

Fundado en 1872

el mercantil valenciano  
**emv**

## Semanario de economía valenciana

**Levante**  
EL MERCANTIL VALENCIANO

### ANÁLISIS

#### Los caminos de la recuperación

► Expertos de la investigación económica analizan en una jornada organizada por **EL MERCANTIL VALENCIANO** la situación actual y las perspectivas macroeconómicas de cara a los próximos años. En medio de esta larga crisis que ya dura un lustro, Vicent Soler, Vicente Pallardó, Aurelio Martínez y Joaquín Maudos apuntan nuevas ideas para afrontar el reto del crecimiento de la renta y del empleo en los próximos años.



Desayunos SabadellCAM en  
El Mercantil Valenciano

SabadellCAM

B S

«Del milagro al despropósito: Quitate tú que me pongo yo». Tras varios años de silencio José Lladró publica un demoledor relato sobre la historia reciente de la compañía cerámica. Lamenta el tránsito «del milagro Lladró» hacia el «morir de éxito» debido a conflictos familiares y la ausencia de un líder.

## Memorias

# José Lladró rompe su largo silencio

José Luis Zaragoza  
VALENCIA



**S**e supone que a mis ochenta y cinco años debería tener problemas para recordar e incluso para razonar. Sin embargo me encuentro más lúcido que nunca». José Lladró Dolz (Almàssera, 1928) relata historias muy personales sobre enredos, celos y conflictos familiares en un imperio de la porcelana que puso en marcha junto con sus hermanos Juan y Vicente hace ya más de medio siglo. Sin embargo, la compañía intenta ahora superar la grave crisis económica y de identidad cuyos resultados son impredecibles. En *Del Milagro al despropósito: Quitate tú que me pongo yo*, que en breve saldrá al mercado y al que ha tenido acceso **EL MERCANTIL VALENCIANO**, José Lladró se muestra profundamente preocupado por la «cultura empresarial y el incierto futuro de España y la Comunitat Valenciana. Sostiene que «el egoísmo, la vanidad y el ansia de poder definen un recorrido muy corto, ya que sobre ellos no puede construirse nada duradero». Algo de esto ha pasado en la conocida firma valenciana.

En el año 2000 Lladró era una de las mercantiles más importantes de España. «¡Ahora, no!», lamenta el cofundador de la *Ciudad de la Porcelana* tras observar desde la barrera las continuas batallas internas, intrigas y relaciones ciertamente complejas entre sus propietarios. La empresa «sufre una crisis brutal que ha estado a punto de llevársela por delante», puntualiza. El negocio de la porcelana pasó a manos de la familia de su hermano Juan en 2007, mientras que José y Vicente se repartieron otros patrimonios. Juan maneja des-

de entonces el timón de la actividad fundacional en los tiempos más difíciles. Ha puesto en marcha una reestructuración de gran calado que parece no tener fin. Desde entonces, la comunicación entre los cofundadores apenas existe.

Para llegar al «milagro Lladró» es cierto que fue «un camino que recorrimos los tres hermanos juntos y que durante mucho tiempo hicimos lo posible para que las tensiones que había entre nosotros no trascendieran fuera de nuestro círculo empresarial. Yo por lo menos así lo hice. Soporté ataques constantes de uno y las maniobras del otro. Hasta que la fórmula explotó», lamenta el autor de este último relato de la firma de Tavernes Blanques. Curiosamente esta batalla sin cuartel estalló cuando el grupo estaba en la cima. «¡Es lo que se suele llamar morir de éxito», lamenta José Lladró.

