

**TOTS AQUELLS** interessats a accedir a un crèdit o aval de l'Institut Català de Finances tenen dues opcions: fer ells mateixos la sol·licitud a través de la pàgina web o deixar-se guiar per alguna de les 80 entitats que actuen com a promotors financers, orientant els interessats i explicant els passos a seguir al llarg de tot el procés.

## EXPERTS ASSESSOREN LES EMPRESES EN EL PROCÉS DE SOL·LICITUD

# Una xarxa de promotors per exercir com a nexes d'unió

XAVI DATZIRAA

Un dels objectius de l'Institut Català de Finances després del canvi d'orientació iniciat el 2011 passava per acostar-se molt més a les empreses, eliminant els obstacles que podien enterposar-se a causa de la falta d'informació o l'excés de tràmits. Per això, va posar en marxa un portal web ([www.icf.cat](http://www.icf.cat)) per portar a terme de forma directa i senzilla una petició de finançament. De totes maneres, molts empresaris i autònoms requereixen també una mica d'assessorament, tant per saber totes les possibilitats que tenen al seu abast com per seguir els passos precisos per aconseguir un crèdit o un aval. Per a això, l'ICF compta amb una xarxa de més de 80 promotors financers, que mantenen un contacte directe amb les empreses i les guien al llarg de tot el procés, actuant com a nexes d'unió.

Un paper clau, ja que molts petits empresaris es poden trobar una mica desorientats davant la diversitat de línies disponibles i la manera més adequada de presentar el seu projecte. Experts com Xavier Montoliu, fundador de XM Consultoria ([www.xmconsultoria.com](http://www.xmconsultoria.com)), acompanyen les empreses des del primer moment i fins a la firma final, amb l'objectiu d'aplanar el camí del finançament. **"Fins al moment hem atès unes 175 empreses i hem aconseguit materialitzar 70 operacions. En el primer moment intentes esbrinar en quina situació concreta es troba l'empresa per poder assessorar-la davant les seves necessitats i valorar si té possibilitats d'accedir a un crèdit o aconseguir un aval a través de l'ICF",** explica.

### CONCEPTES CLAU

Un contacte directe, a les oficines de cada empresa, que permet **"promocionar i difondre"** les diverses opcions que ofereix aquest organisme, com els avals per a circulants, els crèdits per a la capitalització o línies directes com I+I, pensada per promocionar la internacionalització i la innovació. **"Fem una primera diagnosi per investigar on podem trobar finançament i després els ajudem a definir el seu projecte i preparar la documentació davant del que necessita saber la banca per concedir un crèdit. És a dir, els as-**



Assessorament personalitzat a l'estand de Pimec al saló Bizbarcelona.

**sessorem sobre què realment importa per explicar i anem al gra",** assenyala. Actualment, més que les garanties, són fonamentals dos conceptes: la capacitat de retorn del crèdit i la viabilitat de l'empresa.

L'empresari, d'aquesta forma, se sent acompanyat des de la primera visita, ja que els promotors financers estan presents en tot el procés: les primeres explicacions, la preparació de la documentació, els tràmits per donar d'alta la sol·licitud i la presentació davant els bancs o l'ICF. Un model d'assessorament **"molt especialitzat"**, que pot perdurar més enllà d'aquesta operació específica. **"En alguns casos seguim mantenint la relació amb l'empresari, deixant que ell es concentri en la producció mentre que nosaltres ens encarreguem de la relació amb els bancs",** afirma Montoliu.

### ORIENTAR EL CLIENT

La xarxa de promotors financers es nodreix no només de consultories i professionals especialitzats, sinó tam-

**XAVIER MONTOLIU**  
XM Consultoria



**"ELS AJUDEM A DEFINIR EL SEU PROJECTE I A IDENTIFICAR LA INFORMACIÓ CLAU QUE HAN D'EXPLICAR AL PRESENTAR-LO"**

bé d'associacions empresarials com Pimec ([www.pimec.org](http://www.pimec.org)). Des de la patronal de les micro, petites i mitjanes empreses s'assessora sobre els diferents productes de l'ICF i s'orienten les peticions dels clients potencials cap al canal de distribució més adequat. **"També és tasca de l'organització desestimar les peticions que no superin el primer filtre, a través d'un sistema de scoring, tant qualitatiu sobre el projecte com financer sobre l'empresa. A més a més, oferim suport a l'hora d'omplir la sol·licitud com també de preparar la documentació",** comenten des de la Pimec, que va ser la primera entitat reconeguda com a promotor financer.

La xarxa de promotors també compta amb la participació d'entitats com Foment, Cecot, la Unió Empresarial del Penedès, la Unió de Treballadors Autònoms de Catalunya (Ctac), el Col·legi Oficial d'Agents Comercials, diverses consultores privades o ACCIÓ, l'agència pública de suport a la competitivitat de l'empresa catalana.



Telèfon mòbil d'última generació.

### PUBLICOPRIVADA

## Coinversió per impulsar l'esperit emprenedor

X. D..

L'Institut Català de Finances també treballa en el desenvolupament de línies de finançament dirigides principalment a microempreses i pimes de nova creació i innovadores. Per aquest motiu, compta amb l'Ifem, filial del grup ICF que gestiona els recursos que provenen del fons Feder (Fons Europeu de Desenvolupament Regional) i de la Generalitat de Catalunya, en el marc del programa europeu Jeremie (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises).

A principis del 2012, el grup ICF va posar en marxa una línia de coinversió amb *business angels*, dotada amb 12

**També ofereix avals per augmentar les possibilitats d'accedir a préstecs**

milions i instrumentada a través de préstecs participatius, amb l'objectiu de capitalitzar microempreses i pimes, noves o en fases inicials.

En aquest sentit, s'han firmat acords de col·laboració amb 13 xarxes de *business angels* que actuen a Catalunya. L'Ifem, en règim de coinversió, pot arribar a aportar el mateix que l'inversor, fins a un màxim de 200.000 euros, en forma de préstecs participatius. En poc més d'un any s'han aprovat més de 20 operacions de coinversió pertanyents als sectors TIC i de l'e-commerce.

Una altra opció amb què compten les empreses, en especial les pimes, passa per la societat Avalis de Catalunya. Aquest organisme té com a objectiu facilitar avals, de tal manera que aporta o complementa les garanties que tenen les empreses a l'hora de sol·licitar un préstec. Els avals poden ser de fins a 1,2 milions d'euros en el cas de préstecs per a la inversió i de fins a 600.000 euros per a circulants.

Al seu torn, la línia d'avals per a capital circulant està pensada per afrontar un dels grans problemes amb què es troba el teixit empresarial: la falta de liquiditat.