

Crisi actual de la liquiditat empresarial (9-4-2020)

Per Joan Massons. Professor de Finances a UVic-UCC, ESADE i Universitat de Deusto. Consultor en estratègia empresarial. Acadèmic numerari de la Reial Acadèmia Europea de Doctors.

joan.massons@esade.edu

Objectius de la meva intervenció: Fer palesa la manera de controlar l'impacte de la pandèmia sobre la liquiditat empresarial, descrivint tanmateix la força d'aquest impacte en funció de la diferent tipologia i organització empresarial.

El que no és pretén és entrar en una visió macroeconòmica ni descriure al detall els ajuts que s'arbitren en aquests moments a les empreses, màxim quan hi ha cert desconcert per part de l'Administració i febles reaccions a la Comunitat Econòmica Europea.

D'altra part, les mesures de caire social i d'ajut a les empreses varien en poc temps. Hi ha una incògnita creada encara sobre la finalització dels moments actuals de màxim confinament.

La meua intervenció no és exhaustiva en diversos aspectes que presentaré. No la faig exhaustiva per a guanyar claredat en la meua exposició i per no allargar-la excessivament.

I-UNA VISIO ANYAL DE LA GESTIO DE LA TRESORERIA

Quan ens toca fer formació o consultoria empresarial sobre la temàtica de la gestió de la tresoreria expliquem la necessitat de crear un pressupost de tresoreria anyal i periodificat per mesos, dividit en quatre blocs fonamentals que són:

L'anomenat Pressupost Ordinari de Tresoreria en primer lloc, el Pressupost extraordinari en segon lloc i el moviment financer de l'IVA, així com la necessitat d'un coixí de liquiditat mínima de seguretats en tercer i quart lloc. El coixí de liquiditat pretén ser una seguretat davant de certes contingències o circumstàncies imprevistes.

Definició del Pressupost Ordinari: Aquest pressupost reuneix previsions de cobraments i pagaments, és a dir moviments purament monetaris que reuneixin obligatòriament dos requisits:

- En primer lloc, han de ser moviments monetaris vinculats directament amb l'explotació específica de l'empresa: les vendes, la producció (o operacions) i l'administració-direcció.

-En segon lloc, han de ser moviments habituals, rutinaris, és a dir consubstancials a les activitats del dia a dia.

Exemples són els cobraments previstos de clients contra el pagament a proveïdors, personal i altres epígrafs consubstancials al dia a dia.

Definició del Pressupost extraordinari: Aquest pressupost integra previsions de cobraments i pagaments que reuneixen un de dos requeriments:

En primer lloc, poden ser moviments vinculats a l'exploració específica de l'empresa però que no tinguin caràcter habitual o rutinari: inversions en maquinària o altres actius fixos

En segon lloc, que siguin moviments que no tinguin res a veure amb l'exploració específica de l'empresa. Cobraments i pagaments de crèdits, interessos i resultats financers atípics.

Moviment financer de l'IVA. Cobraments previstos d'IVA a través del cobrament de clients, així com pagaments d'IVA suportat a les despeses i pagaments a Hisenda. Aquest tercer apartat del Pressupost de Tresoreria, té especial relleu o interès quan s'han planificat importants inversions en actiu immobilitzat que comporten suportar una xifra significativa d'IVA reclamable a Hisenda.

“Coixí” de liquiditat de seguretat. Es una xifra instrumentable en base a desviacions sobre els cobraments esperats o sorgiment de pagaments imprevistos.

Objectiu de separar entre Pressupost Ordinari i Extraordinari. El primer hauria de donar superàvit per tal de suportar el previsible dèficit del segon. Si el primer dona un superàvit feble o dèficit, limitarà conseqüentment les possibilitats d'inversió i/o retorn de deute al Pressupost Extraordinari.

