que el venciment ha sigut superior a les entrades de nou finançament.

Com ho fem nosaltres? Bé, nosaltres anem a buscar els fons als mercats financers, als inversors. O sigui, avui la Generalitat no pot anar a buscar diners als mercats financers. Com diu el conseller Mas-Colell, el nostre banc és l'Estat espanyol, i l'Estat espanyol, a través del Fons de Liquiditat Autònoma (FLA), és el que ens dona la liquiditat. Tanmateix, en el nostre cas, ICF, sí que podem fer-ho i, per tant, sí que podem anar als mercats, i continuem d'una forma normal acudint als mercats a un preu més car que el Banc Central Europeu. Aquest és uns dels motius també per anar fent aquest procés de conversió, perquè, amb el nostre nivell de *rating* i amb la nostra dependència diríem accionarial de la Generalitat de Catalunya, doncs, el preu amb que aconseguim aquests diners és més car que si poguéssim anar a buscar aquests diners al Banc Central Europeu o a altres institucions. Fem aquesta mediació a través d'aquests instruments, finançament directe a les pimes, com veurem, cofinançament amb els bancs, 50% a 50%; fem mediació, vol dir que enviem diners als bancs com fa l'ICO, però amb una gran diferència: compartim risc. Assumim el 70% del risc, o el 50% del risc; aprovem el risc conjuntament i fondegem el 100% de l'operació amb els bancs. Per tant, el crèdit que rep en aquests moments de l'ICF, a través dels bancs, comporta una assumpció de risc. No és una substitució de liquidat. L'altra via més important és la d'aval, a través de l'ICF i d'Avalis. Per tant, nosaltres garantim fins al 50% del risc que assumeix un banc amb una entitat financera. Això és una línia especialment focalitzada per a pimes, amb menys de 50 milions de facturació, menys de 250 treballadors, etcètera.

I, per acabar, la nostra activitat, que ha anat creixent d'una forma significativa els darrers anys, és el capital de risc, o sigui, aportem fons a fons de capital de risc, i, per tant, som el que anomenen els anglesos *anchor investor*. Vull dir, comprometem un 10%, un 15% o un 20% d'un fons d'inversió per atraure inversors privats que inverteixen en empreses. I aquestes són les activitats que fem.

En aquests darrers quatre anys hem donat crèdit i risc directe, ja no hi ha cap operació en què no hàgim aportat risc, com a mínim d'un 50%, normalment el 70% o el 100% de risc, a més d'11.000 pimes i per un import de més de 3.000

milions d'euros. El 98 % d'aquesta activitat han sigut pimes i emprenedors. Per tant, en el moment que canvia el cicle econòmic, nosaltres hem de ser anticíclics i tota la capacitat que tinguem l'hem d'enfocar al lloc on fa més falta. En aquests moments, que ja no fem tanta falta, perquè hi ha més liquiditat, hem de potenciar les inversions a mitjà i llarg termini, no només de les pimes, sinó de les pimes i de les mitjanes empreses. Per tant, jugar de forma anticíclica, contra corrent, per cobrir els *gaps* que es produeixen al mercat.

Quant a la cartera d'inversions, en aquests moments tenim 13.213 clients que donen cobertura a 260.000 llocs de treball, 3.300 milions d'euros, i està distribuïda en aquestes proporcions, majorment en pimes i autònoms, empreses de tipus mitjà i el sector públic, i també molt distribuïda en àmbits regionals, també d'una forma molt proporcional. El primer beneficiari d'aquests crèdits és el sector de la indústria; el segon, el món de l'Administració pública, educació, sanitat, serveis socials, per aquest ordre.

Pel que fa al capital de risc —aquesta és la part que als periodistes, sobretot de la premsa econòmica, els agrada més—, la part més important de la xifra és la del finançament al teixit empresarial, 3.300 milions, però la que genera més atracció per al món mediàtic és el món del capital de risc perquè darrere de cada projecte hi ha una innovació, una emprenedoria, un emprenedor i, per tant, alguna cosa diferent del que és explorar xifres. Nosaltres, en aquests moments, tenim inversions acumulades i vint-i-vuit instruments de capital de risc, vol dir que hem aportat fons amb aquests vint-i-vuit instruments. D'aquests, d'alguna manera, hi ha sis instruments en capital llavor, que vol dir que són empreses que encara pràcticament no tenen facturació, tenen projecte, tenen gent que està disposada a posar-hi diners, a arrencar, però la majoria encara no han emès cap factura, encara estan en la fase de desenvolupament. Amb aquest col·lectiu tenim ja compromisos de l'ICB, per 9 milions d'euros, els altres inversors, 32 milions d'euros, en total 42. Això vol dir que, per cada euro que posem nosaltres, tenim un factor multiplicador de 4,5 vegades. Quan les empreses comencen a facturar i veuen que aquell projecte ja té sentit i ja hi entren inversors amb més ganes, és quan nosaltres multipliquem per més, perquè és quan s'aixeca l'expectativa de creixement i que aquell negoci generi molt de valor. Aquí tenim invertits en setze instruments gestionats per gestors privats i aquí el factor multiplicador és de 8,5 vegades; per cada euro que posem nosaltres, els inversors privats en posen 8,5. I

