

PONENCIA

COMO VEN NUESTROS HOMBRES Y MUJERES DE EMPRESA
LA ECONOMIA DE CANTABRIA PARA 2012

SECTOR INDUSTRIAL

Buenas tardes, señoras y señores.

En primer lugar me gustaría agradecer a CEMIDE y a la Cámara de Comercio su invitación para participar en este foro que, ya consolidado por su celebración a lo largo de muchos años, nos permite conocer de primera mano las impresiones personales de compañeros empresarios de diferentes sectores, dando una perspectiva más cercana a los siempre fríos datos estadísticos.

Y en este sentido, me corresponde hablar del sector industrial y más específicamente del sector en que se encuadra mi actividad empresarial, el sector siderometalúrgico en Cantabria.

¿QUÉ COMPORTAMIENTO ESTA TENIENDO EL SECTOR INDUSTRIAL – Y ESPECIFICAMENTE EL METALÚRGICO – EN ESTA CRISIS?

Una primera aproximación me permite afirmar que el sector industrial de Cantabria, y concretamente el de metal, ha tenido – y sigue teniendo - un comportamiento razonablemente bueno en estos ya cuatro años de crisis, con unos niveles de destrucción de empleo inferiores a la media de otros sectores.

Evidentemente, concurren en este sector unas circunstancias específicas, entre las que se cuentan:

- Por lo que respecta a los medios de producción, el alto coste de las inversiones tanto en inmuebles (naves industriales) como en medios de producción (maquinaria y equipos) dotan al sector de una indudable vocación de permanencia.
- En cuanto a los medios humanos, nuestro sector siempre ha requerido mano de obra muy cualificada (y esta necesidad va en aumento, pareja a los avances tecnológicos), lo cual implica una considerable inversión en formación de este capital humano y, de forma natural, a una mayor estabilidad en el empleo.

- En tercer lugar, hay que tener en cuenta la circunstancia de que nuestro sector industrial no se orienta en la mayoría de los casos a venta a consumidor final, sino que está constituido por empresas subcontratistas de grandes multinacionales, y que éstas, desde hace décadas, nos vienen exigiendo constantes ajustes en los sistemas de producción y reducciones en nuestros precios, que hemos tenido que atender puntualmente mediante procesos de mejora continua e innovación, ante el riesgo de la pérdida de nuestros clientes.
- Por otra parte, la actividad de nuestro sector industrial se encuadra por lo general en productos maduros, con un alto nivel de competencia tanto en países de reciente incorporación a la unión europea, como países emergentes asiáticos, lo que nos obliga, nuevamente, a innovar de forma continuada en procesos para mejorar la competitividad de nuestras empresas.
- Adicionalmente, y por el carácter internacional de nuestros clientes, la exportación e internacionalización no es una desconocida en nuestras empresas industriales sino que forma parte de nuestra cultura de empresa.

Todas estas circunstancias, comunes a todo el sector industrial, y muy presentes en el sector siderometalúrgico, han permitido un mejor rendimiento de las empresas del metal en una situación de crisis como la actual, en la que, no obstante, el músculo financiero no ha sido bancario, sino de financiación con medios propios de la empresa.

Evidentemente, en el sector industrial del metal de Cantabria se contemplan, además, otra serie de subsectores que se han visto tanto más afectados cuanto más próximos están al sector de la construcción (me refiero a instalaciones auxiliares de la construcción, estructura metálica, cerramientos, etc.). Estos sectores es cierto que han tenido que reducir sus plantillas para ajustarlas a las cada vez más escasas fuentes de trabajo.

Lo cual, a priori, nos perfila un panorama dispar en función de la actividad de la empresa, sin perjuicio de lo cual podemos preguntarnos:

¿CUÁL ES LA VISION QUE TIENEN LAS EMPRESAS DEL METAL?

Con carácter trimestral, nuestra asociación Pymetal edita un Barómetro Empresarial. Se trata de un instrumento muy útil para medir el pulso al sector y conocer sus opiniones y demandas de primera mano.

