

LLIURAMENT DE PREMIS CAMBRA DE COMERÇ

27 SETEMBRE 2012

Un acte com en el que ens trobem té un clar enfocament econòmic i social. Reconeixem uns mèrits, uns valors els quals hem considerat que compleixen les condicions de referents, volem reconèixer una feina que és útil per a l'interès general de les Balears, però abans voldria compartir unes reflexions que des de la Cambra fem sobre la nostra estructura productiva.

Com a dirigent empresarial i empresari, des de la Cambra no puc fer més que expressar-me amb claredat i, naturalment, des de la lleialtat a la qual una corporació de dret públic està obligada. Ens trobam a una situació límit, la qual cosa vol dir que, d'aquí endavant, donarem pas a un nou escenari.

Les crisis econòmiques poden ser llargues, tant com l'actual, però encara així són temporals i suposen tenir preparat el trànsit al nou escenari: aquesta és la clau del que serem després. M'agradaria parlar poc de crisi i més de futur.

Sembla que ens domina una certa sensació d'incertesa que ens debilita. La crisi ja està diagnosticada, i possiblement falta assimilar del tot que aquella atmosfera de benestar generada durant deu anys consecutius d'acumulació de plusvàlues, generades per l'activitat immobiliària, ja no hi és, i hem de partir d'altres premisses.

La situació actual de sosteniment de la caiguda de la inversió i el consum no trobarà sortida fins que no s'encaminin degudament la situació del deute públic i la disponibilitat del finançament per a les empreses. És per això que creiem necessari definir sense malabarismes semàntics com es resoldrà el problema de liquiditat: no sé si es diu rescat o sol·licitud d'un préstec a tornar amb condicions, però una vegada s'ha reconegut que no hi ha doblers per afrontar els pagaments, procedeix plantejar com es resoldrà. Tenim la convicció que la incertesa perjudica, i que l'acceptació del problema és el primer pas a la solució. Les empreses ho férem des del 2008; l'administració i part del sistema financer s'estan prenent un temps que s'està fent llarg, i ventura innecessari. Les empreses necessitem i volem tornar a generar activitat i ocupació, però precisem d'un entorn de confiança. (1)

El nou escenari arrancarà amb unes premisses de consolidació fiscal i un crèdit més escàs i car: no es podran repetir condicions com un creixement del 8% de l'economia amb un 35% del crèdit. Per això és tan important que situem el nostre sistema productiu a una òrbita en la qual se'ns valori per la diferència de l'oferta que ens faci competitius.

Hem d'acceptar com imparable en el temps la consolidació dels nostres competidors a la Mediterrània, que com en el cas de Turquia tenen creixements de 20 milions de turistes en els darrers 10 anys: han passat d'11 milions a 31 a l'any 2011. Els europeus del centre i del nord seguiran sent clients fidels de la mediterrània, seguiran volent les seves

vacances i la seva propietat al sol, però la nostra quota de participació dependrà de com produïm els nostres serveis turístics. Els competidors tenen un producte nou, i nosaltres l'hem d'acabar de renovar.

Balears és una destinació madura, la qual cosa implica unes característiques a tenir en compte. En vull destacar dos:

1.- N'hi ha hagut una evolució en la forma d'allotjament dels nostres visitants, i actualment es presenten dues opcions: l'hotelera i la residencial (55%/45%). Aquesta realitat ens obliga a plantejar la gestió del destí adaptada a les circumstàncies. L'actualització del producte, la promoció, el control de qualitat, els hàbits entre els visitants dels dos models, la redistribució de la despesa, el transport aeri, el comerç, l'oci en general, la gastronomia i el conjunt del sector dels serveis estan implicats en l'atenció d'ambdós segments. Tot això no s'ha donat repentinament, està tenint la seva evolució i ha consolidat una densa trama d'empreses i professionals orientats cap a aquestes ofertes. És una realitat com també es va donar abans a les costes franceses i italianes. La clau a partir d'aquesta situació és fixar una estratègia de qualitat en totes les anelles d'aquesta cadena productiva, vista el fonamental de la qualitat com a valor competitiu.