el capital de risc creixement ja cobreix quan una empresa ja està facturant i ja té resultats positius, automàticament ja té unes oportunitats d'internacionalització, d'expansió o de desenvolupament. Aquí hi tenim sis instruments, hem de fer-ne més i hem de fer-los més grans; aquí tenim compromesos ja 47 milions d'euros, però el nostre factor multiplicador encara és 2,9. Hem vist molts projectes que podem aportar capital de risc d'aquesta dimensió, però la resistència del propietari que hi entri un capital de risc, encara que aquest capital de risc tingui a dintre un 20 % o un 25 % de diners públics, és molt gran, perquè això li genera aversió.

He intentat fer una pinzellada d'això. Bàsicament, en aquests moments ja tenim invertits un 60% d'aquests diners compromesos, 413 milions d'euros, 233 companyies, ciències de la vida, el món de la salut, el de la innovació, el d'eines tant farmacològiques com instruments, doncs, 47 empreses amb 91 milions d'euros; en el món de la tecnologia, digitalització, 113 empreses amb 204 milions d'euros invertits; en el món industrial, 45 empreses amb 87 milions, i en el món de serveis, 28 empreses amb 31 milions. Hi ha molta diversificació, però avui continua sent un pol d'atracció molt important el món de les tecnologies, el món de la transformació tecnològica del món empresarial, a través d'empreses especialitzades a llançar aplicacions en innovació tecnològica, utilitzar la tecnologia com a eina de transformació d'altres sectors econòmics e industrials. Per tant, diversificat i molt concentrat. Aquí volem continuar impulsant aquest tipus d'instruments perquè permetran que aquestes empreses que estan en les diferents fases tinguin millor capital i inversors professionals que els ajudin a fer, d'una forma ordenada, el seu creixement, la seva internacionalització i la seva expansió.

**Guillem López Casanovas**, conseller independent del Consell de Govern del Banc d'Espanya

Què vol dir una pime? No està clar. Una pime a Europa són 250 treballadors, el punt de tall. Aquí a vegades es parla de petita i mitjana empresa amb menys de 5 treballadors, amb menys de 50 treballadors. Per més dificultat, les dades que puc aportar de finançament, que són les que dona l'informe del Banc d'Espanya, el tall que fan en el cost del crèdit l'estableixen a una facturació d'1 milió d'euros, que tampoc es correspon amb cap d'aquestes xifres de les quals estava parlant: ni 5, ni 50, ni 250. I sota el terme de *banca pública*, també aquí podem entendre coses diferents. El Banc d'Espanya no és un banc públic; és un regulador supervisor. I la paraula *pública*, entesa com l'entenen els anglosaxons, vol dir 'de la gent'; una escola pública és una escola que és precisament de la societat, les de l'Estat es diuen *State schools*. Alguns de nosaltres, quan parlem de banca pública, estem pensant de nou amb el que haurien pogut ser les caixes, si no es vessin mal pel camí, i el que pugui representar un estalvi popular, de la gent, amb una governança diferent. Per tant, jo no puc cobrir bé la interacció entre el que és banca pública i les pimes, sense haver de fer aquest descàrrec.

