

ENTREVISTA A JOSEP JANÉ SOLÀ, PRESIDENT EXECUTIU DEL BANC DE LA PETITA I MITJANA EMPRESA

«Les PIMEs són la base de la democràcia econòmica»

Josep Jané Solà, catedràtic de Política Econòmica de la Universitat de Barcelona en excidència voluntària, viatger i lector entusiasta, entén que els problemes de les PIMEs són l'absoluta manca d'infraestructures de comunicacions i transports que han d'afrontar i la necessitat de trobar nous canals de finançament.

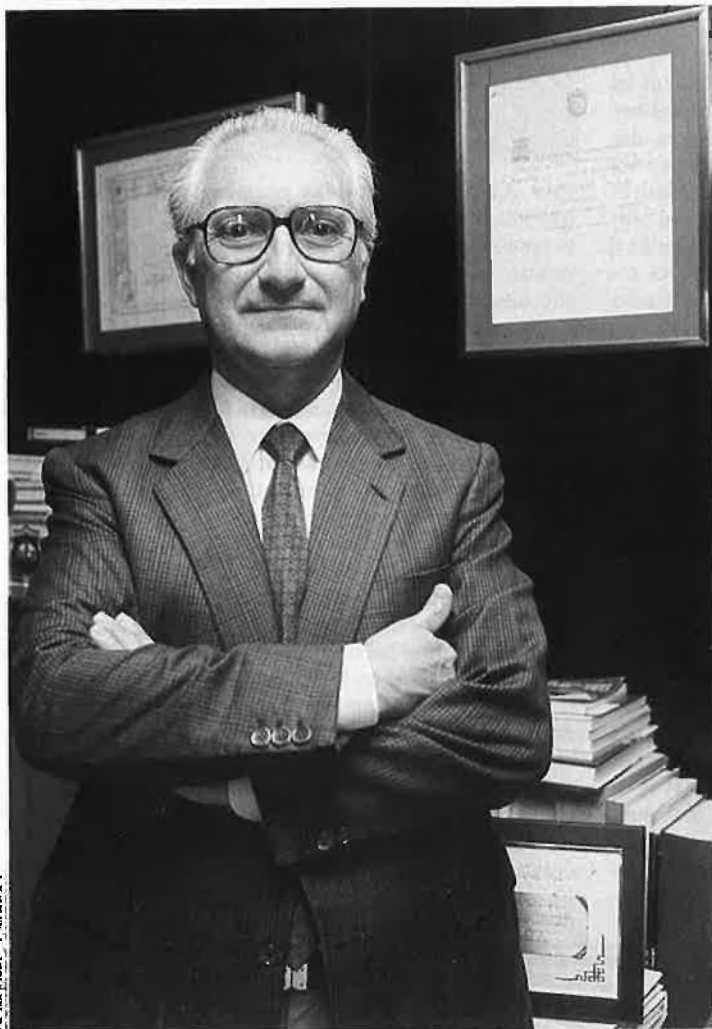
Sílvia Monfort

Per començar: ¿per què un Banc de la Petita i Mitjana Empresa?

—Perquè als anys 60 es pensava que la petita empresa s'enfonsaria perquè no tenia accés a la informàtica, als ordinadors; però l'avanç de la microinformàtica ha fet que la petita empresa, no només no s'hagi enfonsat, sinó que hagi crescut. A més, la PIME ha estat, és i serà el nucli principal de l'economia: no hi pot haver democràcia política si no hi ha democràcia econòmica, i aquesta ve de les PIMEs. La PIME, als anys 60 va crear quatre milions de llocs de treball mentre que la gran empresa tan sols en va crear 400.000. Totes les economies estan basades en les PIMEs, perquè són més dinàmiques i més actives.

—En una enquesta recent feta a empresaris de l'àrea barcelonina, el 93,7 per cent deia que feia falta una modernització del sistema financer. ¿És modern el Banc de la Petita i Mitjana Empresa?