Aquest pressupost anyal periodificat per mesos, té l'objectiu d'assenyalar possibles dèficits de tresoreria i en quins mesos es produiran, per tal de fer dues passes endavant:

1-Analitzar l'origen o la causa de les necessitats financeres que hem quantificat. Per exemple: són causes només atribuïbles al Pressupost Extraordinari? o...¿ ja d'entrada tenim necessitats creades al Pressupost ordinari com creixement dels stocks o concessions de crèdit més lliberals a determinats clients?

2-Decidir la classe de recursos financers adients a la tipologia de les necessitats creades i que siguin també adequats per a l'empresa en funció de tres factors:

2.1-Expectatives de caire econòmic sobre el comportament del ROA, rendiment de l'actiu. El ROA és l'acrònim en anglès de *Return on Assets* que es calcula tot comparant el Resultat d'exploració amb l'actiu d'exploració net. El percentatge resultant ha de ser obligatòriament superior al tipus d'interès anyal, per tal que el deute resulti econòmicament adequat per a l'empresa prestatària.

2.2-Ràtio d'endeutament i solvència de l'empresa. Hi ha límits de solvència empresarial que poden decantar a la banca i altres creditors a no afavorir a determinades empreses amb crèdit.

2.3-Expectatives de generació de Cash Flow futur. El Cash Flow es objecte de dues definicions que no són coincidents. La definició internacionalment acceptada i encunyada per la literatura financera, considera el Cash Flow, de forma simplificada, com la suma del Benefici net de l'exercici més el cost d'amortització de l'immobilitzat.

Al costat d'aquesta definició ortodoxa subsisteix una altra que és apòcrifa, que consisteix en considerar el Cash Flow com la diferència entre cobraments i pagaments.

El Cash Flow futur en la seva versió ortodoxa serveix per a calcular la capacitat addicional d'endeutament a llarg termini que té una empresa.

II-GESTIO DE LA TRESORERIA MES IMMEDIATA

Parlar de la gestió de la tresoreria més immediata obre dues perspectives en l'horitzó de treball:

1-Horitzó a tres mesos vista

2-Horitzó setmanal

1-Horitzó a tres mesos vista. Les previsions de tresoreria a tres mesos vista, s'han de detallar més profundament creant períodes setmanals. Davant d'aquest grau de detall hi ha responsables de l'àrea comptable-financera d'algunes empreses que es "reboten" dient que això és impossible.

A la pràctica demostrem que això és relativament fàcil en empreses que cobren dels seus clients a 60 dies i no recorren a descomptar "paper" de forma sistemàtica i per xifres importants. Per "paper" entenem pagarés contra clients o factures conformades susceptibles de ser anticipades pel banc.

Això és menys predictable en empreses que cobren al comptat: és el cas de molts comerços, petits o grans.

En el cas de les empreses que cobren a 60 dies. La dificultat d'aquesta previsió varia en funció de dues gestions diferents de la tresoreria:

- a) Empreses que descompten al banc pràcticament quasi tot el "paper" que generen.
- b) Empreses que depenen poc del descompte de pagarés, perquè disposen d'ampli capital propi o treballen majorment amb pòlisses de crèdit.

En el primer cas, en tractar-se d'empreses que ja han descomptat un volum important dels pagarés o factures que generen, ja han anticipat el seu cobrament, de manera que les previsions d'entrada de diner a tres mesos vista, es fonamenta sobre les expectatives de vendes dels tres propers mesos. Admeto que això pot tenir un cert marge d'error, excepte en el cas d'empreses que treballen sota comanda i no sobre stock ja produït i que tinguin terminis d'entrega al voltant de dos o tres mesos.

En el segon cas, és a dir d'empreses auto finançades, la previsió d'entrada de diners és a tenor dels venciments de pagarés ja emesos, és un cas més fàcil que el cas de les empreses que ja han descomptat "paper" en quantitat important, car els cobraments a 60-90 dies estan predeterminats.,

Finalment, el cas de les empreses que cobren al comptat, com és el cas de molts comerços petits o grans, la previsió setmanal d'entrada de diners se supedita a l'expectativa de vendes i lògicament les previsions no són d'acompliment tant previsible i matemàtic com al cas de les empreses que descompten poc "paper" o que treballen sota comanda.