El último barómetro pronostica un panorama sombrío para el primer semestre de 2012, con un nuevo incremento del desempleo motivado por la caída de las ventas.

Así, y respecto de su propia empresa, el 77% de los empresarios considera que la evolución económica de su negocio ha empeorado en los últimos seis meses.

En cuanto a la valoración de las expectativas de la economía en general para el próximo trimestre, un 55% cree que la situación empeorará, mientras que un 44% asegura que se mantendrá estancada. De hecho, sólo el uno por ciento de los encuestados se muestra optimista y confía en una mejora de las condiciones económicas.

Esta situación repercutirá en el mercado laboral ya que el 40% de los empresarios tiene previsto despedir a algún trabajador en las próximas semanas frente a sólo un 5% de las empresas ha mostrado su intención de aumentar la plantilla este semestre.

Entre las causas que explican la caída de los negocios en las últimas semanas, el 63% de los empresarios aduce una caída de las ventas, seguida de los impagados, que alcanzan el 19%; la competencia desleal (15%) y la falta de financiación (3%).

La morosidad es una de las principales preocupaciones de las empresas del metal y afecta prácticamente a la totalidad. El 84% de los encuestados afirma padecer problemas de morosidad, tanto de empresas públicas como privadas y lo más preocupante es que este dato está creciendo desde el último año. Desde septiembre de 2011 a enero de 2012, las empresas afectadas se ha incrementado del 81% al 84%.

El panorama así se nos muestra como de ESTANCAMIENTO en la mejor de las opiniones, con una general consideración de que la situación será de EMPEORAMIENTO.

LA INTERNACIONALIZACION COMO SOLUCION

Hasta aquí la situación económica de nuestro sector en términos generales. No obstante, hay que hacer una mención aparte respecto de las EMPRESAS EXPORTADORAS.

Nuestro barómetro constata que aquellas empresas que exportan, ya sea a Europa, Asia o América, están afrontando la crisis económica con mejores expectativas ya que en la mayoría de los casos las ventas al extranjero equilibran sus cuentas de resultados.

Los datos de que disponemos señalan que el 13,8 de los que exportan factura más del 75% de sus ventas en el exterior, mientras que alrededor del 60% facturan en torno al 25%. En todos los casos, se muestran satisfechos del estado de sus negocios y muestran gran interés en ir aumentando las inversiones transnacionales.

Estos datos positivos están produciendo un efecto dominó en el resto de las empresas, ya que en los últimos barómetros hemos percibido cómo son cada vez más numerosas las empresas que están valorando la exportación como una alternativa real a la caída de las ventas.

Actualmente, un 14% de los negocios relacionados con el metal que no exporta se lo está planteando y aquellos que aún no lo hacen aducen problemas de tamaño o producción. En este sentido, y para dar respuesta profesional a este creciente interés, desde Pymetal hemos puesto en marcha un nuevo departamento de Internacionalización que pretende actuar como guía para garantizar el éxito en los mercados foráneos, tanto para aquellas empresas que deciden dar el paso en solitario para las que prefieren agruparse en *clusters* y unidades agrupadas de exportación para compartir recursos y oportunidades.

LA IMPORTANCIA DE LA FORMACIÓN EN TIEMPOS DE CRISIS.

En un sector altamente tecnificado, como es el de la siderometalúrgica, los empresarios siempre hemos realizado una intensa labor de formación y cualificación de los trabajadores, tanto con fondos propios de la empresa, como aprovechando las oportunidades que los actuales modelos de financiación de la formación nos brinda la legislación vigente.

Es sobradamente conocida la existencia de nuestra Fundación Laboral del Metal, que complementa la labor que desde la asociación se viene haciendo desde hace años, que permite dotar a los potenciales trabajadores del sector y los trabajadores que ya forman parte de nuestro gremio de las competencias y cualificaciones necesarias para incorporarse a nuestras empresas, descargando a éstas de los costes inherentes a dicha formación.