#### Aquella época prodigiosa

Sin embargo, antes todo era diferente. «Lladró era el mejor embajador de España», declaró la infanta Pilar de Borbón con motivo de la inauguración del impresionante Museo Lladró en Nueva York, en la Quinta Avenida, a tiro de piedra del Metropolitan o del Museo de Arte Moderno, en 1988. Fue la época dorada de la firma de cerámica decorativa, pues al museo de la calle 57 siguió una tienda en Rodeo Drive (California), al otro lado del continente americano, y otros puntos emblemáticos en lugares como Las Vegas, Tokio, Singapur, Londres o Madrid. «A mí me tocó estar al frente de aquel pelotón a lo largo de treinta y cinco años y durante ese tiempo se crearon en nuestra marca más de 2.000 puestos de trabajo y



José Lladró Dolz, en una imagen del año pasado. EMV

### Las cifras

# 35

#### Años al frente de la firma cerámica

► José Lladró estuvo al frente de la compañía entre 1969 y 1995. Su hermano Vicente, entre 1996 y 2006 y Juan —cuya hija Rosa María tiene ahora el mando—, del 2007 al 2012.

#### La empresa entra en pérdidas en 2004

► Los fundadores son desplazados por la segunda generación. Cae el negocio y entra en «números rojos». Vende grandes patrimonios.

BALANCE

#### El otrora líder de la compañía lamenta la situación del imperio de la porcelana y la gestión llevada a cabo por sus familiares

500, en el extranjero», destaca.

¿Y qué era Lladró? «Pues Lladró somos nosotros, lo que pensamos y cómo actuamos». Al cumplir su cincuenta aniversario, José —con el imperio floreciente en Estados Unidos, Europa y Asia— asegura que cumplía cuatro principios. El primero, el factor humano; el segundo, la calidad y el prestigio; el tercero, la continuidad de la empresa y el cuarto, los resultados económicos».

En 1995 José fue apartado del mando de la compañía. Sus hermanos tomaron el timón de la nave industrial mientras que a José lo relegaron a la «segunda división agraria». Con todo, Vicente logró desbancar a Juan e impuso a los máximos ejecutivos en las diferentes áreas de la compañía y se da entrada a diversos miembros de la familia de la segunda generación. En 2001 se produjo el atentado de las torres gemelas en Nueva York, la bolsa se desplomó y el conjunto de la economía mundial se resintió, como también Lladró, que inició un claro punto de inflexión al perder cuota de mercado y exportaciones. En 2003 Vicente jubiló a los tres hermanos, que salieron del consejo de administración, aunque siguió llevando las riendas de la sociedad hasta 2007, cuando volvió a tomarlas Juan. Las pérdidas, para entonces, ya eran cuantiosas y la situación, insostenible.

Por el camino se vendieron edificios emblemáticos en el exterior como el museo de Nueva York o la tienda de Rodeo Drive, así como otros locales que tenían en Beverly

## Desayunos SabadellCAM en El Mercantil Valenciano

# SabadellCAM

# B S



FERNANDO BUSTAMANTE

### Análisis La salida de la crisis económica

► De izquierda a derecha: Miguel Ángel Sánchez (redactor jefe de Economía de Levante-EMV), Miquel Miró (gerente de Levante-EMV), Aurelio Martínez (catedrático de la Universitat de València), Vicent Soler (decano de la Facultat de Econòmiques), Jordi Cuenca (redactor de Economía de Levante-EMV), Joaquín Maudos (investigador del IVIE), Lluís Cucarella (director de Levante-EMV), Vicente Pallardó (profesor de la Universitat de València), José Manuel Atiénzar (director general de Gestión de Levante-EMV) y Jaume Matas (director territorial de Sabadell-CAM), el pasado martes en las instalaciones del diario.

La salida de la crisis en la Comunitat Valenciana no está a la vuelta de la esquina, pero es preciso pensar y empezar a poner en marcha el nuevo modelo productivo. Los expertos coinciden también en la necesidad de emprender nuevas reformas estructurales y, muy especialmente, políticas industriales, además de mejorar la conexión entre empresas y universidades.

