

Organitzacions empresarials i dinamització del model econòmic valencià: el futur de la indústria

RAFAEL FERRANDO President de la CIERVAL



Certament, l'evolució actual de la conjuntura econòmica internacional està afectant seriosament el model industrial de desenvolupament de l'economia valenciana. No es tracta únicament d'un canvi en el cicle, com era habitual fins ara, sinó que ens trobem davant un canvi global que està transformant les relacions internacionals de producció i intercanvi. En conseqüència, les mesures que fins ara aplicàvem per a adaptar-nos als canvis podrien no ser suficients.

La qüestió no és sols buscar les solucions adequades per a sobreviure a l'actual situació, sinó aprofitar la conjuntura per a determinar nous objectius i els mitjans per a assolir-los. La veritat és que la passivitat solament ens durà a una deterioració constant amb un futur impredecible.

El sector industrial, vist des d'una perspectiva mundial, es caracteritza per la globalització i la deslocalització de la producció; per l'increment de la productivitat, acompanyada d'una important

reducció en els costos de fabricació, especialment els de mà d'obra; per l'increment de les inversions en R+D+I, amb la consegüent diversificació en nous productes; per la reducció d'aranzels i altres traves al comerç mundial, fet que provoca l'increment dels intercanvis, i per la major facilitat per a l'accés als mitjans financers necessaris per a dur a terme tot aquest procés.

El fenomen va acompanyat per uns tipus d'interés inusualment baixos i un



© Main Imagen Global Corporativa, S.A. Cedida per: Autoridad Portuaria de Valencia

constant augment en el preu de matèries primeres, com ara el petroli o l'acer. Així mateix, resulta determinant el gran increment de la demanda provocat per l'extraordinari creixement de la producció.

L'Índia i la Xina s'han convertit en els llocs de referència per a la nova localització industrial, entre altres coses, per la seua mà d'obra abundant i barata. Però no són els únics. Altres països com Brasil i Rússia, o els recentment incorporats a la Unió Europea, són en aquests moments els majors receptors de la inversió global industrial.

És un fenomen que coneixem bé a Espanya, perquè temps arrere vam ser beneficiaris de la deslocalització industrial, quan complíem premisses semblants a les d'aquests països. Precisament llavors, quan ens "plovien" les inversions estrangeres, no acabàvem d'estar segurs

que aquella entrada de capitals anara a ser beneficiosa per a la nostra indústria. Ens preocupava el perill de convertir-nos en una "colònia" dels interessos de les multinacionals. Avui Espanya és un dels països industrials més importants i és exportador net de capital d'inversió. El fenomen s'ha invertit i ens estem assegurant, amb això, una important participació en el futur internacional.

Al meu entendre, la globalització va començar fa ja molt de temps. A més d'Espanya, Taiwan i Corea del Sud en són un bon exemple. El desenvolupament de la indústria naval coreana va obligar a la reconversió o al tancament de part de les nostres drassanes per pèrdua de competitivitat. El mateix està ocorrent amb la localització de la fabricació en el sector de l'automòbil o dels components electrònics, en la par-

ticipació productiva dels quals són cada dia més actius els països emergents del sud-est d'Àsia.

No obstant això, el que distingeix el fenomen actual, i canvia totalment els paràmetres respecte dels de dècades passades, és la intensitat i la velocitat amb què s'estan desencadenant els esdeveniments. L'economia xinesa creix en quatre anys tant com el que representa tota l'economia espanyola. El consum creix a un ritme inferior, i per això la competència s'incrementa cada vegada més. En igualtat de condicions productives i qualitat semblant dels productes, les empreses que perden són aquelles que, com les valencianes, tenen limitada la capacitat per a reduir determinats costos de fabricació.

D'altra banda, la llibertat en el moviment de capitals, la millora i el des-

Les empreses que perden són aquelles que, com les valencianes, tenen limitada la capacitat per a reduir determinats costos de fabricació.

envolupament de les comunicacions i l'obertura dels mercats han globalitzat la producció i han internacionalitzat les relacions industrials. Tot això ha creat una situació qualitativament diferent.

L'economia valenciana està totalment oberta a l'exterior, per la qual cosa el fenomen de la globalització n'afecta forçosament el model econòmic de desenvolupament. La indústria valenciana es caracteritza, com tots prou sabem, per la petita grandària de les empreses, el desenvolupament i l'especialització de sectors industrials manufacturers molt concrets, la concentració geogràfica, la utilització de mà d'obra intensiva i la clara orientació exportadora. En tots aquests aspectes la globalització incideix d'una manera molt especial.

