

“No pot ser que paralitzem el país perquè tinguem dèficit d'infraestructures”

Durant el primer “Fòrum Sortim al Món, estratègies per a la internacionalització de l'empresa catalana”, que organitza FemCat el 26 de març, s'exposarà el miracle econòmic finès i la seva internacionalització. És exportable, aquesta experiència, a Catalunya?

—Hi ha molts paral·lelismes entre Catalunya i Finlàndia. Des de la població, que són 5,2 milions d'habitants, el PIB, que és un 10% inferior al de Catalunya perquè hi ha menys població, i el fet que hi hagi dos idiomes oficials, per exemple. Parlem de miracle econòmic en aquest país perquè quan es va enfonsar l'URSS el seu PIB va caure més d'un 20%, tenien taxes d'atur de més del 20% i el país estava pràcticament en fallida tècnica. Però en només deu anys una forta inversió en recerca i educació els va situar com el país més competitiu del món, que, entre d'altres, va generar una empresa líder mundial en telecomunicacions i telefonia mòbil, Nokia.

—**Però Catalunya no parteix d'una situació decadent.**

—Evidentment que no. Ara bé, el més intel·ligent seria no esperar a caure en una crisi profunda per començar a prendre les mesures pertinents. Si les coses van raonablement bé, com és el cas de l'economia catalana, i tenim el potencial per créixer molt més, ens hem de posar a treballar immediatament, sense esperar a patir un sotrac.

—**S'està fent tot el que cal, en aquest sentit?**

—Sempre es pot fer més, i qui pensi el contrari és que és un ignorant.

—**El fet que Catalunya pateixi un espoli fiscal històric de l'estat espanyol i que no tingui plena capacitat**

Joaquim Boixareu (Barcelona, 1959) és president de FemCat, una fundació creada el 2004 que aplega una cinquantena d'empresaris i alts directius, que pretén que Catalunya progressi i sigui un dels països més avançats del món el 2014. Actua sobre quatre eixos: la innovació, la competitivitat, la cohesió social i la projecció de Catalunya al món. Boixareu és conseller delegat d'Ierstal Group.

de representació exterior influeix en el desenvolupament empresarial del país?

—El dèficit fiscal és un fet evident, malgrat que no s'acaben de publicar oficialment les xifres, però aquesta qüestió correspon de resoldre-la als polítics de Catalunya i als de l'admini-

nistració estatal, no a les empreses. Els polítics sembla que no són capaços de trobar una solució.

—**De quins factors depèn que una empresa arribi a internacionalitzar la seva activitat?**

—En ocasions, és una qüestió d'actitud i de mentalitat dels directius. A Finlàndia, la majoria d'empreses ja neixen amb una vocació internacional independentment de les seues dimensions, perquè saben que el seu mercat intern és petit. En el nostre cas, no volem renunciar al mercat de la península Ibèrica, que és molt important, però tenim clar que el mercat mundial és il·limitat per a les empreses catalanes. Les nostres empreses es faran més grans i més competitives en la mesura que estiguin obertes a altres mercats i focus de competència. És un estímul per a ser més competitiu i innovadors.

—**Presentar-se al món com una empresa catalana i tenir èxit és viable, o el més intel·ligent des del punt de vista estratègic és dir-se espanyol, que és el que fan algunes de les grans empreses de capital català a l'exterior?**

—És una opció que ha de fer cada companyia. Les empreses tindran la seu on sigui, però quan tu ofereixes un producte a l'exterior, no pregunten si és d'una empresa alemanya, catalana, americana o japonesa. Els interessa la qualitat i el preu, res més. Què importa si és espanyol o català? No és ni un avantatge ni una limitació.

—**Per sortir a l'exterior, seria partidari de crear grups empresarials, o cada empresa ha de tenir prou capacitat per internacionalitzar-se?**

—L'important és la dimensió internacional, que es muntin plantes, companyies de distribució, etc. Que ho faci una empresa sola o agrupada és secundari si l'objectiu és aquesta projecció exterior. Hi ha companyies que no tenen les dimensions o els recursos per internacionalitzar-se individualment, però busquen fórmules per agrupar-se i busquen ajudes d'institucions com el COPCA, que ajuden a desenvolupar aquesta activitat.