—Jo respecto molt l'opinió dels empresaris, però els primers que han d'aprendre sistemes nous de finançament són ells, almenys globalment parlant. La PIME està circumscrita al sistema tradicional. La tasca del BPME és bàsicament pedagògica, no tant de facilitar els diners que l'empresari necessita com d'explicar-li altres canals. La modernització ja s'està pro-



«Els primers que han d'aprendre sistemes nous de finançament són els empresaris».

duint, però tampoc no hi ha gaire inquietud per conèixer altres sistemes. Quan els ensenyes canals nous i a trencar els hàbits de tota la vida, aleshores s'entusiasmen.

—«L'empresari de la PIME té una actitud financerà ancorada en el passat». Aquesta frase seva, ¿la pot comentar?

—S'està produint una alfabetització

financera de la gent. Abans es limitaven a deixar els seus estalvis en unes entitats i se n'oblidaven. No és només l'empresari sinó tot el sistema el que necessita alfabetitzar-se. El sistema estava muntat sobre la ignorància de la gent, l'estalviador i l'empresari. La liberalització dels tipus dels comptes a la vista (comptes corrents i llibretes d'estalvi) té dos anys. No podem pretendre que això hagi arribat al gran públic o a les empreses massivament. Ara la PIME s'està desancorant i saben que poden finançar-se d'altres maneres, no solament les lletres.

—A l'hora de concedir un crèdit, els empresaris també es queixen que es tingui més en compte la solvència de la firma que el projecte a finançar.

—Aquesta queixa és ancestral en el sector bancari. Sempre, el qui deixa els diners té el perjudici que no els hi tornin perquè no són diners seus. Però si un empresari no està content del banc amb què treballa, una de les coses que ha de saber és que pot canviar de banc, cosa que fins ara semblava

que no es pogués fer, però un banc és una empresa com qualsevol altra.

—¿Quins avantatges ofereix el BPME a les PIME?

—Som un banc creat al 1978 en plena crisi econòmica i bancària i això comporta dificultats i inconvenients, però també endureix. Les nostres estructures són d'època de crisi, però el sistema de funcionament és modern i

Carreteres, manual de greuges

Com a viatger incansable, Josep Jané es coneix tots i cadascun dels racons de la Península, d'Europa i enllà l'Atlàntic. I per això mateix, perquè es coneix les carreteres i autopistes fronteres enllà, diu que és una vergonya que estiguem en la situació que estem. Som un país ric, l'estat té en les seves arques cinquanta mil milions de dòlars —heu llegit bé— de reserves. Això en pessetes representa una xifra molt, molt gran. Si només ensenyessim les divises, perquè no ens les podem gastar, però tan sols ensenyant-les podríem endeutar-nos per vint anys en el mercat mundial i llavors construir carreteres, autopistes, el TGV, l'ample de via europeu, els telèfons i les comunicacions.

«El sistema de carreteres espanyol ha estat sempre de tipus estrella radial per motivacions històriques i polítiques, des dels Reis Catòlics que van fer que les carreteres comencessin totes a Madrid (el quilòmetre zero) a la Puerta del Sol. Això ha comportat un retard immens a tot el país durant segles, perquè les regions econòmicament més necessitades de comunicació com podien ser València i Barcelona, Catalunya i el País Basc o Catalunya i Galícia, hem estat mal comunicats. I això ha comportat drames familiars, socials i econòmics.

Això es trenca quan diuen: com que no tenim diners per a fer autopistes, que les pagui l'usuari. Ja no són criteris polítics o històrics sinó econòmics. I, ¿on farem les autopistes? Allà on hi hagi més trànsit, més usuaris. Llavors, per primera vegada naix una xarxa no radial ni centralitzada que uneix les zones amb més contactes econòmics i humans. Però a València encara no hi ha el *by pass*, l'autopista no arriba a Múrcia. Els costos que el país ha pagat en termes econòmics i humans pel fet de fer passar l'autopista pel centre de València han estat immensos. És el que es coneix com *semàfor d'Europa*, perquè una autopista que comença a Hèlsinki, arriba fins aquí i es troba amb els semà-



fors. Això és una angoixa per a la gent que viu a València, les hores que ha representat per als milers i milers de camions, la gasolina, els accidents... tot són despeses econòmiques: vol dir que s'està més hores de les que caldria, es gasten els vehicles abans d'hora, despeses de divises (perquè el petroli es paga en divises), els accidents, que són lamentables no sols pels morts, que ho són molt des del punt de vista humà i familiar, sinó també econòmicament. Els que no es moren i queden impossibilitats, el país els ha d'estar, naturalment, pagant per la resta de la vida.

