



Zenón Vázquez, en el cuartel general de Elkargi, en el donostiarra parque tecnológico de Miramón. LUSA

«No podemos hablar ni mucho menos de recesión, pero sí de una situación muy complicada»

Zenón Vázquez Director general de Elkargi

El experto alerta sobre el mordisco que la inflación está dando a los márgenes de las empresas

JULIO DÍAZ DE ALDA

SAN SEBASTIÁN. Zenón Vázquez (Hondarribia, 1974), director general de Elkargi, repasa para DV la situación de la Sociedad de Garantía Recíproca, de la economía y de las empresas del territorio en un escenario marcado por el

alza de precios y la incertidumbre por la guerra y que, advierte, obliga a estar preparados y a tomar en cuenta como nunca la función financiera de las compañías, grandes o pequeñas. Vázquez pone el acento en los márgenes empresariales que, dice, corren peligro, y aún así aboga por un optimismo prudente. **–Elkargi es un magnífico termómetro de la empresa vasca. ¿Cómo está nuestro tejido?**

–Más allá de revisiones a la baja de previsiones, en Europa o en el País Vasco, lo que se respira en estos momentos es que hay tra-

bajo pero también preocupación. Preocupación por la que se puede avecinar y por los márgenes que se pueden lograr con el trabajo que se tiene. Esto parece una tormenta perfecta. Algo que parte de una pandemia, de una elevación de costes energéticos y de materias primas y de una guerra que nadie esperaba en el corazón de Europa. Un conflicto que nos pilla más cerca de lo que parece y que nos impacta a todos. **–¿Preocupación en todos los sectores de la economía?**

–La hostelería, a la que le va bien, ya está empezando a pensar en

el segundo semestre; y otros que tienen cartera pero a un precio definido están pensando en el margen que les van a dar esos pedidos, que puede ser negativo.

–Escuchamos mensajes aparentemente contradictorios: el empleo va muy bien pero...

–El cortísimo plazo va muy bien. Pero tenemos muchísima pyme que no es consciente de sus resultados. Partimos de haber estado parados y acabamos de celebrar la Bienal, que ha sido positiva, pero el gran reto es tratar de repercutir precios; algunos tratan de hacerlo semanalmen-

te cuando antes se hacía una vez al año. Eso no tiene recorrido. Si a eso le añades un posible corte del gas ruso... El hoy está bien, pero no se pisa un terreno firme.

–¿Y la inflación?

–Ese es otro reto. No podemos hablar ni mucho menos de recesión, pero sí de una situación complicada, no; lo siguiente. Hablamos de repercutir lo que podamos y de no hacer las entregas que nos lleven a pérdidas. Crecer, pero no a cualquier precio. Sobrevivir, y saber decir que no. **–¿Y esos pedidos tan boyantes?**

–Crecer en facturación está muy bien, pero hay que crecer también en la última línea de la cuenta de resultados. No podemos olvidar que vamos a vivir momentos muy complicados. Los bancos están cerrando el grifo a las pymes, al margen de lo que suceda con los tipos de interés. Aunque el coste de la financiación no nos puede hacer descarrilar. Hay otros factores. Hay una previsión de salarios y de costes para el año que viene que... La competitividad empieza a ser la gran palabra. Tenemos que ser competitivos y rentables.

–¿Han perdido sentido los cré-

ditos a tipo variable?

–Firma a fijo aunque sea más caro. Aunque te puedas equivocar.

–¿Qué le sugiere que Rusia corte el gas a Europa?

–Nada que no se esté hablando todos los días. Como la inflación al 10%. Que Europa, España y Euskadi pierden competitividad. Pero no me quiero quedar con un mensaje negativo. Si es caso, con uno de preocupación positiva, si es que se puede decir. Gipuzkoa es un territorio en el que se han hecho bien las cosas, y tiene que seguir siendo así. Tenemos que estar preparados para afrontar algo más que tormentas en los próximos meses.

Morosidad

–Los créditos promovidos junto al Gobierno Vasco contra el Covid empiezan ahora a pagarse. ¿Prevén mucha morosidad?