# Crisis

# Los caminos de la recuperación

**Jordi Cuenca**  
VALENCIA



La jornada sobre la salida de la crisis, organizada esta semana por EL MERCANTIL VALENCIANO y Sabadell CAM, analizó las perspectivas de recuperación de la economía valenciana, poniendo énfasis en cuáles son las debilidades y fortalezas de la autonomía. ¿Son las exportaciones palanca suficiente? ¿Qué sucede con la deuda y las finanzas? ¿Cómo influye la situación en España, la UE o los países emergentes?

#### PERSPECTIVAS

**VICENTE PALLARDÓ** ► No voy a negar los signos de la recuperación, pero lo que me preocupa es que se está contando con que la eco-

nomía internacional va a ser capaz de sostenerse a un ritmo razonable. Y yo tengo mis dudas. La economía internacional está cogida exclusivamente de la política monetaria ultraexpansiva de los bancos centrales occidentales. Si se retira eso, la economía mundial se cae. Cuando el presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, dijo que iba a pensarse si reduciría el ritmo de crecimiento de la expansión monetaria —no dijo que iba a subir los tipos—, automáticamente, los países de los que hablamos, en mi opinión con demasiado optimismo, de su capacidad de tirar —Brasil, Indonesia, India, Turquía— se cayeron. Solo por un aviso. Tenemos un problema coyuntural importante con esa dependencia de la política monetaria no solo de los países desarrollados, que es para quienes se supone que se hace, sino para el mundo emergente. Eso nos lleva a un problema estructural y es que el mundo emergente ha estado cre-

ciendo a base de la exportación. El gran debate que se plantea, en Europa, respecto de Alemania frente a la periferia, y en el mundo, de Asia respecto de Occidente, es este: si los que antes podían comprar ya no pueden y los que han vivido de exportar no cambian de modelo, ¿quién va a tirar de la economía mundial? ¿Solo inyectando más y más dinero, que llega a quien le llega, porque tenemos a las bolsas en máximos históricos y a los ciudadanos sin gastar? Si la economía mundial no sostiene un ritmo razonable, quienes estamos a la cola de la recuperación nos vamos a llevar el palo, porque nuestra primera piedra de recuperación es exportar.

**JOAQUÍN MAUDOS** ► Pero la economía mundial en según qué zonas sigue creciendo a un ritmo adecuado. El problema son las enormes diferencias que tenemos entre Europa, que somos el farolillo rojo, y el resto de países.

Yo no soy tan pesimista. Es cierto que la política monetaria lo aguanta todo, porque la fiscal está restringida por la austeridad, pero la monetaria tiene margen para hacer más. El problema de Europa es que no es una unión, sino una desunión. Nos la jugamos con la unión bancaria, donde Alemania sigue siendo el problema, y que es fundamental. En España hay un punto de inflexión clarísimo. El consumo ha dejado de caer, la formación de capital fijo está aumentando, la exportación se ha recuperado, en el mercado de trabajo hay un punto de inflexión en los dos últimos trimestres... Veo síntomas de mejoría. Lo que me preocupa es que Europa no contribuya, porque el grave problema del país es el acceso a la financiación y la unión bancaria es básica porque el mercado está fragmentado y eso dificulta la financiación de las pymes. Ade-

EMV

SabadellCAM

B S

Desayunos SabadellCAM



F. BUSTAMANTE

AURELIO MARTÍNEZ  
CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA APLICADA

« La clave está en que aporten todos los sectores al crecimiento valenciano »

► Según Martínez, las empresas competitivas son las que exportan, y hay que tener en cuenta que la salida de la crisis en la Comunitat Valenciana vendrá por el sector exterior. En su opinión, hay que buscar que todos los sectores hagan de motor.



F. B.

VICENT SOLER  
DECANO FACULTAD DE ECONOMÍA

« Es básico cómo recuperaremos unos niveles de desempleo asumibles »

► Soler se pregunta qué hará el país, ante un futuro modelo basado en la productividad, con tantos jóvenes que abandonaron los estudios antes de hora para buscar grandes ganancias en la construcción durante los años de la bonanza económica.