A més dels efectes ocasionats per la globalització, l'economia valenciana s'enfronta a altres factors exògens que afecten molt directament les bases del seu model de creixement. Les exportacions s'estan reduint ràpidament a causa del lent creixement dels nostres principals clients de la Unió Europea, com també per la revaluació de l'euro enfront del dòlar. L'increment dels preus energètics afecta greument el nostre sector industrial, especialment la indústria ceràmica, i el nostre diferencial inflacionista amb els països europeus més desenvolupats

ens està fent perdre competitivitat i ja no podem recórrer a devaluacions periòdiques per a compensar-lo.

Aquesta ha sigut, sens dubte, una de les causes que la importància relativa del sector industrial en el global de l'economia valenciana s'haja anat reduint i que a penes represente actualment la quarta part del PIB, cedint terreny, clarament, a la construcció i als serveis.

En síntesi, aquests són els reptes als quals ens enfrontem i dels quals hem d'eixir reforçats, si és possible, convertint en oportunitats totes aquestes amenaces. Ja ho hem aconseguit en altres ocasions, tot i que ara els canvis i les mesures que cal prendre hauran de ser més importants i decisius.

El paper que han de desenvolupar les organitzacions empresarials és primordial en tot aquest procés. Una organització com ara CIERVAL agrupa i representa el conjunt de les empreses de la Comunitat Valenciana, tant petites, com mitjanes i grans. Som capaços de dialogar i de pactar amb les organitzacions sindicals, especialment quan, com en aquest cas, els problemes ens afecten igualment. Disposem dels mitjans per a conèixer "l'estat d'ànim" dels empresaris i d'informació suficient per a saber a cada moment quina és l'evolució de la situació, analitzar-la i impulsar que es prenguen les

mesures adequades, tant privades com públiques. Els nostres plantejaments són també a termini mitjà i llarg, perquè sabem que no n'hi ha prou de pal·liar els problemes a curt termini. I per descomptat som, juntament amb els sindicats, els veritables agents socials d'aquest model econòmic valencià i de la seua evolució futura.

En aquestes circumstàncies, "dinamitzar el model econòmic valencià" i, especialment, el sector industrial, és analitzar quins aspectes han de canviar i identificar quins hem d'incorporar perquè el sector industrial de l'economia valenciana es desenvolupe adequadament en el futur. De la mateixa manera, en aquest procés cal definir el paper i la participació de les organitzacions empresarials.

En primer lloc, les organitzacions empresarials considerem de vital importància mantenir el pes del sector industrial valencià en els nivells actuals. No conec cap país pròsper que no dispose d'un sector industrial modern i potent. La dinàmica que això introdueix en la resta de la societat és fonamental. Els subsectors derivats, el desenvolupament del coneixement, l'aplicació de la investigació, la cultura industrial i el control de la producció no serien possibles sense aquest sector industrial.

Els intents de posar traves a la importació d'articles procedents de països com la Xina o l'Índia, estan condemnats al fracàs.

Per a això és imprescindible millorar la competitivitat de les nostres empreses, cosa que en alguns casos pot suposar la localització fora de la Comunitat Valenciana de la fabricació d'alguns components o de línies de muntatge. Els costos salarials de les economies emergents són, ara com ara, imbatibles, encara que continuem defensant la moderació salarial en les nostres empreses per a incrementar la productivitat. És necessari traslladar a la societat la idea que la renda dels treballadors només millorarà de forma permanent si va acompanyada d'un increment en el valor afegit dels sistemes i processos productius.

D'altra banda, els intents de posar traves a la importació d'articles procedents de països com la Xina o l'Índia, estan condemnats al fracàs. No obstant això, els països més desenvolupats, que pateixen la deslocalització, han d'exigir a aquests països que el seu creixement econòmic vaja acompanyat de les reformes socials oportunes, per a impedir que els seus avantatges competitius es basen en relacions de producció injustes i inestables.

És molt possible, doncs, que ens hàgem d'enfrontar una altra vegada a una nova reconversió industrial. Si això passa, caldrà preparar un pla que no sols recol·loque el capital humà excedent, sinó que fins i tot el potencie. El treball no qualifi-

cat en la indústria cada dia tindrà menys opcions. Així, serà necessari millorar el nivell tècnic dels treballadors i intensificar la formació d'especialistes. En aquest sentit, poden resultar molt útils les mesures que estem proposant al govern de la Generalitat Valenciana des de les organitzacions empresarials per a millorar de manera estructural la competitivitat del nostre teixit empresarial, alguna de les quals ja s'està duent a terme.