El que ha explicat el senyor Sanromà és el que hauria de ser la banca pública en resposta al que suposadament és una fallida de mercat. Hauríem d'identificar on el mercat falla; tal vegada podríem dir que falla perquè l'horitzó temporal d'alguns projectes són tan grans que no poden ser d'interès en taxes de descompte per a la banca convencional, o que requereixen una estabilitat financera que sobrepassa el que pot donar de si una societat anònima, que és, en el fons, el que és la banca privada, i que està sotmesa als albors de reguladors i de les conjuntures econòmiques. Per tant, com que jo no espero gaire, en aquest sentit, de la banca privada, ja no faré l'acudit aquell que et deixen el paraigua el dia que no plou i el dia que plou i el portes te'l reclamen. Però també vull ser comprensible perquè és una societat anònima que es deu, a diferència de les caixes, als seus accionistes. Poden fer un daltabaix amb el crèdit de les empreses i, tot i que poden haver promès tot i més, i en aquests moments, com deia molt bé el senyor González, ho estan prometent, el que dona l'altra entitat jo t'ho deixo amb un mig punt menys, però se l'ha pot canviar de la nit al dia, en funció d'una simple regulació. Per tant, jo no espero res en aquest sentit. Però sí que voldria fer, ni que sigui per la seguretat que em doni, un poc una visió de com està la situació del finançament

de les empreses per fer un poc de diagnosi abans de fer pronòstic, un pronòstic que ja serà estrictament valoració. El que faig és agafar l'informe trimestral de març, que acaba de sortir, i incorpore aquí les dades que a mi m'han semblat més rellevants.

En primer lloc, cal remarcar les diferències que existeixen en el cost del finançament. Això està calculat sobre el que seria el descompte de dividends, li diuen el *factor Gordon*, que és un indicador que dona un poc el cost ombra que una empresa és financi amb recursos propis. A partir d'aquí, el cost de finançament, l'evolució i com és diferent aquest cost per a les societats de menys o de més d'1 milió d'euros. Això és el tall que fa el Banc d'Espanya, a partir de la central de balanços. Bé, exclou o separa el que és el crèdit del consum, que és el gran absent en aquests moments, de l'excés més que el de les empreses, perquè les empreses, afortunadament, el març del 2015, està fent una variació a la baixa. Però, en qualsevol cas, el crèdit de les petites empreses de menys d'1 milió han baixat menys que el mateix euríbor, i la diferència de dos punts es manté, si fa o no fa, entre els dos tipus d'entitats, entre els dos tipus d'empreses al llarg del temps, dos punts seria la diferència. Una cosa molt interessant, no es dona cap referència espanyola, però el Banc Central Europeu passa una enquesta, regularment, a les empreses, són disset mil i escaig empreses del conjunt d'Europa, de la Unió Monetària, i nosaltres, Espanya, en té entorn de les mil.

Posats a rascar un poc el que són les preocupacions de les entitats, podríem dir que, en aquests moments, ja hi ha una tendència que no preocupi tant l'accés al finançament. A diferència del que passa a Europa, com la competència i els costos laborals, especialment, que és el que va pujant amb les respostes i que òbviament afecta la competència, la preocupació per la competència de les empreses està pujant. I això marca també diferència respecte del comportament de la resta d'empreses de la Unió Europea. És clar, això no et dona cap especificitat catalana, i dins d'aquestes empreses hi ha de tot, se suposa que és representatiu, però no és específic de les pimes.

Pel que fa a l'accés de les pimes al crèdit bancari, això és una lluita que ha tingut històricament el Servei d'Estudis del banc, perquè en realitat el que dona millor la diagnosi del que està passant, no és la disposició del préstec, és l'accés als nous crèdits. I això només ho tenim des del març del 2014, o sigui, quasi només

podem fer trimestrals i, amb un poc de sort, d'aquí a un parell de mesos farem l'interanual... L'important per veure la dificultat o com pot conllugar les entitats en les empreses no és l'estoc, és el flux. Aquí, com encara que podem fer comparacions i, òbviament, hi ha coses que són clares, la construcció és la que va patir la pitjor disposició de crèdit, perquè va caure interanualment un 40% l'estoc de préstecs disponibles. Fora d'això, hi ha una tendència ja a remuntar i el que s'espera.

Quant a l'obtenció de préstec o el rebuig en relació amb les pimes, el rebuig resulta que a la Unió Monetària Europea les pimes les tenen més altes. Però això també depèn de la demanda; si hi ha molta demanda i és molt agosarada i amb projecte innovador, etcètera, la possibilitat que hi hagi una taxa de rebuig és més gran. Si tu estàs en crisis, no hi ha projecte nou, la possibilitat de rebuig serà zero. Això en alguna època ha passat. Per cert, quan parlem de morositat en aquest terreny hem d'anar un poquet alerta. La morositat és una ràtio i puja molt quan no es donen crèdits, en el moment que s'estan donant crèdits la ràtio baixarà. Això, com a indicador, té dues visions: el que passa en el numerador, la morositat, però també el que passi en el denominador. No és cap garantia, per tant, mirar exclusivament la ràtio en si mateixa.