F. B.

JOAQUÍN MAUDOS  
INVESTIGADOR DEL IVIE Y CATEDRÁTICO DE ANÁLISIS ECONÓMICO

« Con una financiación per cápita en la media española, los valencianos deberíamos la mitad »

► Joaquín Maudos asegura que, con una financiación per cápita, la deuda pública de la Comunitat Valenciana sería de 15.000 millones de euros en lugar de los 30.000 que tiene en estos momentos.



F. B.

VICENTE PALLARDÓ  
PROFESOR DE ESTRUCTURA ECONÓMICA

« La reducción de la población activa es lo que puede hacer que baje el desempleo »

► Vicente Pallardó opina que, en quince años, si sigue la tendencia actual a la reducción de la población, los problemas de desempleo podrían desaparecer. Otra cosa bien distinta es cómo después se podrá financiar el Estado del bienestar.

► VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

más, a España le hacen falta más reformas estructurales. Está pendiente la fiscal. El Gobierno ha sido muy tardío en reaccionar. Y el déficit me preocupa. Fedea estima que el año acabará con un déficit público del 7,2 %, no del 6,5 %. Si no cumplimos, la reputación del país se pierde.

**VICENTE PALLARDÓ** ► Coincido con tu análisis, pero observa que de nuevo ante problemas que venimos acumulando el recurso es que la política monetaria debe hacer más. Y yo no encuentro nunca el fin a quienes dicen eso.

**JOAQUÍN MAUDOS** ► El problema es que la fiscal no la puedes utilizar en este momento, porque las economías están muy endeudadas. Tenemos un problema de desapalancamiento.

**VICENT SOLER** ► No puede ser que un mercado que aspira a ser único esté fragmentado financieramente. Todos los problemas pasan por Europa, un continente con un norte y un sur con estrategias diferentes. Si el norte y el centro de Europa no hacen determinadas políticas, es muy difícil que el continente y sobre todo las economías del sur puedan echar adelante. Si mutualizas las deudas, si haces la unión bancaria, si das tranquilidad a los acreedores, si dices que devolverás a más largo plazo, a lo mejor los problemas fiscales y financieros de la deuda no presionan tanto sobre el resto de políticas. Y es que las políticas de crecimiento no se pueden aplicar con toda su fuerza por el peso de la deuda. A nivel español, hay que intentar aclimatar las condiciones, peores, a Europa median-

COYUNTURA

«Ni aquí ni en ningún sitio, las multinacionales constituyen el eje del empleo de una sociedad desarrollada. Hay que apoyar a la mediana empresa»

te renegociaciones de la deuda, aclarando que al final, si no hay crecimiento, la lucha contra el déficit será muy difícil. ¿Por dónde se puede ir? ¿Recortando más? ¿Qué recortes? ¿Unos recortes que además no mejoran la eficiencia del sector público, sino que generan más ineficiencias por las disfunciones? ¿Podemos tener cómplices en el norte de Europa?. Si no, no saldremos del pozo.

DEBILIDADES Y FORTALEZAS VALENCIANAS

**VICENT SOLER** ► Los problemas de España aquí se agravan. Las asimetrías de crecimiento han sido terribles. Ha habido años, en la época de la euforia, en que el 60 % del crecimiento económico lo explicaba la construcción, que es un sector de baja productividad. En quince años hemos reducido en trece puntos nuestra renta per cápita relativa respecto al conjunto de España y eso es muy grave. Mientras aquí estábamos de juerga con fórmulas 1 y demás, nos íbamos empobreciendo.