Fruto de esta línea estratégica tanto la asociación que presido como la Fundación Laboral del Metal, realizamos un esfuerzo continuado para actualizar el catálogo de acciones formativas y adaptarlo a las necesidades tecnológicas de las empresas, con resultados espléndidos : con más de 220 cursos programados este año, y 3.000 trabajadores formados anualmente en especialidades como soldadura, torno CNC, fresa CNC, diseño industrial, energías alternativas, la formación es una línea

estratégica de nuestra actividad, no sólo como asociación sino de cada una de nuestras empresas, por su inmediata repercusión en la productividad y competitividad.

Pero la labor educativa no puede encomendarse de forma unilateral a los centros de formación. Hemos de ser conscientes de que la reindustrialización de nuestra región pasa necesariamente por relanzar la formación profesional, conforme al modelo que se decida (alemán, inglés,).

Entre todos hemos de recuperar una imagen positiva de la formación profesional, que se ha ido perdiendo progresivamente con las reformas educativas, y reconocer esta formación como instrumento para acceder al mercado de trabajo.

¿QUE NECESIDADES TIENEN NUESTRAS EMPRESAS INDUSTRIALES PARA SALIR AIROSAS DE ESTA CRISIS?

Hemos de ser conscientes de que la industria como motor y sostén económico de la economía española se ha visto casi siempre denostada y desplazada por una mayor atención de las administraciones públicas hacia otros sectores económicos, y sólo es en momentos como los actuales de crisis en los que la atención política y económica aspira a que la industria venga a suplir las carencias de estabilidad en el empleo y fuente generadora de riqueza.

Pero este potencial, que generalmente depende casi en su totalidad del esfuerzo inversor del propio empresario, no puede fructificar sin que desde instancias gubernamentales se creen las condiciones propicias para que dichas millonarias inversiones sean viables.

Y así, desde todos los ámbitos relacionados con el sector del metal, hemos elaborado unas líneas maestras por las que debe discurrir la política industrial, y que a grandes rasgos se concretan en:

- En primer lugar, es necesario dotar económica y técnicamente al Ministerio de Industria para que desarrolle las líneas maestras de política industrial.
- La industria necesita, además, de un entorno normativo sencillo y previsible para las empresas, que favorezca la innovación y la competitividad y que no suponga un obstáculo a la inversión industrial. Dicho entorno normativo ha de ser común a todas las comunidades autónomas para asegurar la unidad de mercado.
- Es necesario, por supuesto, reactivar el acceso de las empresas a la financiación en condiciones razonables y acabar con la alta morosidad, muy especialmente de las Administraciones Públicas.

- La industria necesita un suministro energético previsible, seguro y a precios competitivos.
- La industria necesita un marco adecuado de investigación, adaptado a las necesidades de pymes industriales y simplificar el tratamiento fiscal de la inversión en I+D+i.
- Son imprescindibles infraestructuras que faciliten el transporte intermodal de las mercancías.
- Los productos industriales necesitan un marco de apoyo en el exterior que permita ganar y consolidar mercados sobre la base de una imagen país asociada a la calidad industrial, y la coordinación de las distintas acciones de promoción exterior de las administraciones, y el apoyo especial a la internacionalización de pymes.
- La formación de los trabajadores en la industria es clave para la competitividad. Es necesaria la colaboración entre centros educativos y empresas, y un esfuerzo para que en todos los escalones formativos se haga atractivo el empleo industrial.

Estas medidas específicas, junto con otras medidas comunes a todos los sectores productivos (rebaja en tipos de cotización a seguridad social, bajada de impuestos de sociedades, contención salarial), son la que, en un futuro a medio plazo podrían propiciar la protección efectiva de nuestro tejido industrial así como la creación y localización de nuevas empresas.

En caso contrario, nuestros niveles de competitividad, inferiores, por lo general, a los de nuestros competidores, nos impedirán acometer con éxito la imprescindible tarea de abordar nuevos mercados.

Muchas gracias por su atención.