

# “Arc mediterrani, euroregió... Aposte per una qüestió de convivència”

**H**an arribat a dir d'ell que ja és el millor president de la història de la Confederació Empresarial Valenciana (CEV) i això que només fa un parell de mesos que va accedir al càrrec, i la CEV ja va camí dels vint-i-vuit anys. Tal vegada, el seu estil directe, la seua predisposició a no casar-se amb ningú, la voluntat de no defugir els reptes ni les preguntes complicades i, per què no, la dilatada experiència en la gestió empresarial l'han convertit en un dels personatges públics de moda. La qüestió és que, des que ha accedit a la presidència de la CE, no ha parat de donar mostres d'un canvi assossegat, però ferm, respecte Rafael Ferrando, l'anterior president. José Vicente González no perd el temps amb romanços. Al contrari, va a allò substantiu, com repeteix amb insistència. Potser, per això, va guanyar abans d'hora el pols a José Vicente Morata, el candidat de Joan Roig, l'home fort de l'Associació Valenciana d'Empresaris (AVE), el seleccionat *lobby* que agrupa els setanta potents del País Valencià. Morata, el candidat del president Camps per l'amistat que uneix les seues famílies, va renunciar a la voluntat de la coalició empresarial que l'animava davant la determinació de González, qui va frustrar, en bona mesura, les ànsies de poder de Roig i companyia. Almenys de moment.

— Vostè és el primer president de la CEV que prové de Femeval, la federació del metall. No és una mica sorprenent, sobretot si considerem que aquesta federació, històricament, ha estat el sector més nombrós?

— No tinc una resposta clara perquè el metall no ha mostrat mai cap voluntat de fer valer el seu pes. Ni tampoc ara. És més, no hi ha hagut cap resistència de ningú perquè no fóra així. Les coses solen ser més senzilles del que semblen.

José Vicente González (València, 1946) presideix la Confederació Empresarial Valenciana des de fa dos mesos. Prou temps per advertir canvis respecte a la direcció que encapçalava Rafael Ferrando.

— Vostè ha jugat fort les seues cartes, i això que l'adversari era dur.

— Sí som estrictes, només hi ha hagut un únic candidat. La resta han estat escomeses. Res més.

— O siga que molt de papable, però un únic papa.

— Ho trobe normal. En tot cas, deixe'm dir que la CEV és una organització profundament democràtica. El president, la junta directiva, hi són perquè són votats. Així, que a ningú li estranye que, algun dia, hi pugua haver mitja dotzena de candidats. Al remat, després de les eleccions, és irrellevant els candidats que s'hi presenten.

— De l'alternativa...

— Se n'han dit moltes coses. En canvi, voldria centrar l'atenció en allò que no s'ha dit. Fins ara, no he escoltat cap comentari de Rafael Ferrando, ni de José Vicente Morata, contra mi, ni tampoc entre ells. Ens hem tractat amb respecte, salvant les discrepàncies. Ens coneixiem molt, teníem una excel·lent relació. Ara, també. No hi ha hagut una confrontació electoral de navallades.

— La seua irrupció ha estat interpretada com un desig dels empresaris de guanyar en autonomia respecte el poder polític. Té aquesta sensació?

— Ho vaig dir en el discurs de presa de possessió del càrrec. Jo tinc una responsabilitat. Defensar les empreses valencianes i els seus interessos. Són aquestes, només, les qui em demanaran comptes. Aquesta és l'única dependència que tinc. Les opinions són lliures.

— Continua defensant el transvasament de l'Ebre?

— Dir que al País Valencià ens fa falta aigua no va en contra dels interessos

dels empresaris. Tampoc ningú ha dit que la solució a tot siguen les dessaladores. Almenys jo no ho he dit. És més, ens cal el transvasament. I no crec que dir això vaja en contra del Govern central, ni a favor de la Generalitat. Dic que ens falta aigua i que només amb les dessaladores això no es resoldrà. Tampoc dic que no es facen les dessaladores.

— Si se'm permet la llicència, però, els empresaris han canviat, almenys, les formes de dir-ho.

— Les coses les hem de dir clares. Amb educació, però han de quedar clares.