Fins aquí doncs ens hem referit a la previsió setmanal en un horitzó a tres mesos vista.

2-Ara toca parlar de l'horitzó setmanal.

Es molt aconsellable el que jo anomeno la reunió setmanal de tresoreria a celebrar preferiblement els divendres o dilluns. En aquesta reunió setmanal l'objectiu és concretar amb el màxim de detall de qui s'ha previst cobrar i a qui s'ha programat pagar dins del període setmanal.

Es una reunió que no s'ha de restringir únicament a la Gerència i la Direcció financera de l'empresa. És important que participin en la reunió altres caps de departament, per saber si en determinats clients s'han complert les condicions de puntualitat d'entrega del producte o servei i les condicions de qualitat dels mateixos. Això afecta no solament a l'esmentat cobrament de clients sinó també als pagaments setmanals, és a dir si els pagaments en principi compromesos són correctes, perquè l'acompliment d'entrega o servei dels proveïdors és el correcte.

Tot el que hem comentat fins aquí, com a organització de la consecució de la liquiditat empresarial, es troba també influït pels hàbits de facturació de l'empresa. Hi ha el cas d'empreses que facturen només un cop al mes, concretament el darrer divendres del mes. És molt diferent de la empresa que factura setmanalment o la que factura a entrega de producte o a la culminació del servei encarregat. Aquests darrers casos asseguren un flux de liquiditat no tan postergat com el cas de l'empresa que factura un cop al mes.

III-ELS MALS ECONÒMICS (NO FINANCERS) DE LA PANDÈMIA

Lo vist fins aquí són procediments aconsellables de tipus general amb crisi o sense ella. Ara bé, totes les previsions, per ben fonamentades que hagin estat per aquest any 2020, se'n van en orris amb la terrible crisi que ens toca viure aquests dies.

Aquesta crisi afecta les empreses en una doble dimensió.

-La dimensió econòmica

-La dimensió monetària o financera

Parlem de les dues diferents dimensions

Per efectes econòmics que no financers, ens referim a una davallada de vendes molt superior a la possible contenció de costos. No hem de confondre la consecució

d'aquestes pèrdues amb el problema de liquiditat de les empreses. Les mesures d'ajut a la liquiditat de les empreses són mesures financeres, monetàries, però no econòmiques. Les pèrdues previsibles que patiran moltes empreses no tindran remei ni cap tipus d'ajut. El mal quedarà fet i caldrà pensar en períodes futurs més pròspers.

El perjudici econòmic no afecta per igual a totes les empreses. Podem separar l'efecte econòmic per sectors d'activitat i també ho faré per modalitats de funcionament o activitat car els impactes econòmics varien molt.

Un sector fortament colpejat és l'hoteler. Els hotels que treballen regularment tot l'any passen ara uns mesos tancats, però tenen la possibilitat de recuperació gradual en el moment que la reducció progressiva del confinament permeti obrir l'establiment i treballar amb el públic habitual que ho fa per feina i no tant per turisme. No obstant això, hi ha hotels d'activitat completa anyal de grans ciutats que també es beneficien del turisme estival, per a aquests hotels la temporada estival també es troba perduda. En principi molts d'aquests hotels ja han manifestat que previsiblement no tornaran a posar-se en moviment fins passat l'estiu. Aquí diríem que la pèrdua és enorme.

Molt dura és la perspectiva dels hotels de temporada turística, car encara que a l'estiu la reducció del confinament sigui efectiva, el flux internacional serà difícilment viable. No sabem si el turisme exclusivament estatal permetrà mantenir l'hotel obert durant la temporada. Certament que se'n parla de mirar de motivar i fomentar el turisme intern, però no està gens clar que el contingent d'hostes justifiqui l'obertura de l'hotel.