Les llar són les que han patit més i encara estan patint, en taxes interanuals, especialment pel que són els consums i altres excessos, perquè, com que no tenen avals, són les que tenen primes de risc més elevades. Què fan les empreses? Les empreses tenen un pes més important. El març del 2015, la inversió no residencial, si hi excluïem la construcció, el creixement comença a ser important; la previsió és que arribem a finals del 2015 entorn del 2 o 2,7 en creixement de disponibilitat de finançament per a les empreses respecte del PIB. I bàsicament això ve de la inversió de nou amb equip i actius.

Els tipus d'interès bancaris a Espanya, en aquests moments, són coneguts; el crèdit al consum està en el 6%, el que és habitatge està molt avall i en les hipoteques, els que han firmat euríbor més 0, 0,5 encara ens salva, però amb un 0,25 ens podem trobar en aquesta paradoxa que el que tingui una hipoteca l'hagin de pagar per tenir la hipoteca, per la garantia que té, al fi i al cap, tenir la hipoteca en lloc de cobrar de les seves rendes.

Les previsions que està fent el banc, tant del 2015 com al 2016 confien molt en la inversió. Òbviament, el consum, però també en la inversió. La inversió privada



guanya pes. És curiós, perquè es fa en un context en què la inversió pública està a la baixa. Per tant, la inversió privada respon pel seu compte, sense haver de respondre als estímuls que pugui donar la mateixa inversió pública. Per tant, ha de ser el mateix consum privat i la demanda exterior els que tirin endavant la inversió privada. De tota manera, estem en un context de despallanquejament, que ha de ser així a la força. Per tant, hem de generar una capacitat de finançament superior al nostre endeutament; i la ràtio d'endeutament de les societats no financeres i el PIB hauria baixat, si es compleixen les previsions, cap al 2016, uns 7 punts percentuals, les famílies, 4 punts. Aquesta és la previsió del comportament de l'economia espanyola pel que fa al finançament de les empreses. Amb incerteses.

I ho veig de nou aquí, amb les diferències entre Espanya i el nucli més important de la Unió Monetària Europea, per la diferència en el tipus d'interès bancari de les diferents empreses: per a les de menys d'1 milió i de nou per a les de més d'1 milió. I el diferencial, el tipus d'interès és tan baix que ara podrien dir que el diferencial no arriba a un puntet, partint d'anys en què ha sigut més important. Això com afecta la competitivitat? No sembla que aquest sigui l'element decisiu. Però, ho repeteixo, no ens fem gaire d'això, perquè pot canviar de la nit al dia amb un moviment que pugui fer Grècia en un sentit o en un altre, o una regulació del capital de primer nivell.

I, finalment, els factors que afecten la disposició del finançament, i també condicions que tenen a veure amb els préstecs bancaris. Fins a quin punt depèn de la situació econòmica, de les expectatives de negoci, de l'historial de crèdit, etcètera? Segons l'enquesta del Banc Central Europeu, les respostes demostren un canvi d'esperit, un canvi de sentiment, i hi ha més gent que pensa que anem en positiu que no que anem en negatiu. Aquesta diagnosi és molt poc específica de la nostra realitat catalana i se'm fa difícil fer un pronòstic mínimament elaborat, però podria dir un parell de cosetes. A veure, jo no sé què farà l'Institut Català de Finances, però sí sé que l'ICO, en el passat, quan ha volgut assumir risc per ell mateix, ho ha fet de manera desastrosa. Als contribuents els va costar moltíssim donar la morositat de tots els crèdits que es van donar i que mai no s'han retornat. La cosa millora quan la banca privada és particip, però, d'alguna manera, es desnaturalitza perquè el que fa és un canvi de cubell en el crèdit, sempre a favor de les empreses. I hem de pensar que nosaltres segurament ho farem millor, però tenim la càrrega de la prova. Després, sí que podem fer, i aquí ja aniria a la part

més de política econòmica, la regulació. Algunes coses que, ben elaborades, al meu entendre, estan en un document del Consell Assessor per a la Reactivació Econòmica i el Creixement (CAREC).

