

Presentació del Sr. Josep Casas, President de la fundació Privada Gremi de Fabricants, del Gremi de Fabricants de Sabadell i del Consell Intersectorial d'Empresaris : La indústria és la que ens traurà d'aquesta crisi i per aprofundir en aquest tema hem organitzat unes jornades de reflexió. Fa la presentació del ponent d'avui:

Agustí Segarra, és Catedràtic d'Economia Aplicada al Departament d'Economia de la Universitat Rovira i Virgili. Director de la Càtedra Universitat-Empresa per al foment de la innovació empresarial de la URV. Director del grup de recerca reconegut de la Generalitat de Catalunya, Grup de Recerca Dinàmica Empresarial (GRIDE). Membre del Grup d'Investigació d'Indústria i Territori (GRIT) de la URV; del que va ser director els anys 1998-2001 i 2008-2010, i membre de la xarxa de Referència de I+D+i en Economia Aplicada de la Generalitat de Catalunya.

Sr. Agustí Segarra: agusti.segarra@urv.cat

Índex

1. L'entorn
2. El mètode d'estudi: supervivència i creixement
3. Supervivència empresarial
4. Les barreres al creixement
5. Fan nosa les petites empreses?

1. L'ENTORN

M'agradaria destacar dues dimensions sobre l'activitat que, sovint, ens passen desapercebudes: és dinàmica i els agents són heterogenis.

Veurem que l'economia no és una realitat homogènia sinó heterogènia com la vida mateixa, i és dinàmica com una pel·lícula.

En el meu cas concret, vaig fer una tesi sobre la formació del mercat intern a la Catalunya del s. XVIII, i vaig constatat que som un país que ja de sempre ha sortit a vendre fóra si feia falta. I, des d'una perspectiva històrica no s'entendria el nostre país sense la indústria.

Està clar que la indústria és el motor de progrés, com ja va dir Adam Smith, considerat pare de l'economia que, al 1776 al seu llibre "La riqueza de las naciones", va relacionar la productivitat amb l'augment del capital i l'augment del nombre de treballadors però, després s'ha vist que li faltava un factor, el del coneixement, que s'ha demostrat que representa les 2/3 parts de l'economia actual. És un bé econòmic, semipúblic, i requereix tenir estructures planes, més dinàmiques i que incentivi a les persones.

A Catalunya, en l'actualitat les nostres empreses manufactureres tenen moltes dificultats per competir en costos, però en canvi tenen un gran potencial creatiu. Les persones joves que es formen ho fan amb disseny, imatge, creativitat..., què podem fer per atraure-les?: Oferint-les un entorn atractiu (que és un capital social). Tenim una comarca amb bona mobilitat i qualitat de vida. Viure bé és un actiu molt important.

Aquí es pot guanyar la partida: un entorn de qualitat menys contaminat si volem ser competitius.

Mostraré un quadre on es representa amb dades les principals magnituds de la comarca i el seu pes sobre el conjunt de Catalunya:

Producte interior brut a preus de mercat		
PIB pm (Milions d'euros)	23273,3	11.88%
PIB pm per habitant (Milers d'euros)	27.7	101.47%
PIB pm per habitant (Índex Catalunya=100)	101.3	101.30%
Valor afegit brut a preus bàsics Per sectors		
Agricultura	13.9	0.62%
Indústria	6333	16.29%
Construcció	2113.6	11.24%
Serveis	12372.2	10.72%
Total	20832.6	11.88%
Valor afegit brut		
Energia, química, cautxú i metal·lúrgia	2867.2	16.89%
Alimentació, tèxtil, fusta, paper i edició	1479.7	13.86%
Maquinària, mat. elèctric, de transport i altres	1986.1	17.69%
Total	6333	16.29%

Mirant les dades, veiem que aquesta és una comarca amb una clara especialització, on 16,29% en indústria, baixa agricultura, i els serveis són un gran actiu, que alguns economistes diuen que serà considerat com indústria.