França té 4.000 quilòmetres d'autopista i el 1992 en tindrà 8.000, perquè ho estan omplint tot d'autopistes. Hi ha autopistes als Alps que són túnel-viaducte-túnel-viaducte i ací no som capaços de fer un túnel als Pirineus o d'acabar el del Tibidabo.

La Via Augusta de Barcelona anirà a desembocar al Tibidabo i es convertirà en una mena de Meridiana. La Via Augusta té tres carrils d'anada i tres de tornada. El túnel del Tibidabo no tindrà sis carrils, sinó un d'anada, un de

tornada i un de reversible que comportarà més accidents. Els embussos que hi haurà per anar de Terrassa i Sant Cugat a Barcelona... no cal ser savi per a veure-ho.

El túnel del Tibidabo es va començar el 1970 i s'acabarà el 1990, i tan sols és una muntanyeta de 500 metres. I quan el foraden, només hi fan tres carrils. És un coll d'ampolla abans de començar. D'ací a tres anys tothom plorarà, es dirà que quina llàstima, que s'hauria d'haver fet un segon túnel... A tots els ministres d'Obres Públiques, des dels franquistes, els d'UCD, socialistes, a tots, com a catedràtic que sóc, els puntuaria amb un zero *summa cum laude*.

I seguim: s'ha fet una autopista a Manresa que va fins a Terrassa. Llavors, pot anar a embussar la Meridiana o pot venir cap al túnel. I l'autopista també són tres carrils en cada sentit. És a dir, sis carrils en total per una banda, sis per l'altra i al mig un tunelet de tres carrils. Però això no ho ha dit ningú: ni l'alcalde, ni la Generalitat ni ningú. No em serveixen de res els sis carrils d'una banda i altra perquè les cues, no me les estalviarà ningú. I tot això també té a veure amb l'economia, la inflació, els costos.

Continuem: la Generalitat hauria d'estar promovent l'autopista Tolosa-Lleida-Amposta i l'estat hauria d'estar promovent Tolosa-Saragossa-València... ¿i qui en parla, d'això? I l'autopista del Mediterrani fins a Màlaga i Sevilla, ¿on és? ¿I el TGV? Estarà acabat dins d'un any o dos, però, ¿de què servirà el TGV Madrid-Sevilla? ¿No seria més raonable fer-lo arribar des del nord, primer, per a connectar-lo amb França i després anar-lo allargant fins a Sevilla si volen?...

I clar, la PIME no competeix amb les de fora, el sistema americà és més competitiu. No, no és que el sistema americà o europeu sigui més competitiu. ¿És el medi i les infraestructures que són molt més favorables!» □

això permet reduir despeses i pagar més a l'estalviador i cobrar menys al prestatari. No ens fa por que vinguin els de fora, perquè els costos de transformació que oferim estan molt per sota del que és normal en la banca espanyola.

—¿De cara al Mercat Únic, quines perspectives s'obren?

—Abans es parlava que bancs i caixes eren entitats de depòsit, perquè l'estalviador depositava els seus diners en els bancs o caixes i aquests, en recollir-

los, els deixaven al prestatari, que normalment era un empresari. Aquest és el sistema clàssic, però aquest sistema és car en el cas espanyol per dos motius: pels costos de transformació i per la cobertura del coeficient obligatori. Ací estem obligats a cobrir-los a través d'uns coeficients sobre els depòsits, per a entregar diners barats a les empreses i al sector públic.