El mateix s'escau amb el sector restaurador. Els establiments operatius durant tot l'any poden recuperar activitat en funció de la duració del confinament màxim i la major o menor lentitud de la fase de reducció del confinament. Els establiments de temporada poden perdre la temporada com hem esmentat per als hotels temporers.

Escolto sempre amb respecte les opinions del Professor Gonzalo Bernardos, que ha col·laborat amb ESADE i te molt activa la seva tasca professional a la Universitat de Barcelona. Ell confia en una sortida d'aquesta crisi en forma de "V" baixa, això vol dir que la seva percepció de la sortida de la crisi és que la demanda ara latent es reactivi de forma relativament ràpida. Òbviament, l'amplitud d'aquesta "V" baixa... i que no es converteixi en una "u"... és la velocitat de reducció de la severitat del confinament. Si la predicció o perspectiva del Professor Bernardos s'arriba a acomplir, cosa que tots desitgem, parlarem de pèrdues conjunturals però no estructurals.

D'una manera o altra, tots tenim presents els tipus d'establiments que patiran més i els que no experimentaran pèrdues. Penseu en els petits comerços tancats i contràriament en el sector alimentari i l'entorn proveïdor del sector alimentari.

La meva percepció de la magnitud del dany econòmic no fa tant referència al confinament que en principi hauria de finalitzar el 13 d'abril, dilluns de Pasqua, sinó a la possible prolongació del període de confinament màxim i a la progresivitat ralentida de l'alliberament gradual del confinament.

Quan va sobrevenir el primer confinament el dia 15 de març, es van produir diversitat de reaccions empresarials. Un grup multinacional català de perfums va tancar voluntàriament, car era coneixedor de que el confinament li reduiria de cop les vendes, perquè aquesta és una empresa que no treballa sota comanda sinó sobre stock.

En canvi puc citar el cas de dues empreses, clientes del meu despatx de consultoria, que treballen sota comanda i els seus terminis d'entrega oscil·len entre 6 i 10 setmanes. A una d'aquestes dues empreses li van pujar amb abundància inesperada les comandes, perquè la seva competència xinesa perdia parcel·la de mercat vertiginosament a causa de l'epidèmia a Wuhan; els clients francesos, catalans i espanyols d'aquesta empresa rebutjaven material xinès i preferien l'empresa catalana. Això vol dir que les empreses amb una forta cartera de comandes tenien feina per unes quantes setmanes.

Continuo parlant del passat 15 de març, no del moment actual. Un altre client meu que també treballa sota comanda es troba en que diversos clients li diuen: "Mantinc la comanda que et vaig fer, però no m'entreguis en el termini acordat...ja et diré el nou termini d'entrega". Aquesta empresa te una cartera de comandes pendents de fabricar que pot donar feina llarga al taller. Te l'opció de tirar endavant la feina en cartera...facturarà poc a causa dels clients que ara li retarden la data d'entrega, haurà d'enfrontar-se a tots els costos de funcionament, amb poca facturació...¿generarà pèrdues? No. De cap manera entrarà en pèrdues si manté la plantilla ocupada, car el que està fent ara, en una comptabilitat racional passa a ser un valuós stock de producte acabat pendent d'entrega però no són costos a fons perdut.

Ara bé, a aquesta empresa li arriba el confinament màxim del passat dia 30 de març i ha de deturar l'activitat, car el seu producte no és vitalment necessari. No compra nous materials durant aquest període, però te el cost de personal, els interessos dels préstecs, les assegurances, no gasta llum ni neteja etc. El cost de Personal, si no ga un ERTE, el recuperarà gradualment a partir del reinici d'activitat. Certament que conjunturalment entra en pèrdues...¿quants dies de pèrdua? De moment, del dilluns 30 de març al divendres 3 d'abril van 5 dies laborables i del dilluns 6 d'abril de Setmana Santa al dijous 9 són 4 dies laborables més. Si realment el confinament màxim acaba el dimarts 14, aquesta empresa haurà tingut una pèrdua parcial, i a més conjuntural, de 9 dies...el mes d'agost reporta pèrdues superiors.