Aquí hi ha empreses especialitzades en la metal·lúrgia i els transformats metàl·lics que porten operatives molts anys. Són empreses amb antiguitat que tenen una plantilla molt qualificada, coneixen bé l'ofici i una edat mitjana de 30/40 anys a l'empresa.

Quadre de dades demogràfiques:

Població		
Població ocupada	337825	11.99%
Població desocupada	38769	12.16%
Població activa	376594	12.01%
Població inactiva	356690	11.26%
Població de 16 anys i més	610249	11.36%
Atur registrat. 2010		
Homes	38383.3	12.73%
Dones	36642.3	13.59%
Total	75025.6	13.14%
Atur registrat. Per sectors. 2010		
Agricultura	340.1	3.92%
Indústria	17594.8	17.42%
Construcció	12917.7	13.02%
Serveis	40803.4	12.27%
Sense ocupació anterior	3369.7	11.31%
Total	75025.6	13.14%

2. EL MÈTODE D'ESTUDI

Els proposo observar l'evolució de l'economia des d'un angle dinàmic on les empreses entren als mercats, s'adapten o no, i surten dels mercats.

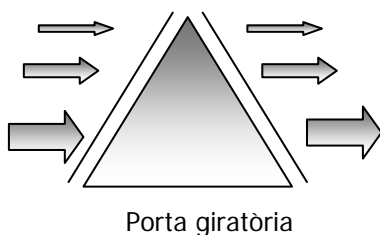
Què passa en els mercats? hi ha diferents teories que expliquen per què estem immersos en una situació tan crítica, personalment crec que el que va passar és que es va confondre el mercat lliure amb el mercat regulat. Voler controlar l'economia en tot alhora és pràcticament impossible.

Demografia empresarial: és com un bosc: alguns moren i altres van creixent i menjant el terreny als altres. Quines empreses sobreviuen? Les que tenen més capacitat per adaptar-se. Una empresa petita que sàpiga interpretar les noves regles de joc de la demanda creixerà. Per tant el que proposa la demografia empresarial és que hi ha unes empreses que entren, altres que surten i en mig hi ha una pressió competitiva que genera un mecanisme de pressió.

Característiques de l'economia

- Els teixits empresarials són heterogenis, no homogenis. I han de ser així. No hi ha una empresa representativa. Cadascuna ha de tenir la seva trajectòria.
- L'economia és dinàmica, no estàtica.
- És cíclica. Sempre ho ha sigut.

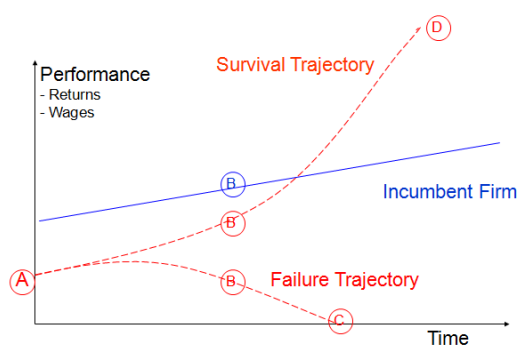
Si ho volguéssim mostrar gràficament seria així, com una porta giratòria:



A l'esquerra tenim les empreses que volen entrar i que es troben barreres. Unes quantes entren i es troben pressió competitiva, però les que no s'adapten van fóra. La meitat d'empreses que entren, en 5 anys són fóra. També hi ha d'altres empreses, com ara els bars, que inverteixen molt i tot i que voldrien sortir no poden perquè no saben com recuperar aquesta inversió. S'ha de saber entrar i quan entrar, però també s'ha de saber sortir.