2.- L'estacionalitat. Al marge de la crisi, apareix aquesta amenaça que no podem deixar s'instal·li entre nosaltres. Són necessaris més mesos per mantenir l'oferta actualitzada, amortitzar les inversions, sostenir les infraestructures públiques, i l'estacionalitat és el gran repte

sobre el que treballar: necessitem potenciar més productes en més mercats. S'ha de tenir en compte que aquesta és la mateixa conclusió a la que s'ha arribat en tota la Mediterrània, pel que ho hem de fer millor. Pot semblar que acabar el palau de congressos és un malbaratament, però sigui quina sigui la forma d'explotació que es triï, és un gran producte per la Ciutat i per Mallorca: el palau no és un fi en si mateix, sinó un inductor d'activitat que l'administració rendibilitza fiscalment. Si caiem dins d'aquest cercle viciós, sense producte no hi ha vols, sense vols no hi ha visitants, i sense visitants no hi ha producte.

Podem observar que els indicadors positius que s'estan donant a Espanya procedeixen dels sectors internacionalitzats, i aquest és el nostre cas, en que tenim precisament una economia de serveis turístics majoritàriament internacionalitzada, el que és una bona notícia i una base per a l'optimisme.

El nou escenari està necessitat d'uns retocs estructurals, més enllà d'un simple maquillatge. Sabem que la prosperitat no ve ni ha de venir d'un repartiment de fons públics. El finançament de Balears manté la situació original: part d'aquesta Comunitat dona suport a tot. El sistema de finançament compleix el compromís de solidaritat interterritorial, però hauria de corregir el desequilibri fiscal. Els 30 anys de sistema autonòmic no poden ensenyar-nos una foto fixa, aliena a la realitat canviant: baixam al rànquing de renda i seguim amb el desequilibri fiscal. Si en aquests moments el dèficit fiscal estigués actualitzat, els problemes del vicepresident estarien molt alleujats.

El futur, amb la crisi superada, amb pau i seguretat als països competidors, ens ha d'agafar amb una nova mentalitat, amb majors dosis d'originalitat al producte. Els serveis turístics, aquesta es la nostra actual especialització, en el que som bons. Cerquem com a requisit un ordenat equilibri sectorial, i estem atents a les oportunitats de nous enfocaments i oportunitats que la dinàmica empresarial genera. Hem de prioritzar l'exportació del nostre coneixement, i el Govern, l'ICEX i la Cambra, junts, estan en condicions de propiciar aquesta sortida. Conservem l'entorn natural com principal actiu social i econòmic.

Les Cambres de Comerç espanyoles entraran també en una nova etapa, però com Corporacions de dret públic que continuaran sent, seguiran prestant servei a les empreses i a l'administració. Els responsables públics tenen a veure precisament en aquesta naturalesa, un lleial instrument i una antena per al desenvolupament econòmic. Les Cambres són i seguiran sent una estructura intersectorial, coincident amb la cerca de l'interès general. No ho fan ara, ni faran en el futur una defensa sectorial que no sigui respectuosa amb un equilibri general. Les Cambres continuaran amb la seva vocació de servei públic, prestador de serveis i interlocutor econòmic; no seran un lobby precisament per la seva composició diversa i integradora. Preservarem i potenciarem l'experiència de les Cambres, en el que ens ha fet diferents i especialistes, i ho continuarem posant al servei de la societat. Les Cambres són un lloc de trobada i síntesi, un casa oberta als sectors productius.

Per acabar, m'agradaria posar una altra vegada a disposició del President del Govern i de la societat el nostre coneixement, fortaleces, especialització, tota la nostra experiència, per ser utilitzats per a l'interès general intersectorial; ens oferim per complir amb la renovada missió de les Cambres com a palanca de les polítiques públiques per a la recuperació econòmica, quan al president li pugui resultar d'utilitat, que davant unes reclamacions que resulten tan òbvies als nostres ulls, no troban el moment adequat per ser resoltes a les més altes instàncies. El finançament, la gestió de l'aeroport sincronitzada amb la nostra estratègia, la millora i adaptació del port, ja que no tenim AVE, o el cel únic, segueixen sent factors imprescindibles per, al nou escenari, tenir capacitat de competir.