Per això dic que em preocupa més el temps de prolongació del confinament i la reinserció gradual que els 9 dies del confinament màxim.

Seguim amb el tema econòmic, abans de passar a contemplar el tema financer o tema de la liquiditat.

Una de les maneres d'observar la magnitud de la pèrdua empresarial no és solament la naturalesa de l'empresa i la duració de la crisi, sinó també la seva estructura de costos.

El Compte de Pèrdues i guanys enfocat a la gestió empresarial i no als comptes que presentem al registre Mercantil, s'ha d'estructurar d'una forma més racional i més potent des del punt de vista analític.

Veiem un exemple aplicat a dues empreses imaginàries A i B.

L'estructura del Compte de Pèrdues i Guanys hauria de ser la següent:

	Empresa A	%	Empresa B	%
Vendes netes	1.000	100	1.000	100
-Costos variables	-300	-30	-700	-70
MARGE BRUT	700	70	300	30
-Costos fixos	-500	-50	-100	-10
Resultat d'exploració	200	20	200	20
-Interessos	-20	----	-20	----
Resultat abans d'impostos	180	18	180	18
-Impostos	-45	----	-45	----
Resultat net	135	13,5	135	13,5

En aquest exemple s'observa com l'empresa A és poc intensiva en costos variables (matèries primes i auxiliars, treballs a preu fet, comissions venedors, promocions comercials, energia motriu...) donat que aquests costos només representen el 30% del valor de la facturació. L'empresa té un pes molt important de despeses fixes (personal de plantilla, assegurances, viatges venedors, manteniment, publicitat etc.)

L'empresa B és el cas invers, és una empresa molt intensiva en costos variables i opera amb un pes dels costos fixos molt lleuger.

¿Que és el que s'escau amb l'economia de les dues empreses, si malauradament les vendes es redueixen en un 80%?

	Empresa A	%	Empresa B	%
Vendes netes	200	100	200	100
-Costos variables	-60	-30	-140	-70
MARGE BRUT	140	70	60	30
-Costos fixos	-500	-50	-100	-10
Resultat d'exploració	-360	----	-40	----
-Interessos	-20	----	-20	----
Resultat abans d'impostos	-380	----	-60	----
-Impostos	0	----	0	----
Resultat net	-380	----	-80	----

La dramàtica baixada de vendes reporta pèrdues a ambdues empreses, però les pèrdues de l'empresa A, que ha de suportar unes accentuades despeses fixes són molt

més accentuades que les de l'empresa B, però que es podrien suavitzar parcialment si l'empresa A tingués la possibilitat de reduir les seves despeses de personal mitjançant un ERTE de part de la plantilla o alguna altra de les despeses fixes.

IV-ELS MALS FINANCERS DE LA PANDÈMIA

Ara toca parlar dels problemes de liquiditat empresarial que afecten i seguiran afectant a les empreses a causa de la crisi present i la seva continuació.

Les empreses que a principis d'any van formular el seu Pressupost de tresoreria i seguien de prop la gestió de la tresoreria, tal com hem indicat al principi d'aquesta intervenció, van reaccionar ràpidament (quan el 15 de març l'Estat va entrar en situació d'alerta) perquè treballaven la perspectiva detallada a 90 dies i també la concreció els divendres o els dilluns a una setmana vista.

¿Que ha passat amb les empreses que es limiten simplement a un cert seguiment mensual de la planificació anual de tresoreria, però no aprofundeixen en la visió particularitzada dels tres mesos propers ni tampoc practiquen la reunió setmanal?

