

“Sí, a les empreses familiars”

Manuel López Estornell, director general de Comerç de la Generalitat valenciana, aposta per incrementar les inversions estrangeres al País Valencià sense que les empreses perden per això el seu segell d'identitat.

Quina importància té per a l'economia valenciana l'increment de les inversions japoneses al País Valencià?

—La importància del mercat japonès és més potencial que real, tant al País Valencià com al conjunt d'Europa. La inversió japonesa a l'estranger està concentrada majoritàriament als Estats Units i en els països asiàtics, els anomenats quatre dragons. Sols en els últims anys comença a activar-se la seua presència a Europa i dins d'Europa hi ha uns punts predilectes d'actuació com Alemanya i Anglaterra. L'estat espanyol queda en el tercer lloc de la CE.

Així i tot, el 1988 la inversió japonesa a Espanya ha estat al voltant dels deu mil milions de pessetes sobre una inversió estrangera total de 850.000 milions de pessetes. Això vol dir que ha representat tan sols l'1,5% del total de la inversió estrangera.

En aquest context es planteja el viatge del president de la Generalitat valenciana, Joan Lerma, per a obrir portes que permeten conèixer la realitat valenciana i les empreses japoneses consideren en el futur instal·lar-se al nostre terreny.

—*Existeix en alguns ambients empresarials una certa sensació de greuge comparatiu respecte a les inversions japoneses a Catalunya, on des de fa dues dècades s'ha sabut potenciar la participació de capital nipó.*

—El primer nucli d'inversió japonesa és Madrid, seguit de Catalunya. Per una raó molt senzilla: hi ha una sèrie d'empreses —bancs, serveis financers, assegurances— que busquen la capitalitat de qualsevol estat on s'instal·len com a punt de referència, i per això no és en absolut realista plantejar que aquestes empreses abandonen Madrid. Aquest component d'inversió serà cada vegada major i reforçarà el pes de Madrid i, en segon lloc, de Barcelona, com a pols d'atracció d'empreses.

Hem de ser conscients que no hi ha, per part de l'administració, cap vareta màgica per a canviar els plantejaments d'implantació de les multinacionals. En alguns casos busquen subvencions, personal qualificat, estar prop dels seus proveïdors o estar prop d'un gran nucli de consum. En cada cas l'empresa intenta decidir la seua ubicació en funció d'allò que li interessa a ella i no en funció dels interessos de l'administració autonòmica de torn. El que sí que podem fer és que les empreses, quan es plantegen la seua ubicació, tinguen en compte que existeix un territori anomenat País Valencià on es donen una sèrie de característiques. Conèixer-nos és la primera condició. Així i tot, falten encara dos anys per a poder saber si la política de promoció que estem realitzant donarà fruits, perquè la clau no està a realitzar viatges oficials sinó a fer un seguiment de les empreses

que inicialment es mostren interessades. I en aquest sentit no descartem tenir una presència permanent a Tòquio a partir de l'any que ve.

—*Seria, per tant, una política complementària a la de les eurofinestretes.*

—Les eurofinestretes són un instrument d'acostament cap a Europa, cap a les petites i mitjanes empreses; en el cas del Japó convé tenir un instrument prop dels centres de decisió de les em-

preses per a poder donar continuïtat als contactes inicials.

—*Però posar un peu a Tòquio deu ser difícil, sobretot en competència amb la resta dels lobbies estrangers. ¿La Generalitat valenciana sap fer aquest paper de lobby?*

—La Generalitat ha optat per desplegar una sèrie d'acords de col·laboració amb societats financeres japoneses perquè aquestes entitats facen un paper clau al Japó. Hi ha formalitzats



«Les inversions estrangeres han de diversificar el teixit industrial».

acords de col·laboració amb tres bancs que s'ampliaran a un quart en aquest viatge, i aquests bancs estan entre els 7 primers bancs del món. Independentment del bancs tenim l'assistència de Nomura Securities, que dins del camp de la intermediació financera és la primera empresa del món. En conseqüència, la xarxa de relacions ja permet un accés més fàcil a les empreses pel fet que els bancs funcionen d'intermediaris.

