

OXIGEN PER A LES EMPRESES

El nou pla aprovat fa pocs dies pel Govern per pagar proveïdors ha d'injectar liquiditat als ajuntaments i empreses i ajudarà a resoldre un greu problema en els pagaments dels consistoris que fa anys que s'arrossega



Xevi Gasau
ASSESSOR FINANCER

La mesura que ha implantat el nou Govern perquè els ajuntaments puguin pagar els deutes pendents a proveïdors és una excel·lent notícia per moltes empreses gironines que depenen directament o indirecta de l'administració pública. Els ajuntaments paguen de mitjana als creditors a més de 150 dies, quan la llei de morositat estableix que ho poden fer a un màxim de 45 dies de la data de la factura. És a dir, de mitjana incompleixen en més de 100 dies el termini de pagament. El més preocupant és que molts ajuntaments han fet els deures i, com el cas de Girona, paguen les factures en el temps establert. Això significa que n'hi ha molts que paguen a un any de la data de la factura i altres casos més flagrants, ja coneguts pels empresaris del sector, paguen les seves factures amb 2, 3, 4 o fins i tot 5 anys de retard.

Aquesta situació, però, no és nova ni ha vingut provocada per la forta crisi. Ja abans d'afrontar aquesta crisi econòmica, l'administració pública pagava les seves factures amb molt de retard, a gairebé mig any de la recepció de la factura; provocant unes des-

viacions de tresoreria importants i unes elevades despeses en comissions i interessos financers per les empreses que volien treballar pel sector públic. Les empreses, però, ho aguaven amb més o menys facilitat pel gran volum de crèdit i alhora repercutien aquestes despeses als consistoris amb un marge més ampli en les seves vendes.

No obstant, amb l'aixeta del crèdit tancada pels bancs i amb un dèficit cada vegada més important dels ajuntaments per la davallada dels ingressos, sobretot per tot el que generava el sector de la construcció, s'havia provocat una situació insostenible.

El nou decret hauria de permetre a les empreses que treballen pel sector públic cobrar aproximadament la meitat de la seva facturació anual; ja que està previst que es paguin totes les factures anteriors al 31 de desembre del 2011. Així, una empresa que factura 10 milions, té un saldo pendent de cobrar de 4-5 milions que hauria de cobrar escalonadament a partir del mes de maig, quan està previst que es comencin a liquidar les factures més antigues. Sens dubte, la nova línia ICO injectarà liquiditat a constructores i altres empreses, que podran pagar els seus proveïdors i també podran desencallar les inversions que tenien en suspens pels pocs recursos de què disposaven.

Finalment, el Govern espanyol ha sabut rectificar a temps i prioritzarà a l'hora de fer els pagaments a les factures més antigues. Inicialment, havia proposat una quitança per intentar reduir el deute total però

davant la forta indignació dels empresaris ha tirat enrere la proposta inicial. Una condonació del deute només afavoriria els municipis que vergonyosament han deixat de pagar les seves factures durant mesos i anys i penalitzaria els que han sigut bons pagadors i sobretot els proveïdors que han aguantat tant de temps sense cobrar.

Aquesta setmana els Ajuntaments han presentat la llista de factures que tenen pendents de pagament al Govern i posteriorment hauran de preparar un pla de viabilitat. Hauria estat convenient que les empreses consultessin amb els Ajuntaments que totes les seves factures estan contemplades a la llista i no n'hi ha cap que es queda al calaix, com han fet històricament els alcaldes més corruptes.

No obstant això, també seria aconsellable que les empreses seguissin reclamant, per la via oficial o extraoficial, els interessos de demora generats pel retard en el pagament de la factura pel greuge que els ha significat.

El Govern dotarà les arques municipals de 35.000 milions i els Ajuntaments disposaran d'un préstec al 5% a 10 anys, amb dos anys de manca on només pagaran els interessos, per l'import que han de cobrar del Govern els propers 10 anys. Així, si un municipi rep cada any 500.000€ de l'Estat,

«Molts ajuntaments paguen a un any de la data de la factura, però hi ha casos més flagrants que paguen les factures amb 2, 3, 4 o fins i tot 5 anys de retard»

podrà tenir el préstec de gairebé 5 milions d'euros.

