

IX Coloquio Servicio Público-Gestión Privada: ¿Qué deben hacer los poderes públicos para ayudar a superar la crisis económica y empresarial?

Carles Ventura, Subdirector General de Banco Sabadell

Las medidas del sector financiero público y del sector financiero privado (bancos y cajas de ahorro) en el impulso a la actividad productiva en tiempos de crisis. ¿Son eficaces?

1. Tres ideas básicas que en el BS queremos tener muy presentes:

a) La situación económica actual y la problemática que está viviendo un número importante de empresas es compartido por todos y nosotros no somos ajenos a esta realidad. Lo comento, por que les voy a hablar de diversas medidas de impulso a la actividad productiva y, por tanto, son acciones con marcado carácter optimista y positivo.

En este sentido, uno de los efectos de la caída de Lemhan Brothers fue una crisis de confianza. Sin pretender hacer un análisis marco económico ni de lejos, esta falta de CONFIANZA se ha transmitido al global de la economía, actuando como agente acelerador. Es labor de todos recuperar esta CONFIANZA .

b) En todos los aspectos empresariales y financieros, se requiere un nivel de esfuerzo muy superior al de hace unos años para obtener los mismos resultados.

c) En este entorno, lo que nos preocupa y ocupa en el BS es que nuestro equipo humano tenga la capacidad de gestión necesaria para ser eficaces a la hora de tomar decisiones y actuar.

2. **Qué medidas hemos adoptado?**

La más importante (aunque no nueva) y de la que se derivan el resto de acciones concretas es:

LA PROXIMIDAD AL CLIENTE

**Estar cerca**

**del Cliente:** Por que queremos identificar los proyectos con futuro y **CRECER** con ellos. De hecho, este es casi nuestra razón de ser.

**Estar cerca**

**del Cliente:** Por que queremos poder **ANALIZAR CASO A CASO** aquellos clientes con cierta problemática para **DETERMINAR:**

- Aquellas empresas en que hay un problema de liquidez pero no de solvencia (**APOYAMOS**).
- Aquellas empresas en que hay una problemática en el corto plazo pero tienen proyecto, están "haciendo los deberes", y son viables a medio plazo (**APOYAMOS**).

**Estar cerca**

**del cliente:** Por que queremos **FIDELIZARLO**, estableciendo una relación banco-cliente más intensa y, por tanto, más **RENTABLE** para ambas partes.

**Estar cerca**

**del cliente:** Por que pretendemos **ANTICIPARNOS** tanto en aquellos casos en que haya oportunidad de negocio como en situaciones más complejas.

**LA CAPTACIÓN COMO OBJETIVO PRIORITARIO:**

En el entorno económico actual, algunas empresas desaparecen. Asimismo, el empresario se fija como uno de sus objetivos "desapalancarse". Es decir, reducir su nivel de endeudamiento. Ello, provoca que la demanda de crédito se haya reducido.

Por otra parte:

En tiempos de crisis la "vocación" emprendedora puede agudizarse.

En tiempos de crisis, las acciones emprendedoras son, si cabe, más reflexionadas y sólidas.

Es por ello que, en estos momentos, una actividad siempre importante como es la **CAPTACIÓN** pasa a ser trascendente. En el BS nos hemos fijado como objetivo incrementar la **CAPTACIÓN** de nuevos clientes. Ello, tanto en el ámbito de las empresas como de los negocios, donde tenemos en marcha campañas para segmentos como los Comercios, Autónomos o las franquicias.

**CONVENIOS INSTITUCIONALES:**

Durante este ejercicio 2009 hemos firmado un total de **15** convenios con instituciones empresariales (CEOE, Cecot, pimec, etc...). Aparte de suponer ventajas para sus asociados, es destacable la voluntad de **COLABORACIÓN** que ponen de manifiesto dichos convenios.

**3. En que productos y segmentos estamos más activos?**

- Actuando de forma muy decidida en:

- a) Todo lo relacionado con las líneas de apoyo al crédito con estado y Comunidades Autónomas. Cabe destacar las **LÍNEAS ICO** (cuota del 7%, lo que supone más del doble de nuestra cuota natural) y las líneas **ICF** (dónde tenemos una posición preponderante).
- b) Todo lo relacionado con la actividad **TRANSACCIONAL** de las empresas. En este sentido, estamos especialmente activos en todo lo relacionado con el **CIRCULANTE**, especialmente descuento, factoring y confirming
- c) Negocio de **INTERNACIONAL**, dónde siempre hemos tenido una presencia destacada y actividad en la que en este ejercicio 2009 nos hemos focalizado.

**4. Un tópico. Los bancos prestan?**

Es cierto que el entorno económico actual obligan a ser más selectivos, pero un proyecto/empresa con un buen equipo gestor, que se está adaptando al entorno actual, con un producto de futuro y que ha tenido la preocupación de prestar cierta atención a su balance en los últimos años, **TIENE FINANCIACIÓN**.

**5. Las medidas descritas son eficaces?**

Esto lo veremos con el tiempo. Yo pienso que unas políticas dirigidas a estar cerca del empresario, discriminar y apoyar a los proyectos/empresas con futuro, y con una red enfocada a actuar en este sentido, son eficaces, y quizás las únicas que debe hacer un banco pensado tanto en el medio y largo plazo como en el corto.