Però modernament el que es fa és que, si el prestatari vol diners, es dissenya una operació, la més coneguda

de les quals és la del pagaré, i després el banc la col·loca: si se li dona un crèdit de 100 milions trossejats en 100 paperets d'un milió, que transformen un dret de 100 en 100 drets d'un milió, i es venen al mercat, a l'empresari li és igual, perquè ell rep igualment els 100 milions, però llavors resulta que pots pagar més a l'estalviador i cobrar menys al prestatari. Aquest segon sistema s'imposa. És un fenomen d'intermediació, perquè hi ha una intermediació entre prestatari i estalviador, encara

que al prestatari ara se li diu emissor i a l'estalviador, subscriptor. El banc que fa això és un banc d'intermediació no de dipòsit.

De cara al Mercat Únic, si jo sóc un distribuïdor de títols de tot tipus, el que em convé és tenir molts proveïdors. Ací tan sols hi ha Telefònica o Renfe però amb el Mercat Únic s'obren les portes fins al Bàltic.

—*¿I quina garantia té l'estalviador de cobrar d'una empresa estrangera?*

—Si nosaltres venem pagarés, com ho estem fent, de l'estat danès en marcs alemanys, l'estalviador sap que cobrarà; però si els hi venc d'una empresa estrangera que coneix, és més fàcil que descofiï. Nosaltres, per exemple, hem creat un fons d'inversió a Suïssa, el Swiss BPME Fund. Per primera vegada un estalviador d'ací, amb 100.000 pessetes pot comprar títols de la Nestlé o la Sandor i pot tenir 20.000 drets en francs suïssos a Ginebra amb liquidesa diària. Nosaltres creem els instruments legals per a poder-ho fer.

Un altre fons que hem creat a Londres, amb una sèrie d'empreses mundials financeres com la DFC Investments Overseas Ltd., Prudential Venture Managers Ltd. o Eagle Star Insurance COPLC. La idea és posar diners junts a Londres per a invertir en empreses familiars que no cotitzen a les borses espanyoles. És un mitjà més de finançar les PIMES. En aquest sentit, el BPME és més un gabinet d'assessoria bancària i fiscal que un banc en el sentit clàssic del mot.

—*¿Què passarà amb la banca supranacional?*

—Ara per ara no hi ha una banca europea gran, encara que de cara al 93 en fan falta. Els monstres mundials en banca són japonesos o americans. Hi ha d'haver una fusió de bancs de diferents països d'Europa per sumar estructures i crear algun tipus de banc important. Els grans bancs transnacionals poden donar uns serveis que als petits o nacionals ens estan vedats, però d'altres serveis com el de dissenyar una operació idònia per a una empresa, l'assessoria o la participació de capital en un fons exigeixen una atenció més personal que és la que podem donar les entitats més petites.

—*Que el BPME s'hagi unit a altres bancs per a crear un fons...*

—...El BPME no és un banc gran, però busca els que ho són i els convenç per a crear junts un mecanisme per a invertir en empreses petites d'ací. Sí, una mica va per aquesta via.

—*El BPME ha anat obrint noves*

oficines a València, Madrid, Barcelona. ¿Quina és la política d'expansió?