Els ajuntaments més sanejats i més ben gestionats no hauran de recórrer aquest pla de finançament per posar-se al dia perquè ja han pagat totes aquestes factures. En principi, sembla un bon acord, on totes les parts hi han de guanyar. També els bancs, que amb temps difícils com els actuals i amb la morositat a límits històrics, trauran un bon negoci amb préstecs avalats pel Govern i amb les màximes garanties.

No obstant, el principal inconvenient que es planteja és per als ajuntaments més morosos i que tenen factures retardades de pagament de molts anys ja que segurament no rebran prou diners per satisfer els pagaments a tots els proveïdors. Per sort, no hi ha massa municipis gironins en aquesta situació. Els ajuntaments de zones com València o Andalusia són molt més morosos i paguen amb molt més retard que la mitjana espanyola.

Així mateix, l'administració local podrà posar-se al dia i complir els seus compromisos de pagament però veuran reduïts els seus pressupostos els pròxims anys per pagar els interessos i deutes antics i hauran de minimitzar les inversions. L'exportació haurà de ser una de les bases per treballar en un futur a curt-mig termini. La llàstima serà que moltes empreses no ho podran fer perquè hauran caigut pel camí durant aquests últims anys per la irresponsabilitat de molts alcaldes i ajuntaments i per la passivitat i poca professionalitat del Govern de Zapatero.



Adrián Díaz
SOCI FUNDADOR DE SEDEENCHINA
► www.sedeenchina.com

XINA, EL FUTUR DE L'ECONOMIA

L'articulista analitza els passos que cal donar a la Xina, un mercat que es planteja com una opció per a la supervivència de moltes pimes

Amb l'actual crisi econòmica, les petites i mitjanes empreses passen per una situació crítica, en la qual trobar noves vies de negoci per no quedar-se estancades és bàsic per continuar amb la seva activitat. La creativitat es converteix, per tant, en un pilar fonamental sobre el qual construir les noves bases del nostre negoci.

No obstant això, no cal oblidar que l'enginy i les idees innovadores van a estar sempre supeditades als recursos dels quals es disposin.

Diversificar públics, llançar nous productes, renovar la imatge de la companyia o fer-se amb nous mercats són les directrius que més es plantegen els empresaris, encara que no tots compten amb l'assessorament necessari per poder fer-ho amb èxit.

De fet, una de les accions que més es plantegen les pimes és la de dirigir-se a

nous països emergents on els seus negocis puguin encaixar, com és el cas de la Xina. Són molts els empresaris que saben que el futur de la seva empresa passa per arribar a comerciar en aquest país, però abans de llançar-se cal tenir clars alguns aspectes.

En primer lloc, cal elaborar un pla de negoci que valori la viabilitat del projecte que es vol realitzar. El mercat xinès és

«El mercat xinès pot ser el futur per a moltes pimes, però és molt ampli i cal trobar el nínxol de mercat on pugui encaixar la nostra iniciativa»

«Portar a terme qualsevol activitat obliga a trobar un aliat que solventi problemes burocràtics i faciliti les relacions governamentals»

molt ampli i cal trobar el nínxol de mercat en el qual pugui encaixar la nostra iniciativa. Posteriorment, l'obertura del negoci requereix la realització d'operacions com tràmits burocràtics, recerca de clients, contacte amb fàbriques, compra de mostres, assistència en viatges, gestió d'incidències, etc.

A més, la necessitat de contactes a la Xina per portar a terme qualsevol activitat obliga a trobar un aliat que solventi tràmits burocràtics i faciliti les relacions governamentals. Per això, existeixen empreses que ajuden amb aquestes tasques, posant a disposició de l'empresa la seva experiència així com contactes en el gegant asiàtic.

D'aquesta forma, podem trobar a la Xina una nova via de negoci, un mercat on funcionin les nostres idees i, en definitiva, una sortida a la crisi que ens permeti fer aixecar el cap al nostre negoci.

Bellvehí advocats
el despatx de les empreses