**JOAQUÍN MAUDOS** ► La renta per cápita ha caído ya un catorce por ciento respecto a la media española.

**VICENT SOLER** ► Eso es un escándalo. El proceso de empobrecimiento valenciano en estos años ha sido terrible. La gente lo ha de saber. No solo no hemos aprovechado para hacer el cambio de modelo producti-

vo, sino que además ha habido un proceso de pérdida de todo, incluso del nivel de vida. Habrá que reconducir la especialización productiva. No hay políticas industriales. La pyme, por sí misma, no puede hacer los cambios. El pequeño empresario ya tiene bastante con abrir la persiana todos los días. Hay que ver cómo se produce mediante intangibles de calidad que te permitan ponerte en la cadena de valor en un mundo en el que Asia juega un papel preponderante en determinadas actividades productivas. Ya no existe aquel mundo en el que estabas cerca de Alemania y Francia y les vendías cosas baratas porque te especializabas en actividades productivas intensivas en trabajo y ellos en las intensivas en capital. Todo eso se ha agotado.

**JOAQUÍN MAUDOS** ► El problema es que las perspectivas de crecimiento para la Comunitat Valenciana el año que viene son las peores de España. Llevamos tres años seguidos en que somos el farolillo rojo. Y además con la deuda pública per cápita más alta, con lo que tenemos ahí una rémora brutal para la recuperación.

**AURELIO MARTÍNEZ** ► Además, el consumo, salvo lo que suceda en Navidades, que alguna alegría te tienes que dar, lo tiene complicado todavía. Salarios congelados e incluso reduciéndose, desempleo que va a continuar subiendo porque el PIB debe crecer a la par que lo hace la productividad —otra cosa es que estadísticamente no aparezca porque se van fuera o están desencantados—, los que tienen dinero tampoco quieren gastar mucho, el descenso de la población, que afectará al crecimiento potencial de España en los próximos años, la posibilidad de venta de pisos ha quedado reduci-

da a unas 60.000 unidades al año en un escenario de normalidad, que no es nada... Todo eso lastra el crecimiento potencial.

DEUDA

**VICENT SOLER** ► Hoy [martes] Levante-EMV publica que el rescate del Estado le costará a la Generalitat 2.367 millones solo en intereses hasta 2016. La deslealtad del Gobierno de España con los valencianos es histórica, dramática. No puede ser que tengas una infrafinanciación y además tengas que pagar miles de millones en intereses.

**JOAQUÍN MAUDOS** ► Es que la solución está en la financiación autonómica. La deuda pública sería la mitad, con una financiación per cápita en la media española. Deberíamos 15.000 millones, no 30.000. Y a la cifra de los intereses del rescate hay que sumar los intereses de esos 30.000 millones.

**VICENTE PALLARDÓ** ► Eso supone detraer muchos recursos, no solo para obra pública, sino para tirar con liderazgo en cuestiones como el I+D u otros problemas estructurales que tenemos. El mayor problema en occidente es el endeudamiento. Llevamos décadas en las que la única forma de crecer que tenemos es endeudarnos cada vez más. España lo ha hecho más que la media occidental y la Comunitat Valenciana, que ha estado groseramente infrafinanciada, está en una situación adicionalmente más grave. A esto hay que sumar otros factores coyunturales, como la financiación, que afecta a toda la periferia europea, y que es escasa y mucho más cara que nuestros competidores directos, como Alemania u Holanda. Hablamos de competir generando mayor valor añadido, pero si quien compi-

# en El Mercantil Valenciano

# SabadellCAM



te contigo tiene un coste diferencial negativo... Por si esto fuera poco, está el coste energético, que muchos empresarios ya dicen que les preocupa más que la financiación. Como no tenemos ninguna estrategia energética en España, como las reformas energéticas son una forma de liar la cosa, obtener más impuestos e intentar satisfacer a unos y otros sin ningún criterio estratégico, resulta que la energía es un elemento adicional de coste que sangra nuestras empresas.