Aquestes empreses es van sentir amb perplexitat i desconcert, perquè lògicament la pandèmia capgirava totalment la previsió anual. Més desconcert encara van sentir les empreses que no disposaven de cap planificació anual de la tresoreria que per cert són moltes. Recordo el cas d'un parell d'empreses a les que jo havia preparat un model de planificació anual de la tresoreria segmentada per mesos i que el cap financer havia d'omplir convenientment, però el cas ha estat que arribats a la primera setmana de març aquesta empresa per massa feina i manca de temps, un dia per l'altre... "*per fas, nefas i txumbies beneites*"... no havia fet els deures i van arribar al 15 de març orfans de planificació de la tresoreria. El meu consell immediat va ser d'efectuar ràpidament una planificació de la tresoreria al menys a tres mesos vista.

Ara cal que segmentem la tipologia d'empreses per tal d'entendre la magnitud de la manca de liquiditat que la pandèmia pot provocar. Òbviament de la classificació que faig ara, hem d'excloure aquelles empreses, com les d'alimentació i els seus circumdants o altres que s'han considerat imprescindibles. Em refereixo a les empreses que a partir del 15 o 30 de març van haver de deturar o limitar fortament la seva activitat, siguin de serveis, industrials i/o comercials majoristes.

1-Empreses que treballen sota comanda i giren a 60-90 dies.

2-Empreses que venen sobre stocks i giren a 60-90 dies

3-Empreses que venen sobre stock i cobren al comptat

Al marge d'aquesta triple tipologia, cada empresa te unes característiques financeres que faran que el dany financer o manca de liquiditat tingui un grau de perjudici i una possible sortida molt diferent.

El quadre que presento a continuació mostra algunes d'aquestes diverses característiques financeres. Òbviament no són exhaustives, però espero que resultin orientatives.

Sota comanda i gir a 60 dies	1 Altament solvent	2 Força solvent	3 Solvent al límit
Ràtio d'endeutament	Baixa	Mitjana	Mitjana
Ràtio de solvència	Alta	Mitjana	Mitjana
Tresoreria acumulada	Alta	Mitjana	Operativa
Línies de descompte bancari	No utilitza	Utilitza parcialment	Utilitza al límit

Observeu que el quadre no contempla empreses d'elevada ràtio d'endeutament i/o baixa solvència perquè aquestes tindran vetat l'accés al crèdit bancari.

¿Que considera l'ICO que és una empresa que no mereix avalar-li un préstec?

Adopta la normativa UE 651/2014 de la Comissió Europea:

- Quan a aquesta empresa se li ha reduït ja la meitat del capital social a causa de pèrdues acumulades.
- Si l'empresa es troba en concurs de creditors
- Si l'empresa ha rebut ajut financer per a la seva re-estructuració i ha impagat el préstec.
- Si durant els dos darrers anys la ràtio Deute/Capital Propi és superior a 7,5
- Si la ràtio Interessos/EBITDA és superior a 1.

1-Empreses que treballen sota comanda i giren a 60-90 dies.

1.1 Ens referim ara a les empreses de la primera columna. Aquestes empreses tenen possibilitats de resistir l'embat actual de caire monetari (que no econòmic) assumint la reducció de la tresoreria acumulada i fer ús del descompte de "paper", que abasta la facturació de 60 a 90 dies, és a dir des del dia 30 d'abril fins el 30 de juny o 30 de juliol, època en la que previsiblement poden re-emprendre l'activitat o abans, perquè tenen cartera de comandes per produir i entregar. Això sense perjudici que per tal de suavitzar les seves pèrdues per inactivitat hagi instat un ERTE, lo qual no solament te transcendència econòmica sinó també financera perquè eviten el pagament al personal.

1.2- La tresoreria acumulada te un recorregut limitat, pot aprofitar més amplament les línies de descompte de "paper" però ja te "paper" descomptat, de manera que això li permet arribar a cobrir pagaments fins al 30 de maig, per exemple, en que esperem que hagi acabat el confinament; de manera que pot re-emprendre activitat perquè te cartera de comandes per a servir. Val el mateix comentari anterior sobre l'ERTE.