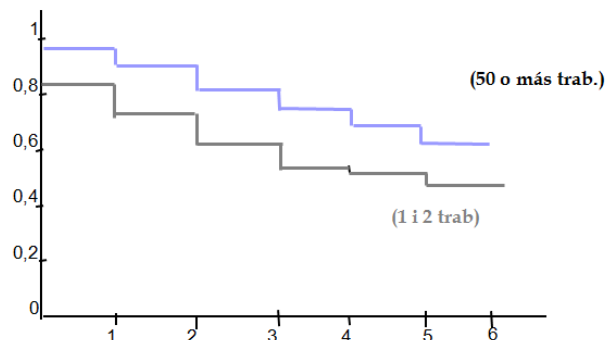
Però mantenir viu aquest teixit és vital. Es necessiten empreses que entrin i que reactivin el mercat. Que aportin noves idees. Veurem unes dades:

CREACIÓ D'EMPRESES I CREIXEMENT



Supervivència empresarial

Manufactures



No és el mateix entrar en el mercat en un període expansiu que en període de crisi. Veurem unes dades:

Taula de vida de les empreses manufactureres				
Cohort de 1984				
	Empreses actives	Sortides	Probabilitat de sortir	Probabilitat de sobreviure
1995	13.010	1.745	0,1341	0,8659
1996	11.265	1.548	0,1374	0,8626
1997	9.717	1.324	0,1363	0,8637
1998	8.393	790	0,0941	0,9059
1999	7.603	543	0,0714	0,9286
Cohort de 1999				
1999	10975	1098	0,1000	0,9000
2000	9877	755	0,0764	0,9236
2001	9122	837	0,0918	0,9082
2002	8285	512	0,0618	0,9382
2003	7773	582	0,0749	0,9251

3. LES BARRERES AL CREIXEMENT

Les empreses tenen la voluntat de créixer i ser ambicioses. La competitivitat és una forma poètica de dir productivitat. Els mercats es troben diferents barreres:

- Factors institucionals: on s'hauria de donar més fluidesa
- Factors financers
- Barreres a la competència
- Factors externs a l'empresa
- Factors interns de l'empresa

4. FAN NOSA LES PETITES EMPRESES?

Les empreses petites normalment tenen problemes de finançament a llarg termini i només poden optar a crèdits comercials. Les joves, de menys de 5 anys els hi passa el mateix. Però sense les empreses petites l'economia no funciona.

Les hipòtesis de Schumpeter: la innovació està directament relacionada amb la dimensió de l'empresa. Ell al principi pensava que eren les petites les que innovaven, després va pensar al revés. Les empreses grans són les que inverteixen en I+D, ja que tenen més recursos i més diners, però, les empreses petites tenen més vitalitat. Les empreses grans no s'ho poden fer totes soles, necessiten de les petites. Cap empresa gran pot generar tot el que necessita, sinó que s'ha de proveir d'altres empreses. Les empreses grans necessiten estratègies per captar les petites, les idees de les petites, com ara el cas de APPLE.

Mirem unes dades en termes de dimensió que ens permetran comparar la realitat espanyola de l'alemanya:

Espanya	micro	Petites	Mitjanes	SMEs	Grans
Enterprises	2.488000	184.000	22.000	2.694.000	3.000
%	92.25%	6.82%	0.82%	99.89%	0.11%
Persons	5.377.000	3.636.000	2.109.000	11.123.000	3.131.000
%	37.72%	25.51%	14.8%	78.03%	21.97%
Productivity	30	40	49	37	61
Labour cost	25	26	29	26	32
Profitability %	14	34	41	28	48
Investment %	25	18	18	21	21
Alemanya					
Enterprises	1.521.000	258.000	43.000	1.821.000	9.000
%	83.11%	14.10%	2.35%	99.51%	0.49%
Persons	4.289.000	4.843.000	4.289.000	13.421.000	8.763.000
%	19.33%	21.83%	19.33%	60.50%	39.50%
Productivity	45	46	56	49	67
Labour cost	31	32	37	34	47
Profitability %	29	29	33	31	29
Investment %	17	11	12	13	13

Si comparem en aquesta taula les dades de les empreses petites d'Espanya i d'Alemanya veiem que caldria que les empreses micro espanyoles passessin a petites, per això caldria que la política interferís i facilités l'accés mitjançant la reassignació de recursos.