—**És més necessària una ajuda econòmica o de suport en coneixement de mercats per part d'institucions?**

—Els ajuts econòmics o de finançament sempre van bé, però el més im-

portant és crear xarxa entre els empresaris, sobretot a escala internacional, per conèixer les experiències d'empreses que ja han passat per un procés d'internacionalització i poder aprendre dels errors i encerts que hagin viscut.

—Hi ha prou ajuda pública, perquè les empreses catalanes facin el salt internacional?

—Les ajudes que hi ha a la internacionalització, des del punt de vista del finançament, no estan del tot malament. Pel que fa a les subvencions, són més aviat escasses. És difícil que algú faci una activitat d'internacionalització només amb aquestes ajudes.

—El Prat encara no és un aeroport intercontinental. Com afecta aquesta mancança als plans d'internacionalització de les empreses?

—És una limitació important en dos sentits. D'una banda, dificulta la internacionalització de l'empresa catalana, perquè no és el mateix volar directament a Chicago, Dubai o Moscou, que fer-ho amb una o dues escales. De l'altra, frena la recepció d'inversió i d'empreses que vulguin implantar-se a Catalunya, perquè un dels factors limitatius és si hi ha vols directes. En el cas del Prat, hi ha demanda de companyies aèries americanes que volen implantar vols directes a Barcelona, i no sabem per què, no els deixen fer-ho, malgrat que hi ha molta demanda.

—La projecció internacional del Prat ara mateix depèn del Govern espanyol. I de moment, no mou fitxa.

—Les paraules boniques serveixen de ben poc, el que han de fer és prendre les decisions ara mateix, i demostrar amb fets aquesta voluntat que diu que té el Govern espanyol.

—Que Barajas es faci més gran com a aeroport intercontinental perjudica Catalunya des del punt de vista de creixement econòmic i empresarial?

—El que faci Barajas m'és igual. Catalunya ha de tenir els instruments i la capacitat de poder gestionar l'aeroport de manera competitiva. Si dis-



“El que faci Barajas m'és igual. Catalunya ha de poder gestionar l'aeroport de manera competitiva”

posem de les nostres eines de gestió, ja resoldrem la nostra competitivitat. Però no pot ser que haguem de competir amb Barajas, Frankfurt, Milà o París amb una mà lligada a l'esquena, perquè això no és competència. S'ha de fer una adjudicació de la T-Sud amb criteris que defensin l'interès de Barcelona i Catalunya, i el pas següent serà com es gestiona l'aeroport perquè sigui competitiu.

—Aeroport de segona, carreteres col·lapsades, connexions ferroviàries insuficients o en mal estat... No n'hi ha per desanimar-se?

—No pot ser que paralizem el país perquè tinguem dèficit d'infraestructures i dèficit fiscal. Això s'ha de reclamar, però hi ha uns polítics que s'hi han de dedicar, i en comptes d'aturar-nos per lamentar-nos, hem de fer encara

més coses. A FemCat ens agrada veure l'ampolla mig plena, i si bé és cert que hi ha dèficits, també ho és que tenim un país de primera categoria mundial amb la matèria primera més important al segle XXI, les persones. Això ens hauria de fer pujar l'autoestima de país!

—FemCat defuig les connotacions polítiques. És fàcil, mantenir-se'n al marge?

—No ens interessa gaire la dinàmica del curt termini a què està condicionada la vida política. A més de crear riquesa a través de la nostra activitat empresarial —la cinquantena d'empreses que aplega representen una xifra de negoci superior al 10% del PIB català—, volen fer alguna cosa més per al nostre país, i això s'ha de fer amb una visió a llarg termini. Volem mobilitzar la societat civil, no només generant debat i creant opinió, sinó fer actuacions concretes per fer progressar el país en els àmbits de la innovació, la competitivitat, la cohesió social i la projecció de Catalunya al món.

Gemma Aguilera

“Què importa si l'empresa és espanyola o catalana? No és ni un avantatge ni una limitació”