

LA CAMBRA DE COMERÇ DEL BAIX LLOBREGAT DAVANT LA CRISI ECONÒMICA

dossier

CARLES GUILERA I POCH*

PRESIDENT DE LA DELEGACIÓ COMARCAL DE LA CAMBRA DE BARCELONA

1. El paper dels sectors secundari i terciari en la superació de la crisi econòmica

Entre el 2008 i el 2011, el Baix Llobregat ha perdut gairebé 2.000 empreses, el 8,5% del total de Catalunya. Malgrat això, en aquest mateix període d'intensa crisi hi ha sectors de serveis empresarials en què l'evolució de l'ocupació i la creació d'empreses ha estat positiva a la comarca. Concretament, les activitats professionals i tècniques, les branques financeres i d'assegurances i les d'informació i comunicacions. També les iniciatives privades vinculades amb els sectors de la salut i de l'educació tenen marge de creixement, sobretot en un context on l'envelliment de la població, l'augment de la dependència o la tendència a considerar l'aprenentatge com un procés permanent han de conviure amb les dificultats de l'Administració per finançar serveis públics bàsics. En aquest sentit, les empreses del sector sanitari i de serveis socials van créixer un 3,2% acumulat entre el 2008 i el 2011 al Baix Llobregat, i les educatives, un 6,7% en el mateix període. Aquestes xifres contrasten amb la caiguda del 8,5% del conjunt d'empreses de la comarca.

La fortalesa del sector turístic català en aquests anys de crisi també s'ha reflectit en la creació d'empreses relacionades directament o indirectament amb el turisme. Així, les empreses del sector de l'hostaleria del Baix Llobregat han crescut el 3,1% entre el 2008 i el 2011, per sobre del 2,4% registrat al conjunt de Catalunya. Les empreses del sector d'activitats artístiques i d'entreteniment també han crescut (un 3,2%), quan a Catalunya han disminuït l'1%.

* **Carles Guilera i Poch**

(Molins de Rei, 1950). Enginyer tècnic industrial a la EITIB i postgrau d'Electrònica de Potència a la UPC, és gerent de Guilera, SA, empresa dedicada al disseny i fabricació de components electrònics per automoció i president de la delegació comarcal de la Cambra de Comerç de Barcelona.

L'avenç d'aquestes branques de serveis no ens ha de fer oblidar que el Baix Llobregat ha consolidat un teixit industrial dels més forts de Catalunya, tot i que, a priori, factors com l'escassetat de sòl no afavorien la localització de grans indústries.

La diversitat existent en el nostre territori pel que fa al teixit industrial fa precisament que aquestes indústries es puguin adaptar millor a l'entorn econòmic actual, ja que en aquesta diversitat rau precisament la seva força. I això no té res a veure amb la situació dels anys vuitanta, quan va caldre recórrer a la protecció de les Zones de Protecció Urgent de Reindustrialització (ZUR)

Les arrels manufactureres del Baix Llobregat faran que la indústria continuï tenint un paper rellevant en el futur d'aquesta comarca, i també faran més fluida la transició cap a una nova indústria amb un component important de serveis d'alt valor afegit; és precisament un procés necessari que cal assolir per tal de garantir la continuïtat de les empreses.

Els processos cal endegar-los de forma immediata, ja que el mercat així ho requereix. Entenem que en l'actualitat cal oferir allò que els clients demanen i adaptar les nostres empreses a la manera com ens ho demanen.

Estem assistint a canvis rellevants en l'estructura econòmica que afavoreixen guanys de productivitat tant en el sector secundari com en el terciari.

2. Adaptacions i reformes de cara al futur. El paper de la Cambra de Comerç al Baix Llobregat

Per consolidar les millores de productivitat que ja s'estan duent a terme, cal avançar en un eix, principalment: l'eliminació de les traves burocràtiques que llasten l'activitat empresarial i que situen Espanya a la cua d'Europa quant



Impulsar les noves tecnologies per obrir nous mercats...

a la facilitat per fer negocis. Disposar de processos més àgils i senzills facilitarà que els treballadors i el capital es moguin entre diferents sectors, una condició essencial per tornar a créixer quan una economia passa per moments difícils.

La Cambra és un punt **OGE**, que es l'Oficina de Gestió Empresarial, precisament perquè hem apostat per aquesta línia per tal de facilitar al màxim els tràmits de les empreses davant de l'Administració.

Un dels eixos bàsics de la Cambra respecte del teixit productiu ha estat i és el d'afavorir l'establiment d'iniciatives emprenedores que tinguin un pla d'empresa estructurat i viable. Hem estat al costat dels emprenedors perquè es dediquin a tirar endavant el seu projecte, i els hem iniciat i acompanyat en el decurs de la seva trajectòria donant-los la formació necessària i obrint-los camí envers la internacionalització.