DEBAT COL-LOQUI

Sr. Antoni Garrell: Em quedo amb una frase: les empreses que segueixen són les que tenen més capacitat d'adaptar-se i també em quedo amb el tema de les barreres a les que s'enfronten. Dono la paraula als convidats:

Sra. Sofia Gabarró, presidenta del Centre Metal·lúrgic i vicepresidenta del Consell Intersectorial d'Empresaris: des del centre metal·lúrgic pensem que la indústria és el motor del país, però amb la situació actual hi ha desindustrialització, i manca de polítiques actives. Per tant, per adaptar-se a aquesta situació potser cal sortir a l'exterior, però estan tenint dificultats i intentem recolzar-les. Pensem que potser caldria ajuntar-se, col·laborar, unes amb les altres per ser fortes a l'estranger. S'estan trobant que les empreses que tanquen no obren pas aquí sinó que obren fóra per la facilitat que tenen, llavors, creus que ens falten empreses grans per què siguin competitives i productives? S'haurien de plantejar associar-nos per ser forts?

RESPOSTA: Crec que ara toca ser imaginatius a tots els nivells. Cal tenir aliances i decisions polítiques per afavorir la fluïdesa.

Respecte al tema de la mida, està més que demostrat que és més l'estratègia de les pròpies empreses que la seva mida.

El que sí és important és que ja fa temps que a Catalunya reivindicuem autonomia pròpia i crec que el nostre país serà més fort quan s'entengui que és independent. Hi ha un estudi que s'està fent on es veu que hi ha àrees importants i una és la anomenada, Sabadell-Rubi-Mollet que ha crescut un 51%.

Sr Josep Huguet, exconseller de la Generalitat de Catalunya i President de la Fundació Josep Irla: En relació amb la política PIME reivindico la tasca feta i destacaria 3 coses; primer, el pacte nacional per a la innovació que es va fer i que consta de 17 sectors o reptes que s'haurien d'aplicar. Segon, es va fer una campanya per la indústria on es deduïa que Catalunya, encara ara, està entre el 50/60% en temes d'ocupació en indústria i serveis per aquesta. És aquí que ha crescut però veiem que s'està internacionalitzant la innovació i hauríem de fer que s'arrelés aquí. I tercer, el canvi a les agències d'anar a fusionar a una sola agència de suport a la innovació.

Necessitem mides més grans en les nostres empreses per sortir fóra, ja que les PIMES no tenen la infraestructura ni el suport, i per tant cal associar-se.

El model d'Alemanya dels "clusters", saps si això a Europa ja està passant?

RESPOSTA: La comissió europea està interessada, hi ha el projecte de Campus d'excel·lència internacional, l'exponent més clar està a Alemanya i a França, que estan buscant a universitats en uns àmbits concrets.

Catalunya és un país molt dinàmic, les universitats han transformat molt la seva política interna, ha millorat molt, però encara s'ha de treballar en els doctorats i acabar a les empreses.

Sr Eusebi Cima, President FEPIME i Vicepresident de CEPYME: S'ha parlat de l'entorn, barreres, innovacions... Una exposició molt complerta, però voldria ser més pragmàtic per treure fruits del debat. Primer, l'economia està tenint problemes, i l'economia europea vol reforçar les PIMES i acabar amb el problema de l'atur. És evident que si un col·lectiu pot crear llocs de treball són les PIMES i per sortir de la crisi el que s'ha de fer és : innovar, exportar i crear ocupació.

Per fer això ens trobem a més de les barreres anomenades, el següent: no és lògic que les normatives siguin les mateixes per les PIMES que per les grans empreses. Caldria legislar pensant en les PIMES, que a més són les que més hi ha en aquest país.