Com millorar aquest desbalanç que tenim ara en el finançament de les empreses que estan supeditades completament, especialment les pimes, al finançament bancari? I això és la volta al mitjà del món anglosaxó en què els percentatges entren al finançament que se'n diu *públic*, que vol dir del mercat, i el que és de les mateixes empreses a través de les entitats és diferent. Com ho podríem canviar això? La reforma fiscal, com deia bé el senyor González, ha millorat una mica, però fins ara hem estat amb una fiscalitat que ha premiat el palanquejament. Parlant del palanquejament, per l'impost de societats, el cost del capital aliè és deduïble de la base imposable de l'impost de societats i no ho és el capital propi. I, per tant, la reinversió ha estat relativament penalitzada. És clar, pots fer dues coses: o treure la deducció de tot, o posar deducció a tot. El que no pots fer és, amb un context que hauries de prevaler el despalanquejament, que l'estiguis subvencionant. Això s'ha corregit en part. La millor manera és com ho fan els belgues i els italians, que posen un valor ombra en el dividend reinvertit. Això és molt important, perquè les nostres empreses, especialment les petites, són les que tenen, per l'estructura del negoci familiar, unes guanys més grans de reinvertir i no repartir. La regulació que tenim fiscal en aquest tema és molt orientada a les empreses de l'IBEX, per entendre'ns, les empreses del mercat de valors, que necessiten repartir dividendes per indicar que van bé, tot i que durant molta època ho han hagut de fer emetent deute. Un deute que, per altra banda, recuperaven en part a través de la deducció de l'impost de societats. Això ho tenim malament, ho hem de corregir. Una altra idea al qual es podria donar voltes és capitalitzar el que ha sigut el pagament de l'impost de societats de les empreses que abans de la crisi anaven bé. Si una empresa abans de la crisi pagava impostos de societats volia dir que tenia cartera, que li anaven bé les coses, etcètera. Quan hi ha la crisi i a algunes empreses se'ls talla el finançament normal, això les deixa amb finançament parcial, i se'ls talla de la nit al dia, simplement perquè hi ha normes noves que venen de la casa mare, de les seus centrals. Una manera d'aixoplugar aquesta situació hauria sigut descomptar el que han sigut els impostos associats pagats en els últims ics anys i retornar-ho com a crèdit tou, perquè l'Estat no deixa de ser un accionista curiós. Quan les coses et van bé, passa el rasplet de

l'impost i, quan les coses et van malament, el màxim que et diu és que guardis les pèrdues quan tot el que siguin els beneficis futurs.

Això, amb una crisi que ha tingut doble recessió, és parlar barat, que diuen els anglesos, perquè, a dos o tres anys, tu no recuperaràs res en deduccions fiscals, però el més probable és que siguis mort. Per tant, una manera d'insufflar, a part que hauríem hagut de detectar els que anaven bé, també premiàvem els que complien fiscalment aquestes coses.

Deixo tot el que pot ser la idea de recuperar l'estalvi miscel·lani, popular, el que ha sigut sempre a la banca minorista, amb algunes propostes. Avui llegia que s'afavoreix el que han sigut les propostes del Regne Unit, que van en aquest sentit, de separar el que és una banca i l'altra. Si volem donar a aquesta banca, a la de minorista, la idea que és pública perquè està més pròxima a la gent, doncs, això implica iniciatives que em consta que en aquest país s'estan pensant, almenys de recuperar el que havia sigut l'esperit d'algunes caixes que compten, com a mínim, amb la complicitat de molts ciutadans que estan farts d'aguantar els ruixats sense paraigua, per fer una metàfora. Per tant, aquesta és una iniciativa que té el seu sentit si s'aconsegueix fer bé.

Però recordo dues coses. La primera, el rescat bàsic, i amb això contradiré el que ha dit el senyor González, no ha estat un rescat bancari, ha estat un rescat de caixes. El rescat d'accionistes de banca ha sigut molt escadusser. Per exemple, el Banco de Valencia i poca cosa més. Per tant, les caixes nostres ho han fet molt malament. I, en segon lloc, si hem d'entrar en aquest terreny de nou, de banca pública, de banca de confiança, d'estalvi popular, etcètera, el governant s'ha de canviar molt. Perquè aquí hem badat tots. Hem badat el Banc d'Espanya, però, abans que el Banc d'Espanya, ha badat la Generalitat. Quan es reivindica una competència i es posa a l'Estatut i es diu que la governança quedarà dependent del nostre Govern, això s'ha de fer. I, en el nostre cas, si es va fer, es va fer molt malament.