Els nostres eixos bàsics, a més del descrits anteriorment, han estat els de la innovació, la formació i la internacionalització allà on sigui possible. Cal trencar tòpics o judicis prematurs del que es pot fer, ja que avui tenim un aliat extraordinari com són les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC). Pensem que el nostre aparador és el món, ja que amb Internet arribem a tot arreu, i si no ho fem nosaltres, ho farà la nostra competència. A més, la internacionalització ha de ser una eina de treball per veure què s'està fent al món i cap on ens convé anar, cal veure-ho en un sentit totalment transversal.

Evidentment fer productes "generalistes" ens conduirà cap a un món en què impera una guerra de preus molt important. Ens cal, en la mesura del possible, diferenciar-nos

fent productes innovadors i amb més valor afegit, i que situïn les empreses en una altra posició.

Un punt en què hem incidit i continuem incidint és el de la formació específica i d'alt nivell, per tal de dotar les empreses, els emprenedors i el seu capital humà dels coneixements específics per afrontar amb èxit aquests reptes.

3. La feina feta fins ara: una valoració positiva

En el camp de la internacionalització, un cop vistes les dades, creiem que el nivell que ens havíem fixat ha estat assolit, ja que hem incidit notablement en els PAI, o Plans d'Acció Internacionals, en els quals ens hem agrupat les 13 cambres catalanes per fer una oferta conjunta i alhora el més àmplia possible.

Aquestes actuacions han estat valorades molt positivament per les empreses participants. Al Baix Llobregat, un total de 103 empreses han participat en sessions informatives i tallers específics sobre iniciació al negoci internacional, mercats internacionals, subcontractació industrial i un llarg etcètera de temàtiques directament relacionades amb els processos d'exportació i de creixement internacional de les empreses de la comarca.

En el camp de la formació, les dades ens avalen: un total de 425 persones han participat en els 37 cursos i jornades informatives realitzades a les aules de la Delegació de la Cambra al Baix Llobregat. Aquestes xifres de 2011 —que estan creixent de forma notable durant l'any 2012— no inclouen aquelles persones que han participat en accions de formació a mida desenvolupades en empreses de la

comarca, ni les que han participat en algun dels cursos del nostre Campus Empresarial Virtual.

4. Concrecions: propostes per superar la crisi i àmbits on incidir

De cara al futur immediat, caldria, en la mesura del possible, adoptar polítiques encaminades a mantenir i recuperar el teixit productiu i a fer possible una certa reactivació econòmica, reforçant el paper de l'emprenedor i de la seva percepció per part de la societat com a promotor de l'ocupació.

Cal que els comerços i indústries que tinguin un posicionament diferencial actuïn de "tractors" d'aquelles empreses que els donen servei, fent d'aquesta manera que l'engranatge es mogui guanyant empena.

Darrerament s'han dut a terme experiències molt positives de reactivació del teixit comercial amb projectes com "Vilaemprèn", que estan fent arrelar el comerç en indrets on havia minvat notablement.

També s'ha d'incrementar la política de "despertar les empreses potencialment exportadores", que són aquelles que no han exportat mai i que tenen certa capacitat de col·locar els productes en mercats internacionals. En aquest sentit posem tota la nostra experiència al seu abast i a la seva disposició.

Per tal d'ajudar els comerços, les indústries i les empreses de serveis, la Cambra s'ha adaptat a les noves condicions socioeconòmiques i ha configurat la seva actuació en aquestes quatre àrees: negoci, formació, competitivitat i internacionalització.

El detall dels àmbits d'actuació de la Cambra en funció de les nostres àrees són:

-Negoci: Hem creat l'àmbit d'actuació denominat **CREA**, que ofereix totes les eines per emprendre nous projectes, com ara:

- L'assessorament i constitució d'un nou negoci, incloent l'alta d'una SL i la gestió de tràmits davant l'Administració.
- L'accés als informes comercials o bases de dades útils per al nou negoci que l'emprenedor constitueixi.
- Trobades empresarials.
- Espais de negoci.

-Formació: En aquest àmbit denominat **FORMA'T**, s'inclou:

- Cursos formatius.

- Serveis de diagnòstic gratuït de les necessitats de formació.
- Cursos a mida per a sectors determinats.
- Cursos online a través del Campus Empresarial Virtual.

-Competitivitat: En el seu àmbit, denominat **CREIX**, s'ofereixen serveis per ajudar les empreses a ser més competitives mitjançant:

- Programes de detecció i implantació de projectes d'innovació, en els quals ja han participat més de 150 empreses.
- Servei d'acompanyament empresarial que ajuda les empreses des de la definició del seu posicionament, fins a l'estratègia financera o de màrqueting.