— Vostè no procedeix de la construcció, de les grans famílies que han dominat la CEV en els últims anys.

— Certament, no vinc de la construcció, ni crec que mai estiga en aquest sector. En tot cas, tinga per segur que vinc d'una molt bona família.

— Li ho diré d'una altra manera. Què aporta vostè a la presidència de la CEV?

— Ni els meus antecessors ni jo hem pogut ni podem solucionar tots els problemes que concerneixen la CEV. Honestament, he rebut una confederació millor que la que Rafael Ferrando va rebre fa vuit anys. En aquest sentit, el meu objectiu és deixar una CEV millor d'ací quatre anys. Perfecta? No. Millor.

— Més d'un opinador ha escrit que no pertany a la *beautiful people* de València. Què li sembla?

— És un fet. Jo he treballat tota la vida. Estudiant la carrera, ja treballava. I continue fent-ho. No recorde cap any que no haja treballat onze o dotze hores el dia. No em sorprèn aquesta opinió.



**—Parla de canvi, en comptes de crisi. Per què fuig de la paraula crisi?**

—Jo no fuig de res. El temps és escàs. Sap? Els nostres recursos, inclosos els mentals, també. I els hem d'ocupar en qüestions substantives. Perdre el temps discutint si és crisi o no, si és euroregió o arc mediterrani, posant etiquetes a les coses, em sembla una bananada. El nostre temps hem d'ocuparlo en la resolució dels problemes que tenim, que no són fàcils. Vostè em pot dir que això es diu crisi i no li diré que no. Si agafa vostè qualsevol diccionari veurà que l'accepció de crisi no vol dir res pejoratiu. Crisi és canvi. Digueu-li com vulgueu. La qüestió, evident d'al-

tra banda, és que nosaltres hem tingut un model que ha funcionat raonablement bé en l'última dècada, però els canvis en l'entorn, que han tingut lloc en els últims anys, han fet que ja no funcione tan bé. I si no prenem mesures, encara ho farà pitjor. Si vostè està produint, per exemple, un got que es pot produir en qualsevol lloc, amb un procés que no és el més modern, un producte amb un cost de mà d'obra important i no li afig res (ni disseny, ni distribució més eficaç, ni atenció al client, ni millor servei postvenda), vol vostè competir amb un senyor que té un cost de mà d'obra vint vegades inferior al seu? Simplement, vostè no po-

drà competir. La meua innovació ha de vindre per un sistema de distribució i atenció al client molt més eficaç que el que puga oferir una empresa situada a sis mil quilòmetres.

Globalització? Passa el mateix que amb el debat sobre la crisi industrial. Podrem discutir si és bona, o no. La globalització, però, és aquí. Tenim capacitat, els empresaris valencians, perquè no hi haja globalització? Qui pot limitar els seus efectes nocius (de positius en té, i molts)? La Unió Europea pot llimar-los, pot posar criteris d'entrada, uns estàndards mínims. I si els productes no els compleixen, que no entren. Això ho podem recomanar als nostres governs, al central i l'autonòmic. Però, tal i com va la cosa, tot depèn d'Europa. No podem negar l'evidència. I dir que no deslocalitzen, que la globalització no existeix. Si la deslocalització ha existit sempre!

**—I ha estat la frontera de la deslocalització la que s'ha desplaçat del nord al sud, no?**

—Sí. Li posaré un exemple que he viscut de prop. Jo, en la meua empresa, he treballat sempre amb màquines per a fer ferramentes de mà, alicates, etc. Quan es va acabar la Segona Guerra Mundial, tots aquests béns es feien a Alemanya. Uns anys després, a Itàlia. Més tard, a Espanya i Portugal. Després a Turquia. Ara ja es produeixen a la Xina. I d'ací un temps, en un altre país. Hi ha hagut empreses que han sabut adaptar-se i d'altres que han desaparegut. Ara et pots trobar un tallador d'ungles xinès per un preu irrisori i un d'alemany que val deu vegades més. La diferència? La qualitat, la presentació, la marca. Que els xinesos en vendran més? D'acord. Que els alemanys, fabricaran millor qualitat, més disseny, també. I n'hi ha gent que busca això.