Per això, les organitzacions empresarials no deixarem d'insistir en la necessitat que els fons públics que avui existeixen es destinen amb major intensitat a les necessitats formatives reals de les empreses, a una major especialització sectorial i a una intensificació de la formació pràctica.

Dins de l'estratègia de potenciació de la nostra competitivitat és necessari intensificar la internacionalització de les nostres empreses per a arribar, mitjançant acords o estructura pròpia, a nous mercats, participant més activament en la distribució comercial dels productes industrials.

Tot això ha d'anar acompanyat d'un increment en la inversió en R+D+I, d'una política de qualitat i de marques i d'una intensificació en el desenvolupament i la coordinació del treball que duen a terme els instituts i les institucions dedicats a la promoció de la innovació empresarial, com ara REDIT, l'Impiva i el RUVID.

El finançament públic és fonamental en aquest procés i, atès que els programes han de ser pluriennals i han d'estar resguardats dels canvis polítics, seria convenient que, una vegada escoltats els agents econòmics i socials, les principals forces polítiques els acordaren i els dotaren, per tant, de garanties de finançament i estabilitat.

D'aquesta manera podrem aconseguir crear una estructura industrial que mantinga en la Comunitat Valenciana els processos que aporten més valor: la direcció, la investigació, el disseny, la creació de nous productes, el control de la qualitat i de la distribució, la gestió de la marca, etc.

No obstant això, l'estructura familiar de les nostres empreses pot ser un fre per a aquests canvis estratègics, si no es té prou prevista la successió i no es combinen adequadament els criteris de capital familiar i gestió professionalitzada. En aquests casos, l'empresa familiar s'enfronta a una doble reconversió: l'exògena, necessària per als canvis conjunturals, i l'endògena, per a dotar-la de l'estructura i l'equip humà que augmente les possibilitats d'adaptar-se als canvis i aprofitar les oportunitats en aquesta nova etapa.

Des de les organitzacions empresarials continuarem insistint en la necessitat de dotar les empreses familiars dels mitjans necessaris perquè puguen dur a terme



aquesta doble transició. L'administració ha de donar suport a aquesta iniciativa finalitzant el procés de canvis normatius en els impostos de successions i donacions i subvencionant més les despeses d'adaptació.

Respecte als mitjans per a finançar-ho, hem de partir de la base que les petites empreses seguiran amb el finançament tradicional, amb poques possibilitats d'accedir a altres productes dels mercats financers. Per a millorar aquesta situació, cal potenciar el paper de la Societat de Garanties Recíproques (SGR) i de l'Institut Valencià de Finances (IVF) i buscar noves vies de finançament. Una alternativa podria ser la creació de societats de capital risc disposades a participar en petites i mitjanes empreses, combinant capital amb potenciació de la gestió.

Finalment, totes les iniciatives que puguen proposar-se sobre l'adaptació del model econòmic valencià a l'economia global seran poc eficients sense les adequades infraestructures públiques. Les organitzacions empresarials estan participant molt activament per a aconseguir que es dote la Comunitat Valenciana de les inversions necessàries en comunicacions, energia i recursos hídrics. Sense això serà molt difícil aconseguir un creixement sostingut i una evolució econòmica i social equilibrada.

Debatre totes aquestes qüestions, analitzar la situació, conscienciar els empresaris, difondre les noves alternatives i col·laborar amb l'administració són els aspectes en què les organitzacions empresarials poden resultar més efectives. De fet, el debat ja ha començat. L'iniciarem des de CIERVAL el passat mes de març amb la cimera de Peníscola, les conclusions de la qual són vives i han propiciat un fòrum d'anàlisi en el món empresarial i universitari que han recollit amb gran interès les administracions públiques. Per la seua banda, la Conselleria d'Economia i Hisenda acaba de celebrar amb èxit el III Congrés d'Economia de la Comunitat Valenciana. Aquestes reunions estan resultant molt beneficioses i espere que, a poc a poc, anem trobant el camí per a construir un futur adequat per a la indústria valenciana. Des d'aquestes pàgines, he volgut contribuir modestament amb algunes idees.