

# El presidente de la federación del metal acusa a la banca de asfixiar a las pymes

Lafuente insta a la Administración a que haga cumplir sus compromisos a las entidades financieras

**REDACCIÓN ■ VALENCIA**  
El presidente de la Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana (Femeval), Vicente Lafuente, aprovechó ayer la gala de entrega de la VIII edición de los premios de la agrupación para lanzar un duro reproche a la banca. Lafuente acusó a las entidades financieras de asfixiar a la pyme al no atender a sus obligaciones de intermediación.

Lafuente reclama que los fondos liberados por el ICO y, en menor medida, el IVF lleguen de forma efectiva a ciudadanos y pymes. "Hay que decir abiertamente que estas medidas no servirá de aplicación práctica si, como hasta ahora, las entidades bancarias no colaboran", señaló el presidente de la federación en su discurso en el que planteó que "dar la espalda a los clientes no es ni una buena política comercial ni un ejemplo de responsabilidad social".

"Tengo que trasladar el gran malestar existentes entre los empresarios del metal por está circunstancia", remarca y plantea la necesidad de "instar a la autoridad reguladora para que haga cumplir a las entidades financieras los compromisos adquiridos".

En sus declaraciones en el acto celebrado en el Paraninfo de la Universitat de Valencia, el presidente del metal ha alertado de que el incremento de la morosidad está colgando a las pymes en una situación límite debido a "la laxitud de una ley que otorga prioridad a una limitada libertad de pactos entre las partes sobre el plazo de exigibilidad de la deuda, al frecuente desequilibrio de fuerzas entre cliente y proveedores, y a la utilización de estos dos elementos como vía de financiación alternativa".

Por ello, ha pedido una modificación de la actual ley para que los plazos de pago sean vinculantes y a la adopción de un código ético que, liderado por las Administraciones, contribuya a desarrollar "una adecuada moral de pago".

Respecto a la difícil situación de los de los sectores más dinámicos del metal, ha reclamado para la industria auxiliar del automóvil una especial sensibilidad de la Administración para retener las plantas de producción, y una apuesta para potenciar la obra pública, como efecto dinamizador anticíclico.

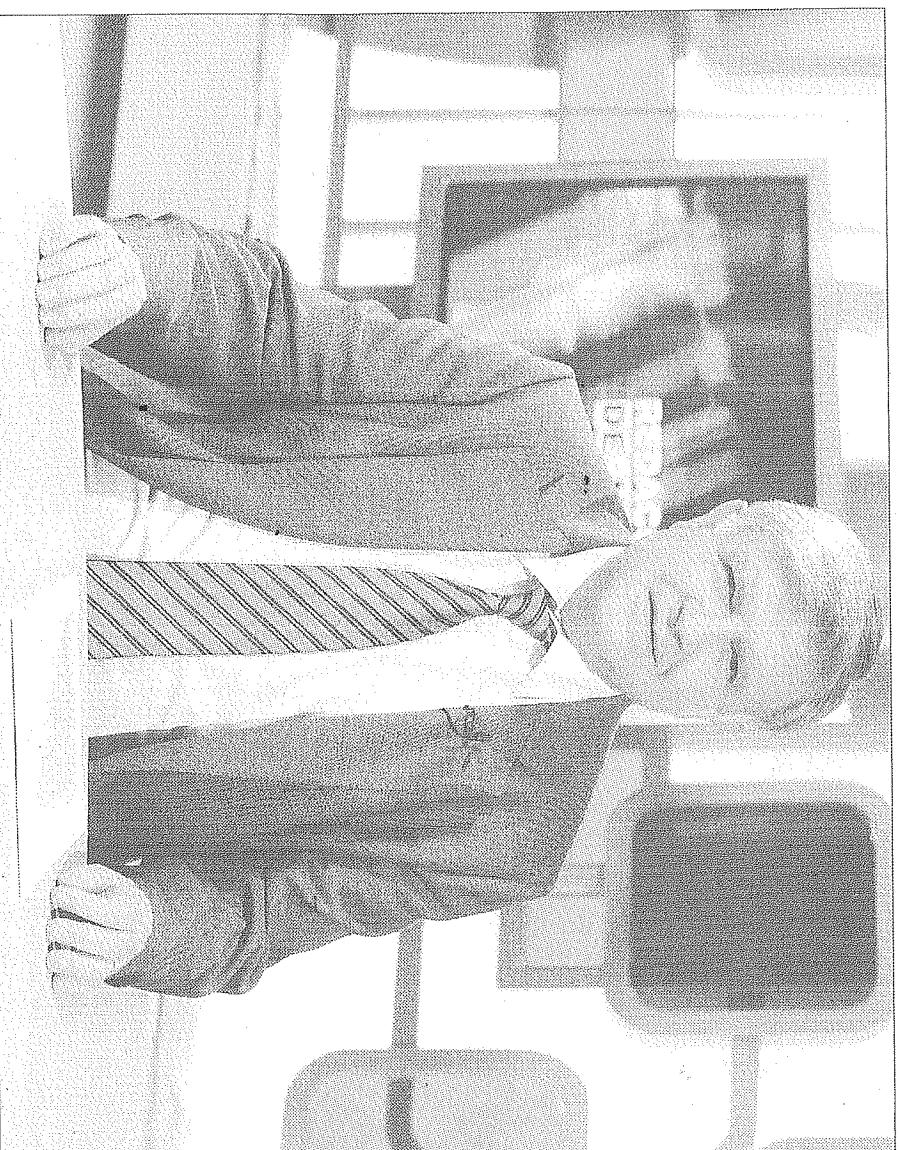
Femeval se contraria al incremento de las tarifas eléctricas a partir de enero por que supondría reducir la competitividad de las empresas.