—*La compra per Mitsubishi del Rockefeller Center de Nova York, tot un símbol del capitalisme nord-americà, ha estat l'última advençament de la creixent puixança dels japonesos. ¿Pot arribar a ser perillós incentivar les inversions japoneses al País Valencià ja que es pot*

perdre el control de les empreses més importants?

—No és perillós des de la nostra perspectiva. Ací no hi ha una valoració fetixista de cap tipus d'inversió, siga del país que siga. Hi ha una estimació de la inversió estrangera com un complement de la política industrial. Estem interessats en la inversió estrangera en la mesura que ens ajude a diversificar el nostre teixit industrial, encara massa assentat sobre indústries tradicionals i això és imprescindible canviar-ho perquè depenem de sectors molt concrets en una intensitat massa gran.

—*Però, aquesta presència, hi ha vegades que sobrepassa els propòsits inicials, i a les proves em remet: Estats Units, ara; la indústria alimentària, abans...*

—En el cas del País Valencià és on més es conserva la capacitat de decisió pròpia dins de les empreses, potser perquè són empreses d'un volum reduït i no responen al model d'empresa que les multinacionals japoneses es plantegen absorbir. Si comparem amb la resta de l'estat, veurem que hi ha una diferència qualitativa important.

—*Però això també demostra que l'estructura empresarial valenciana està ancorada en el passat, massa poc inclinada a eixir en borsa i d'estructura excessivament familiar.*

—L'estructura familiar no vol dir que siguen empreses necessàriament endarrerides. I mitificar la gran empresa també té el seu perill. L'empresa mitjana i petita té una connotació caritativa, quan en la pràctica s'està demostrant molt clarament que tenen una flexibilitat i una capacitat de resposta al mercat que moltes vegades no tenen les grans empreses. A més, són capaces de situar-se en determinats segments del mercat amb prou intensitat i mantenir-s'hi amb força. Una altra cosa és que en determinats moments els puga mancar fortaleza financera o capacitat per a actuar més agressivament en els mercats internacionals.

Per tant, jo crec que no estem en un procés en el qual perdem valencianitat. El que passa és que necessitem reforçar la identitat perquè de poc ens aprofitem tenir el segell de valencianitat si per un altre cantó estem arriscant-nos a perdre part del canvi que ja s'ha pogut desenvolupar els darrers anys.

—*En contrast amb la resta de l'estat, la balança comercial del País Valencià no presenta dèficit, ¿a què és deguda aquesta singularitat?*

—Efectivament, el País Valencià és de les poques comunitats autònomes que eviten que el dèficit de l'estat siga més gran. Per exemple, Catalunya exporta al voltant del 20% més que nosaltres, però també importa quatre vegades més. Nosaltres aportem un superàvit d'uns 250.000 milions de pessetes anuals.

La causa d'aquesta diferència és que les nostres són empreses netament exportadores, mentre que en altres àrees de l'estat predominen les empreses que se centren més en el mercat interior i que importen subministraments però sense revertir cap a fora aquest comerç.

—*¿Vostè dona la raó a Solchaga quan es mostra contrari a devaluar la peseta per augmentar la capacitat exportadora?*

—No és que es vulga o no es vulga, és que no es pot. La integració d'Espanya en el Sistema Monetari Europeu obliga cada estat a mantenir la fluctuació de cada moneda dins d'un marge molt estret. D'altra banda, aquesta potser no seria una mesura òptima, ja que si bé és una ajuda a curt termini per als exportadors, també suposa l'encariment de les importacions.

—*Aleshores, ¿l'empresariat fa demagogia quan demana aquesta mesura del govern central?*

—Jo no valore aquesta actitud de l'empresariat, crec que l'empresariat és sensible al problema de l'exportació però també coneix les limitacions que hi ha. Jo crec que, més que demanar la devaluació, el que està fent l'empresariat és posar l'accent en el tema de la promoció de l'exportació com a fórmula per a salvar dificultats com les actuals.

Albert Vicent



RAFA GIL