1.3- Es el pitjor dels tres casos. La tresoreria és la xifra operativa del dia a dia, lo qual no és cap defecte, però òbviament no atorga dies addicionals de resistència. Si ha

descomptat pràcticament tot el “paper”, ja no pot fer ús d’aquest recurs. S’haurà d’endeutar a llarg termini perquè endeutar-se a curt no li soluciona el dèficit en que es troba. Podrà treballar després del confinament, tot tirant de cartera de comandes, però la nova facturació que generi l’ha de descomptar tota al banc, com ja feia tradicionalment, de manera que el buit que se li ha creat durant el confinament l’ha de cobrir amb crèdit a llarg termini per tal de redimir-lo gradualment mes rera mes.

2-Empreses que treballen venent sobre stock i giren a 60-90 dies

2.1, 2.2 i 2.3 Valen les indicacions que hem formulat anteriorment, però cal afegir una gran diferència. En el moment que acabi el confinament, no tenen cartera de comandes **per re-emprendre l’activitat de forma immediata**. Patiran el risc de les vendes i el crèdit a demanar ha de ser òbviament a llarg termini, intentant que hagi carència de principal, al menys el primer any, per mirar de diluir en certa forma el risc de les vendes.

3-Empreses venent sobre stock que cobren al comptat

Venda sobre stock i cobrament comptat	1 Altament solvent	2 Força solvent	3 Solvent al limit
Ràtio d’endeutament	Baixa	Mitjana	Mitjana
Ràtio de solvència	Alta	Mitjana	Mitjana
Tresoreria acumulada	Alta	Mitjana	Operativa
Línies de descompte bancari (No hi ha “paper”)	NO	NO	NO

3.1, 3.2, 3.3 Són casos encara pitjors que els anteriors, en les circumstàncies actuals, perquè no hi ha deute de clients per a descomptar-lo al banc. Acabat el confinament la represa de **l’activitat està subjecte a risc i indeterminació**. El crèdit és urgent però el risc de l’endeutament encara que sigui a llarg termini és evident.

Per a finalitzar:

Com he dit al principi de la meva exposició, no tinc com a objectiu descriure les diverses possibilitats d’ajut a les empreses, car hi ha gent especialitzada en la seva tramitació i que coneix millor que jo un seguit de detalls d’aquests ajuts.

Observeu que m’he referit a la necessitat d’obtenir crèdit com a manera de parar el cop. No he abordat temes de demorar el pagament a proveïdors, car aquesta és una mesura que quan es generalitza fa molt de mal, ni he parlat de saldar stocks, perquè això accentua el volum de pèrdues que inevitablement sabem que ja s’han produït i que augmentaran en funció del ritme de recuperació d’activitat.

El Govern de l'Estat va anunciar fa un parell de setmanes la xifra de 200.000 milions d'euros com la xifra que els bancs podrien prestar a les empreses amb aval de l'ICO. Aquest institut avalarà el 80% de crèdits a pimes (60% empreses grans) que tindran un màxim per empresa del doble del cost de personal i/o el 25% de les vendes de l'any anterior.

Les darreres notícies ens indiquen que el Govern ja no parla dels 200.000 milions que es van dir inicialment sinó de 100.000 milions. D'altra part les primeres línies ICO operatives s'han instrumentat en 20.000 milions xifra ràpidament exhaurida.

No obstant, les converses que he tingut amb alts directius bancaris m'han indicat que hi ha predisposició favorable per a atorgar crèdit a empreses de solvència adequada encara que de moment se saturin les línies ICO. Els préstecs normals que s'atorguessin ara de forma immediata, mantindrien les condicions de tipus d'interès i terminis anunciats... i oportunament passarien a línies ICO en quant aquestes s'ampliessin.

Això és el que puc dir de moment. Les condicions canvien d'un dia per l'altre. El més important però, és la progressió positiva en la finalització de la gravetat de la pandèmia, encara que malauradament la millora sanitària està venint molt lentament.

Moltes gràcies per la vostra atenció.

Joan Massons, Barcelona 9 d'abril de 2020