Lafuente destaca también la necesidad de vincular las relaciones laborales con la competitividad. En su análisis la competitividad se ve lastrada por altos costes laborales, bajos incrementos de productividad, elevadas cotizaciones sociales, rigidez en el mercado laboral, inferiores niveles de formación y preocupan-

tes cotas de absentismo. Así, reclama medidas como reducciones de cotizaciones sociales y del coste del despido.

El acto de Femeval concluyó con la entrega de premios. Los galardados son Ibérica de Aparallars, en la categoría de Trayectoria Empresarial, Veritec Elevadores y

Plataformas, en Pequeña Empresa Emprendedora; Tecología de Montajes Eléctricos, en Prevención de Riesgos; y Aleaciones Estampadas, en Gestión Innovadora. El galardón a la Gestión Innovadora ha recaído en Yarnasa maquinaria y la Gestión Innovadora en Servicios ha sido para Servicios y Aplicaciones Inel.



El presidente de Cierval, Rafael Ferrando, durante su intervención de ayer en LAS PROVINCIAS TV. /VICENTE MARTÍNEZ

## Ferrando pide que se concrete el anuncio del plan de inversión en infraestructuras

**REDACCIÓN ■ VALENCIA**  
El presidente de la Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunitat (Cierval) Rafael Ferrando, reclamó ayer que el Gobierno ponga en marcha pronto el plan para reactivar la actividad de la construcción con obra pública. "Estamos a la espera de que se concrete el plan anunciado por el presidente", señaló Ferrando, en una intervención en LAS PROVINCIAS TV.

El presidente de los empresarios de la Comunitat atribuyó el eleva-

do número de expedientes de regulación de empleo registrados en la Comunitat a la rapidez con la que las empresas valencianas están ajustando su producción al mercado. En cualquier caso, Ferrando defendió la opción de las empresas de recurrir a estas medidas, trayéndolas para los empleados afectados, por la necesidad de intervenir quirúrgicamente para la subsistencia de la empresa.

Estas declaraciones las realizaba Ferrando a pocas horas de llegar de EE.UU., donde había participa-

do en la embajada comercial que acompañó al presidente Camps. Ferrando considera que la experiencia ha sido muy positiva. Destaca la innovación del showhouse, una casa equipada sólo con productos de producción valenciana y que según el dirigente empresarial ha tenido mucha aceptación. Ferrando considera la fórmula muy acertada y cree que sería muy conveniente que se repitiera en Rusia, China o Emiratos Árabes, "zonas con capacidad adquisitiva que aprecian nuestros productos".

**La venta de pisos usados se hunde un 38%, el triple que la de nuevos**

**JULIO DÍAZ DE ALDA ■ MADRID**

El mercado inmobiliario va cuesta abajo y sin frenos. Y, lejos de lo que pueda parecer, los más perjudicados por el parón del ladrillo no son los promotores sino los particulares, a los que colocar un piso les resulta casi imposible. La venta de casas entre los meses de septiembre de 2007 y 2008 cayó en términos generales un 26,55%, según los datos del Registro Mercantil. Un descenso notable pero que se queda corto si se compara con el desplome del mercado de segunda mano, que se hundió un 36,3%, casi el triple que el 13,3% que cayó el de viviendas nuevas.

La agonía para transmitir una finca usada se dispara en regiones como Aragón, Baleares, Cataluña, Madrid o la Comunitat Valenciana, donde ese segmento cayó más de un 38%. Los promotores de vivienda nueva aún respiran en Castilla-La Mancha, Extremadura, Galicia, La Rioja y Madrid, donde en los últimos doce meses aún han logrado comercializar algunas casas más que un año antes.

El reparto del mercado entre casas nuevas y usadas queda en el 55% para las primeras (el 50% libres y el 5% protegidas) y el 45% para las segundas. Pero el dato es engañoso, pues la inmensa mayoría de los pisos a estrenar que encuentran comprador corresponden a operaciones "viejas" o sobreplano. Cuando éstas se acaben, la sequía inmobiliaria será -según todos los indicadores- absolutamente generalizada.

La dureza del mercado crediticio se hace patente en los registros de la propiedad. El importe medio por hipoteca dedicada a la adquisición de una casa entre junio y septiembre volvió a caer (y ya van tres trimestres consecutivos) hasta los 140.193 euros. Un 3,94% menos que un año antes. El préstamo medio más alto se da en los hogares con casas más caras. Esto es, Madrid, País Vasco, Cataluña y Baleares.

El plazo medio de las hipotecas, que no deja de caer. Han pasado a mejor vida los créditos a 40 o 50 años. El plazo medio está ya en 26 años y tres meses, ocho meses menos que el pasado junio.

**585 MILLONES DE EUROS PARA EL CORPO MÁS CORPO DEL MUNDO**

**22 DE DICIEMBRE**  
**SORTEO**  
**EXTRAORDINARIO**  
**DE NAVIDAD**

Loterías y Apuestas del Estado