**—Fa unes setmanes el president Camps era a la Florida, estat dels grans parcs temàtics i centre residencial dels EUA, i va dir que el model econòmic valencià havia de ser aquest. Anys enrere, el patró era Califòrnia, amb Silicon Valley, i els serveis d'alt valor afegit. Quin model el convenç més?**

—En aquests moments, al País Valencià tenim un bon repartiment de sectors econòmics quant al producte interior brut. És quasi de manual. No crec que

ser modern, com diuen alguns malastrucs, passe perquè no hi haja indústria, que la modernitat siguen només serveis avançats. Digueu-me un país avançat on la indústria no siga important. No en coneix cap. Estats Units no sols és Califòrnia i la Florida. No tenen indústria els EUA? I Alemanya? I Itàlia? I França? De què parlem? En tot cas, el pes relatiu de la indústria, en aquests països, ha disminuït, però continua essent imprescindible. A Alemanya, sense anar més lluny, és més gran que a Espanya.

—En tot cas, no li pareix que la construcció ha agafat un protagonisme fins i tot excessiu?

—Hi ha sectors, com l'automòbil i la construcció que són motors econòmics. Són moltes empreses, molts subsectors, els que depenen diàriament de la construcció. Fins i tot els industrials. Fer un edifici implica produir vidres, finestres, alumínis, ascensors, etc.

—Li preocupa el ritme d'urbanització? És sostenible?

—A tots ens preocupa. El problema és trobar l'equilibri. Ningú aposta perquè es destrosse tot el territori. Tenim una responsabilitat. Deixar un planeta habitable. Dit això, tampoc hem de caure en tremendismes, com en els camps de golf. El sector de l'oci és, cada dia que passa, més important. Tots dediquem molt del nostre temps al lleure i l'hauríem de destinar a alguna cosa.

—Arc mediterrani, euroregió... Quin interès tenen els empresaris valencians?

—El nom del projecte no em preocupa gens. Jo aposte per una qüestió de convivència. Catalunya és al nord i Múrcia, al sud. Això és un fet i, davant d'això, podem adoptar dues posicions. La primera, com la sèrie de televisió, *Aquí no hay quien viva*, dient favades. La segona, viure com a bons veïns. Això no vol dir que no puguem dir allò que hem de dir. Per exemple, que és molt important una connexió ferroviària amb França. I, per això, m'agradaria veure, amb la mateixa contundència que la nostra, els companys catalans treballant per solucionar aquest forat negre ferroviari que hi ha entre Tarragona i Castelló. M'agradaria que, més enllà de les grans declaracions, es mullaren. Això es pot dir, sense barallar-se, però amb claredat.

Salvador Giménez



## El baix cost dóna aire als aeroports

L'èxit de les companyies de baix cost està beneficiant especialment els aeroports dels Països Catalans, que han vist incrementar substancialment el seu tràfic de vols i passatgers. Un increment que aporta més turistes, i que facilita una certa desestacionalització del sector. L'aeroport de Manises n'és el màxim exponent.

**F**ins fa pocs anys, el concepte de turisme s'associava gairebé exclusivament a la temporalitat dels mesos d'estiu, lligats a la imatge de sol i platja que des de sempre ha cultivat el nostre territori. Però l'oferta cultural i d'oci s'ha fet també un lloc, i els turistes ja no miren tant el calendari a l'hora de viatjar. La no-estacionalitat i les ofertes més econòmiques, impulsades sobretot per les companyies aèries de baix cost, han disparat l'arribada de turistes. Així, de gener a maig de 2005, les companyies de baix cost han portat als aero-

ports dels Països Catalans gairebé dos milions i mig de turistes, dels quatre milions que han arribat a tot l'estat espanyol. Molts d'ells, però, no haurien vingut si no fos per les baixes tarifes dels vols. Una retallada en la despesa destinada al transport que després s'acostuma a reinvertir durant l'estada en gastronomia, cultura o allotjament. Així ho creu Gaietà Farràs, president del Gremi d'Hostaleria de Barcelona, que assegura que "els turistes que arriben amb companyies de baix cost després tenen més diners per gastar i el sector hostaler se