

Se endurecen las exigencias y garantías bancarias

Las entidades financieras deniegan uno de cada cuatro préstamos solicitados por pymes

Una encuesta del Consejo de Cámaras de Comercio refleja que el 35,5% de las empresas pidieron un crédito en el segundo trimestre del año ► La mitad de los que obtuvieron financiación la avalaron con su patrimonio personal

B. MÁRQUEZ • Pontevedra

"Es una auténtica carrera de obstáculos y así casi es imposible levantar cabeza". Es la queja del propietario de un establecimiento comercial de Pontevedra que, tras varios meses de negociación y con un historial de diecisiete años de beneficios detrás, ha conseguido finalmente un nuevo préstamo del banco con la que lleva trabajando desde el día que abrió su negocio.

El ha tenido suerte. Las entidades financieras han denegado uno de cada cuatro créditos solicitados por pymes, microempresas o autónomos, tal como refleja la última encuesta sobre acceso de pymes a financiación ajena realizada por la el Consejo General de Cámaras de Comercio de España. Son datos correspondientes al segundo trimestre del año y que, en opinión del presidente de la Asociación de empresarios de la pequeña y mediana empresa de Pontevedra (Aempe), José María Corujo, son "perfectamente extrapolables" a la realidad local y provincial.

"Los obstáculos son los mismos en Pontevedra que en Toledo o en Girona" sostiene Corujo Seguido quien no duda en citar las dificultades para conseguir financiación y la caída del consumo como los dos principales problemas que tienen que afrontar los pequeños empresarios y emprendedores pontevedreses.

La encuesta del Consejo de Cámaras señala que, entre abril y junio del presente año, un 35,3% de las pymes solicitó ayuda financiera, frente al 47,8% que lo hizo en los tres primeros meses del año. Una caída que, la encuesta vincula, básicamente al endurecimiento de las condiciones y requisitos impuestos por las entidades financieras para conseguir o renovar una línea de crédito, un préstamo... pero que el presidente de Aempe y vicepresidente de la CEP asocia también al hecho de que la crisis se ha llevado por delante a numerosos negocios.

Patrimonio personal

El 68,5% de los que tramitaron la solicitud de préstamo lo obtuvieron aunque no siempre en la cuantía planteada y eso que, según especifica la encuesta cameral, la mitad (el 50,1%) de los beneficiarios del



Novagalicia presentó en mayo una oferta de productos financieros a empresarios locales. // Raía Vázquez

crédito puso como aval —por propia iniciativa o a instancias del banco— su propio patrimonio personal.

"Está en juego no solo mi negocio, el trabajo de toda una vida, sino también mi casa" señalaba ayer una empresaria local que ha conseguido

renegociar el préstamo solicitado hace cuatro años para ampliar la firma de servicios que comparte con otros dos socios que se han

visto obligados a asumir un idéntico compromiso.

Tan sólo el 6,3% de los encuestados declaró no haber tenido problemas para tramitar una nueva línea de crédito.

Carrera de obstáculos

Los pequeños empresarios critican las dificultades crecientes —"una verdadera carrera de obstáculos" en palabras de Corujo Seguido— que tienen para acceder al crédito y que se traduce en un dato para ellos significativo: si de abril a junio consiguió financiación el 68,5% de los demandantes de ayuda, entre enero y marzo ha-

bía logrado su objetivo el 75,8% de los solicitantes.

La encuesta cameral enumera los principales obstáculos citados por los titulares de las pymes a la hora de conseguir financiación ajena: el aumento de los tipos de interés (apuntado por el 80% de los entrevistados), el encarecimiento de los gastos y comisiones bancarias (señalado por el 69,8%); exigencias más duras a la hora de pedir garantías y avales (por el 84,8%), que el volumen de financiación proporcionado se ha reducido (aludido por el 21,8%) y la dilatación en el plazo de respuesta de la entidad (por el 52,5%).

Corujo: "La banca se preocupa de resolver sus propios problemas y ni siquiera apuesta por los viejos clientes"

Las dificultades para acceder al crédito y una caída libre del consumo son los principales retos que tienen que afrontar las pymes que en la ciudad, mayoritariamente, están asociadas al comercio y la hostelería.

La subida del IVA en septiembre preocupa especialmente a las pequeñas empresas que no tienen o tienen muy pocos recursos para compensar una previsible disminución de clientes, reconocía ayer el presidente de

Aempe, José María Corujo, para quien los obstáculos para conseguir financiación no hacen más que crecer. De poco o nada sirve, en su opinión, los rescates bancarios sino las entidades financieras "olvidan su función social".

"Hoy por hoy la banca, con el dinero que les llega, se preocupa solo de resolver sus propios problemas y ni siquiera apuesta por los viejos clientes que están en dificultades" refle-

xiona este portavoz empresarial, que recuerda que las microempresas y las pymes suponen más del 90% del entramado económico y laboral de Pontevedra

"No renuevan líneas de crédito, piden más y más garantías y avales... vamos que trabajan con riesgo cero" añade el presidente de Aempe y vicepresidente de la CEP.

Si el acceso al préstamo bancario es cada vez más compli-

La subida del IVA, un "mazazo" para los pequeños negocios

Comercios, establecimientos hosteleros y hoteleros y pequeños negocios temen la inminente subida del IVA por lo que puede suponer de ahondamiento en una caída del consumo que no cesa desde hace más de un año y en consecuencia en un desplome adicional de los mercados ingresos empresariales. Desde Aempe se evalúa la posibilidad de coordinar ofertas o compensaciones entre sus asociados (medio millar de firmas en la ciudad del Lerez) para contrarrestar una posible pérdida de clientela.

Será "un mazazo" para las economías familiares y de las pequeñas empresas, reconoce el presidente de Aempe, José María Corujo, quien sin embargo se resiste a calificar de "punitiva" el incremento de la tasa impositiva.

Antes y después

Septiembre marcará un antes y un después en muchos comercios y negocios locales ya que si no hacen una buena campaña y no logran recursos para sostener los gastos del último trimestre se verán abocados al cierre. "No hay que olvidar que, por ejemplo, muchos comercios están regidos por autónomos y estos propietarios-trabajadores llevan meses sin cobrar, acumulando deudas y sin perspectivas de remontar en la campaña de navidad" explica José Corujo.