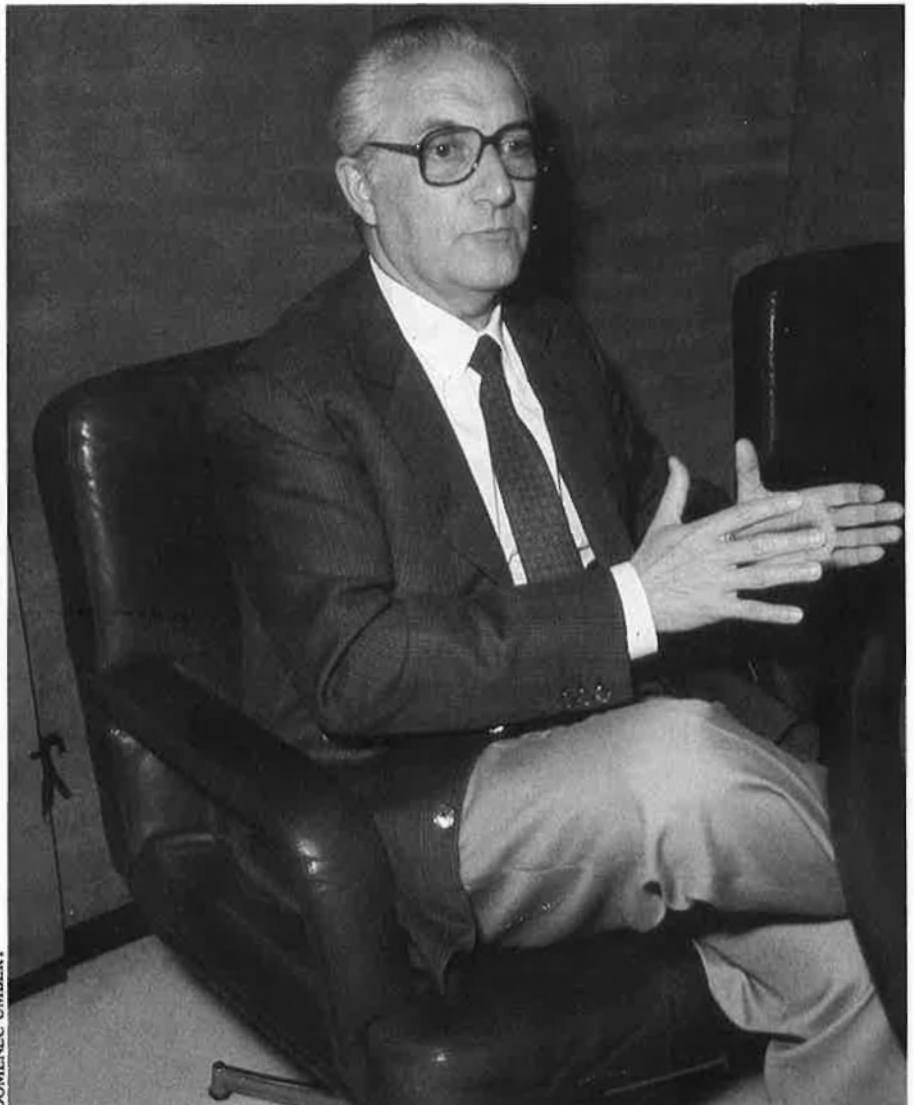
—Una política molt reposada, perquè el fre natural d'aquesta expansió és disposar de gent preparada. Durant vuit anys hem tingut només dues oficines i ara en tenim quinze. L'horitzó és obrir àrees, no cantonades. El tipus de banca que fem provoca que la gent vingui al banc i no que el banc vagi a la gent. Anem obrint àrees allà on hi ha PIMES, petits estalviadors, activitat econòmica i estalvi, com és el cas de València, Castelló, Alacant o Catalunya.

—*¿Quina serà l'estratègia d'expansió a Europa?*

—Jo, a Londres, els dic: per anar de Barcelona a Saragossa faig 300 quilòmetres i he de canviar d'idioma. Per anar a València no cal que el canviï. Si he de canviar-lo fent una distància semblant, me'n vaig a Narbona i no passa res, sempre que aquestes àrees tinguin les característiques de l'estalvi, activitat econòmica i PIMES.

—*¿Quina valoració fa de les PIMES valencianes i catalanes?*

—Són actives, estan ben preparades i són dinàmiques. El problema principal, no d'aquí sinó de tot l'estat, és l'absoluta manca d'infraestructures de comunicació i transports. I l'economia es fa de cara a les comunicacions. ¿Que la petita empresa d'ací no és competitiva? Ella sí que ho és. El país no és competitiu. El país té inflació i es vol arreglar amb política monetària. No l'arreglaran mai així. Des de 1961 estan fent política monetària. Però els costos de les empreses, que són les que inflacionen, són de tres tipus: laborals, amb els salaris que sempre es discuteixen; els costos financers, que s'encaixen perquè per frenar la inflació pugem els tipus d'interès per a desanimar i refredar l'economia, però això encareix els costos de les empreses. El tercer tipus de costos, que és tan important com els altres dos, són els transports i comunicacions: aquí estem a les beceroles i d'això, ningú en parla. □



DOMÈNEC UMBERT

«A tots els ministres d'Obres Públiques els posaria un zero summa cum laude».