–Tenemos una mora por debajo del sistema, que ahora crecerá, y el Gobierno Vasco acaba de aprobar un año más de carencia. Estimamos que serán unas 800 empresas las que la pidan. ¿Es mucho, es poco? Si yo soy financiero, todo lo que pueda retrasar, mejor. Ahora empieza el momento de la verdad. Ahora veremos cuántas de las empresas que hemos ayudado no pueden seguir. Aunque en esos casos los problemas pueden venir más de una mala gestión, estoy orgulloso de que los proyectos viables los hemos podido salvar. Ese era nuestro objetivo.

–O sea, que no terminaron financiando a zombis, ¿no?

–Estamos satisfechos, y seguiremos trabajando en crisis y en no crisis. Los zombis muchas veces no son tan obvios. Para el ingente volumen de peticiones que hubo, me gustaría cerrar el capítulo Covid con nota alta. Tenemos unas empresas mucho más saneadas que en otras crisis, pero veremos crecer las insolvencias. Lo importante es que las empresas tengan herramientas financieras a su alcance para tomar decisiones, y ahí está Elkargi.

–En enero animaba usted a las empresas a reestructurar su deuda. ¿Tiene hoy más sentido?

–Sin duda. La reestructuración bien entendida, puesto que a veces se entiende mal, debiera ser un proceso más natural. Y no hablo de un 'pool' al que debo 600 millones.

–¿Y la banca es proclive a eso?

–La banca se está cerrando en banda. Por eso la diversificación de fuentes financieras es otra de las claves. No podemos estar en manos de uno o de dos. Ser financiero cuando el BCE casi obligaba a prestar dinero es sencillo, lo complicado viene ahora.

–Elkargi acaba de aprobar un nuevo plan estratégico. ¿Cuáles son las claves del mismo?

–En el anterior se habló de crecimiento. Somos una entidad sin ánimo de lucro pero sin ánimo de quiebra. Si somos rentables y aportamos valor, mejor para nuestros socios. Estamos orgullosos de nuestra autonomía de decisión. En los últimos tres años entramos en positivo. Elkargi puede y debe estar en positivo. Yo quiero ser dueño de mi futuro. Necesitamos una cierta situación para hacer otras cosas que queremos hacer, en los mercados de capitales, en autónomos o en inversión en sistemas. No queremos estar a la sopa boba.

–Una curiosidad. Elkargi tiene unos pocos socios más en Bizkaia que en Gipuzkoa, pero, ¿dónde obtiene más ingresos?

–(Sonríe) ¿Qué más da? Andan parejos los dos territorios, aunque en este primer semestre hemos crecido más en Gipuzkoa. Creo que podemos crecer en Bizkaia y aún mucho más aquí.

–Al estallar la guerra firmaron un convenio con el Instituto Vasco de Finanzas para atender a empresas locales afectadas por el conflicto. ¿Cómo ha ido?

–Pues la verdad es que la respuesta ha sido muy menor. Hemos tenido muy pocas operaciones.

–El año pasado Elkargi cerró un acuerdo con el Banco Europeo de Inversiones que dice usted

RAZÓN DE SER

«Lo importante es que las empresas tengan a su disposición una variedad de herramientas financieras; ahí está Elkargi»

HORIZONTE

«No quiero ser pesimista, pero tenemos que estar preparados para afrontar algo más que tormentas en los próximos meses»

DESAFÍO

«No se está cuidando la función financiera de las empresas, y eso es algo que no nos lo podemos permitir»

RAÍCES

«Queremos coinvertir con otros agentes en empresas del país y ejercer así de ancla para fortalecer el arraigo»

FINANCIACIÓN

«Los bancos están cerrando el grifo a las pymes, independientemente de lo que pase con los tipos»

que es histórico. ¿Por qué?

–Nunca habíamos tenido una relación directa con una institución europea como el BEI. Que alguien conozca Elkargi fuera de nuestras fronteras, solo por eso, ya es positivo. Nos permite seguir apoyando empresas (de hasta 3.000 empleados), de las que también encontramos en Gipuzkoa, que se han hecho mayores. Este año esperamos hacer 80 millones en financiación. Llevábamos años buscando una relación a nivel europeo. Queremos ampliar el foco a los autónomos, a los que podemos ayudar muchísimo, y a esas firmas un poco más grandes.

