

Sortir a fora

Exportem diferent del que fèiem fa uns anys i exportem més productes cada any que passa. A vegades, són exportacions quasi virtuals, com és el cas d'algunes empreses de base tecnològica de què parlem en el dossier sobre les exportacions gironines que publiquem en aquest número. I, a vegades també, les vendes a l'exterior augmenten tot i fer alguns passos enrere, com ha passat en els primers mesos del 2013, en part per l'excessiva dependència dels mercats europeus que tenen les nostres exportacions i, en part, pels problemes d'entrada a Rússia que estan tenint les indústries càrnies. Tant se val. Algú que compari la xifra d'exportacions gironines dels últims quaranta anys —no n'hi ha d'abans de finals dels setanta— o algú que llegeixi les planes del nostre dossier té prou motius per arribar a pensar que les indústries gironines segueixen pel bon camí de l'exportació i que van prou bé per poder sortir ben aviat de la crisi. Esperem que sí. És el que tots voldríem. No hi ha cap altra sortida.

Però res d'això tampoc no hauria de fer-nos perdre de vista que el primer objectiu de qualsevol activitat laboral i, doncs, també de les nostres indústries, és ser rendibles per poder ser competitives i per poder continuar existint. Exportar o desaparèixer. Ser competitives o no ser. Aquest és el repte del nostre temps, una obertura al món que, a la vegada, no difereix del repte de fons que ha tingut sempre qualsevol empresa. Fa setanta anys, durant l'autarquia i els pitjors anys del franquisme, quasi cap empresa no podia comptar amb res més que amb el mercat interior i amb un turisme incipient, que tot just començava. Va ser a partir dels anys seixanta que es va poder començar a anar als mercats de fora.

No és, doncs, només del creixement de les exportacions en aquests últims anys del que ens hauríem de felicitar, sinó que també hauríem de preguntar-nos per què en alguns casos la nostra indústria ha trigat tant a ser present als mercats exteriors. Voldríem que les planes del nostre dossier servissin també per a això i, sobretot, voldríem que fossin útils per saber si les institucions i el sistema fiscal, laboral i financer ajuden a fer possible que les nostres empreses emprenguin el camí que avui tots coincidim a pensar que és imprescindible.

A favor de l'increment de la competitivitat exportadora de les nostres indústries hi ha la situació geogràfica, entre el Mediterrani i un Pirineu que no ha estat mai frontera, una certa tradició que té un dels seus moments d'inici en la implantació i en la consolidació de la indústria surera, sense oblidar les produccions agroalimentàries i, sobretot, la capacitat d'iniciativa i de reinventar-se dels nostres millors empresaris. Però, en canvi, tenim en contra una certa especialització de l'exportació, excessivament centrada en la indústria càrnia i, tot i que hi hagi excepcions de pes, les dimensions generalment modestes de la nostra indústria i, sobretot, de la capacitat dels recursos econòmics de què disposen.

Presentem un dossier en què, al costat d'empreses que, a més d'exportar, creen o es plantegen crear plantes de fabricació lluny de casa nostra, hi ha sectors industrials que tot just comencen a sortir a l'exterior i que no estan encara en condicions de poder competir-hi tant com voldrien. Es queixen del desconeixement dels seus productes, de les traves burocràtiques i de les dificultats de la crisi econòmica. Alguns demanen també que s'endegui una estratègia comuna entre les indústries d'un mateix sector. Som, doncs, allà on ha estat sempre el món de l'empresa, però, al mateix temps, som també cada vegada més presents a d'altres llocs. Exportar, avui, és un camí necessari per poder continuar existint. Es generen més recursos i s'obren moltes més possibilitats. Però, tal com passa també a les nostres vides i tal com ha passat sempre en el món de la indústria, no es pot anar avançant sense continuar lluitant. I doncs què ens pensàvem?



Fotomuntatge de Pep Caballé. Imatges de síntesi: Depositphotos.