Exportar està bé, però com ens tractaran a Europa? Hauran garanties de vendes?

Ara amb les eleccions, a la televisió la paraula PIME omple els telenotícies i la premsa. La normativa actual és d'una exigència inassolible. Mentrestant les empreses estan fent els deures e intentant innovar , però caldria una legislació diferent, completament separada de les grans. Creus que hi ha possibilitats?

RESPOSTA: Si vostè no ho ha aconseguit després de tant de temps que em consta que lluita... que no es conforma, és difícil anar més enllà, francament.

RÈPLICA: Creus que la manera que està tot ens en sortirem? O cal reformes genèriques?

RESPOSTA: Cal fer alguns passos per fomentar l'aliança estratègica. Ara la situació està molt crítica.

RÈPLICA: El col·lectiu de PIMES s'ha esforçat molt però les decisions les has de prendre tu. Et trobes indefens. Necessitem un marc adequat.

Sr. Eduard Costals, President de l' Institut Sallarès i Pla: Posaria l'accent a les supervivències de les empreses. Als EUA les empreses que ho intenten per segona vegada els és fàcil pel tema de legislació. Aquí és molt difícil, per la nostra legislació vigent, saps si hi ha estadístiques d'empreses que ho intentin per segona vegada?

RESPOSTA: Crec que el que s'ha de fomentar és que hi hagin bones empreses. Empreses que han de tenir un component tecnològic, gerencial (persona amb experiència, que pot venir d'una empresa fallida), i un component financer.

Sr. Alejandro Laquidain, President de TEXFOR i President de la Federació Tèxtil Sedera: La realitat és que tenim molta PIME. Tenim orgull de ser empresaris. Les PIMES són petites i no tenen molta força però són més àgils. Sabem que l'única sortida passa per l'exportació. Les empreses petites han de poder fer-ho també, amb col·laboració o cooperació. No érem així, potser però està començant a canviar i si les que ja ho estan fent donen fruits acabarem fent-ho totes.

Potser ha arribat el moment que els nostres governants tinguin fets i sigui l'empresa qui hagi de tirar endavant la situació?

RESPOSTA: Crec que a vegades els nostres governants estan massa hipotecats pel poder econòmic mateix. S'ha de guanyar el futur i no pots fer-ho d'esquenes al govern però tot el que sigui tirar endavant, està bé.

TORN DE PREGUNTES:

-S'ha parlat de productivitat, a Europa els horaris són diferents, s'està treballant perquè els horaris canviïn aquí, i que siguin com a Europa?

RESPOSTA: Hi ha associacions que fomenten l'ús racional del temps, però caldrà canviar poc a poc. No és fàcil canviar l'atractiu mediterrani.

-A les empreses som superemprenedors, si volem obrir una empresa nova hi ha molt tema burocràtic, a Dubai per exemple s'ha facilitat tot, creu que hi ha alguna voluntat aquí de fer-ho també?

RESPOSTA: Els governs volen controlar i és normal, i crec que sí que voldrien facilitar el tema.

Sr. Segarra: trobo a faltar preguntes del públic més jove de la sala, la joventut és qui té a les mans el futur, i el futur està per fer.

Sr. Garrell: Hi ha 7 punts que m'obliguen a reflexionar:

- 1- Reformes estructurals per facilitar l'adaptació a les variacions i exigències del mercat. O ens adaptem o no sortim. Ens podem adaptar? Què hem de fer per adaptar-nos?
- 2- Remar més fort
- 3- Cooperar, innovar i exportar
- 4- Per què no es legisla específicament pel 99% d'aquestes micro i mitjana empresa i no solament estem legislant per les 3000, pel 0.11%
- 5- Per quan la formació dual amb la participació de veritat per les empreses i no que sigui un privilegi d'un sector?
- 6- Reivindicar amb orgull l'emprenedoria de l'empresari.
- 7- El corredor del Mediterrani.