Salir a Bolsa

–Se presentan como el aliado financiero. ¿Aliado para todo? –Somos una paleta de colores y

«El empresario vasco está tirando adelante con o sin fondos Next»

J. DÍAZ DE ALDA

–Poca gente sabe que financian ustedes a las industrias que quieren crecer con recursos de los fondos Next Generation...

–Se trata de créditos con un coste de hasta un 1,8% para proyectos de emprendimiento o crecimiento industrial. Es una forma de ahorrar costes financieros. Está funcionando muy bien. Llevamos unos 50 millones. La verdad es que desde Europa nos piden de todo en cada operación, pero no es menos cierto que te están pagando la cuenta.

–¿Esa burocracia es lo que puede estar retrasando la llegada de los fondos europeos?

–El reto de los Next Generation es brutal y creo que no estamos preparados a ningún nivel. Europa es muy complicada. Tienes muchas virtudes pero es complicada. Toda la exigencia que implican no ayuda.

–¿Entonces?

–Yo lo que veo es que los empresarios están tirando adelante con o sin esos fondos europeos. La burocracia no puede suponer un atasco de esto.

–Elkargi se presenta también como inversor y como «ancla»

o garantía del arraigo, pero no recuerdo más operaciones que la entrada (y salida) en Guuk...

–En algunas 'start-up' estamos haciendo cosas, aunque con un importe pequeño. Eso se traduce también en la inversión tanto en tres fondos locales como son Clave, Easo Ventures y Stellum Food&Tech, como en el trabajo que estamos haciendo con Fineco.

–¿Y operaciones relevantes?

–Relevantes, relevantes, no.

–¿...?

–No es fácil. Hay unos precios brutales... No nos vamos a convertir en una sociedad de capital riesgo. No tenemos un objetivo de invertir en tres o cinco empresas. Lo que queremos es ayudar a nuestros socios. Las entidades financieras no invierten en el tejido productivo local por sus limitaciones, y son gigantes: imagínese nosotros que somos pequeños. La cuestión es entrar y arrastrar a otros inversores, de ahí lo de 'ancla'.

–¿Qué opinión le merece la apuesta de la Diputación para crear una industria de inversión en Gipuzkoa?

–Eso, como el tema biosanitario, es muy positivo.

de herramientas financieras. Por ejemplo, no puede ser que en Euskadi la Bolsa no sea para nadie. A veces da la sensación de que salir a cotizar es lo contrario del arraigo, cuando es completamente al revés. Cuando un fondo tiene un 51% de una empresa... ya vemos lo que pasa con Gamesa. La Bolsa es la Champions, vale, pero hay muchas otras cosas en las que podemos ayudar. Hace poco un empresario nos agradecía haber podido contactar directamente con el ICO. Lo que quiero es que tomen sus propias decisiones.

–Usted siempre defiende la profesionalización de la función financiera. ¿Se está haciendo mal?

–No se está haciendo. Y es algo que la empresa no se puede permitir. Tenemos la ingeniería me-

ta hasta las trancas, pero lo financiero es igual de necesario.

–¿Y cómo hemos sobrevivido?

–Porque hemos sido muy buenos técnicamente. Tenemos que estar súperorgullosos de lo que tenemos, y hacer más cosas. Cosas distintas.

–En su página web Elkargi ofrece un 'software' para el TicketBai. ¿Están preparadas nuestras empresas para ese sistema?

–No estamos tanto para valorar si están preparadas o no, sino para ayudarles a estarlo. Es un reto. Como muchas veces sucede, creo que muchas empresas van a ir en el último minuto. No sé si es cultural. No les veo con el chip cambiado. Nosotros hemos hecho las inversiones, que es un dinero, y en breve empezaremos a facturar en TicketBai.

 luckia
Casino
Kursaal

Entrada + consumición 8€

Venta de entradas en
recepción y entradium.com

Imprescindible el DNI para entrar

C/ Mayor 1. San Sebastián
Tel: (+34) 943 429 214

 JUEGA CON RESPONSABILIDAD

ALAZNE ETXEBERRIA
Mujer vasca soltera busca

Monólogo



Viernes
15 de Julio
22:30h

THE SPOLEM GIRLS
Concierto



Sábado
16 de Julio
20:00h

Domingo
17 de Julio
19:00h