-Internacionalització. Es l'àmbit denominat **PROJECTA'T AL MÓN**, i ofereix serveis a les empreses en el seu camí d'internacionalització:

- Serveis d'iniciació a l'exportació.
- Anàlisi i obertura de mercats.
- Tràmits i gestió de documents per exportar.
- Missions comercials a l'estranger.
- Accés a finançament per a projectes internacionals.

Aquests són els trets bàsics, però evidentment cada un d'ells té associat un gran nombre de serveis que es faciliten als empresaris.

5. Projectes i reptes específics en l'àmbit comarcal necessaris per impulsar la recuperació econòmica

Tenim un grapat d'empreses de gran dimensió que necessiten dels serveis d'empreses proveïdores. Hem de procurar que es mantinguin arrelades al territori i hem d'incidir profundament en el procés de relocalització d'aquells sectors que fa uns quants anys varen fer el procés invers: el de la deslocalització.

S'estan fent passes decidides perquè sectors com el de les aixetes, el tèxtil i altres tornin a casa nostra; els increments de preus en els mercats asiàtics, les menors quantitats requerides envers una segmentació de les comandes, l'estàndard de qualitat que nosaltres podem oferir, els menors terminis de lliurament per a les reposicions de les comandes estan facilitant la relocalització d'un bon nombre d'empreses, i per tant de les empreses auxiliars i de serveis.

Per tot això, resulta especialment interessant que empreses, centres tecnològics i de recerca, l'agència INNOBAIX,

dossier

universitats com la UPC-PMT i administracions treballin conjuntament per dotar el nostre territori d'una bona infraestructura empresarial i de coneixement.

Cal parar una atenció especial al fet que a la zona del delta del Llobregat s'hagi constituït el clúster 6M, orientat a donar solucions tecnològiques en l'àmbit de la mobilitat i la logística.

D'altra banda, el Baix Llobregat concentra bona part dels equipaments fonamentals de Catalunya, com l'aeroport del Prat, i per això hi ha actuacions prioritàries que no es poden aturar, com els accessos tant de la L9 del metro com de la prolongació de rodalies fins a la T1; l'anomenat metro del delta del Llobregat, des de Cornellà fins a Castelldefels i integrat a la xarxa de rodalies, o l'extensió de les línies de metro 1 i 3 per la comarca. La millora de la mobilitat és, sens dubte, un factor clau per a la competitivitat del territori, com és el cas dels nous accessos terrestres al port de Barcelona, una obra la licitació de la qual ha estat reiteradament planificada però mai no concretada. De fet, el proppassat 27 de setembre es va inaugurar la nova terminal de contenidors del Moll Prat i la seva connectivitat penjarà del fil d'uns accessos provisionals per un temps indeterminat.

És evident que aquestes infraestructures són cabdals des del punt de vista de país. Però és que, a més, per a la nostra comarca, que és alhora territori de pas i seu d'un teixit econòmic i industrial molt rellevant, el desenvolupament del Corredor Mediterrani suposa una oportunitat immillorable per resoldre conflictes i ineficiències a nivell local.

Per altra banda, cal fer esment de la connexió inacabada entre l'autopista AP7 i l'autovia A2. Hem de recordar que, d'aquesta actuació puntual, la comarca n'obtindria una millora substancial en la redistribució del trànsit, especialment pel que fa a la circulació de camions en les connexions entre els corredors del Mediterrani i de l'Ebre. I que fa massa temps que esperem una solució.

Un altre punt a assenyalar: la N-340 al seu pas per Vallirana serviria per dinamitzar una àrea del nostre territori.

6. Un debat específic: el model comercial català

Actualment hi ha un debat, centrat en el sector comercial, entre els que creuen que cal seguir aprofundint en les directives liberalitzadores que provenen d'Europa, i entre els que pensen que cal adoptar mesures per protegir determinades àrees de negoci, com ara el comerç urbà.

Com a Cambra pensem que la realitat actual és que no es poden posar mesures liberalitzadores de manera gaire accelerada, ja que cal que puguin ser "digerides" pel teixit empresarial a què afecten i que, a més, puguin adaptar-s'hi.

Hem de tenir present que la nostra tradició i el nostre clima mediterrani configuren el nostre model de comerç, en molts casos basat en el comerç a la vila, en el comerç de proximitat i en la continuïtat de l'oferta dins del que es denomina la Trama Urbana Consolidada (TUC). En aquest model de comerç —no coincident amb el d'alguns estats membres de la UE— és on hem d'abocar els esforços per mantenir aquest tret diferencial.