## SECTORES MOTORES

**VICENTE PALLARDÓ** ► Todos los sectores son básicos. Si tu tienes un país como Liechtenstein, con que tengas un sector que funcione, vale, pero aquí necesitamos 25 o 26 millones de empleos —proporcionalmente, un 10 % en la Comunitat Valenciana— y necesitamos a todos los sectores, porque con dos o tres no generaremos empleo, que es de lo que se trata. Hay que potenciar una estrategia aplicable a todos ellos y donde privilegiemos aquello que han demostrado otros países que funciona, aunque con nuestra propia personalidad y nuestras propias fuerzas. Tenemos algunos elementos diferenciales, como el clima, que hay que aprovechar. Ahora bien, no elijamos sectores. Y por cierto, si subvencionamos a uno de forma exagerada, luego no le quitamos todas las subvenciones. Lo de las renovables, por ejemplo, es una demostración de falta de visión estratégica asombrosa.

**AURELIO MARTÍNEZ** ► La clave está en aportar todos en general —alimentación, automóvil, químico, maquinaria— y tener claro que las empresas competitivas son las que exportan. Hay que tener en cuenta que la salida de la crisis vendrá por el sector exterior, porque no podemos variar el tipo de cambio, aunque es cierto que estamos consiguiendo la devaluación interna para ganar competitividad. Salir al exterior implica que tienes tamaño, que haces innovación.

**VICENTE PALLARDÓ** ► Sectores con liderazgo, maduros, en la Comunitat Valenciana, tenemos. Por ejemplo, el automóvil: Ford y su parque de proveedores. Lo he dicho en alguna ocasión: quítense todas las ayudas al sector del automóvil en todo el mundo y seguro que la Comunitat Valenciana no será de las que cierre. Además, hay sectores tradicionales que se están reinventando, como el calzado. Por cierto que es muy desafortunado ese cierto desprecio a la industria tradicional que se ha instalado en la sociedad, porque buena parte de esa industria está haciendo ese esfuerzo de reconversión hacia la calidad, el diseño, la comercialización, que es lo que genera valor añadido y trabajos razonablemente remunerados.

**VICENT SOLER** ► La pregunta no es qué se produce, sino cómo. Las ventajas competitivas de éxito de las empresas valencianas desde los años sesenta no están agotadas en su mayoría. Es cierto que tenemos algunas ventajas locacionales, como en el turismo, donde, por cierto, ahora está medio Mediterráneo en guerra, pero el día que se tranquilice veremos si para los europeos irse a Túnez o Libia tiene ese poco de exo-

## LAS FRASES

**AURELIO MARTÍNEZ**  
EXCONSELLER DE ECONOMIA

« El consumo lo tiene complicado todavía con los salarios reduciéndose y el paro que seguirá subiendo »

**VICENT SOLER**  
DECANO

« La pregunta no es qué se produce, sino cómo. ¿Qué haremos cuando se tranquilicen los mercados? ¿Cómo producirémos »

**VICENTE PALLARDÓ**  
PROFESOR DE LA UNIVERSITAT DE VALÈNCIA

« Tenemos unos empresarios que desconocen que en la universidad formamos a gente que a ellos les sería extremadamente útil »

**JOAQUÍN MAUDOS**  
EXPERTO EN EL SISTEMA FINANCIERO

« No soy pesimista porque creo que en España hay un punto de inflexión clarísimo en los indicadores del crecimiento »

tismo que nosotros ya no damos porque la pandereta se nos ha acabado. Por tanto, ¿qué haremos cuando se tranquilicen los mercados? ¿Cómo producirémos? Me parece banal entrar en la dialéctica de sí o no a la industria, lo que sí es de sí o no es cómo se produce, en la industria, la agricultura, el terciario. Deben ser sectores que incluyan determinados componentes que nos permitan hacer un producto diferenciado. La industria siempre ha incorporado innovación para poder competir, pero el terciario avanzado también puede jugar un papel importante. Ahí, o los empresarios juegan o perdemos todos. Esas reformas se han de hacer. Pero también es básico cómo recuperamos unos niveles asumibles de paro. Si estamos apostando por un modelo productivo diferente, basado en la productividad, la diferenciación del producto, los intangibles, ¿para quién habrá trabajo? ¿Y esos cientos de miles de personas sin especialización productiva que abandonaron de jóvenes el sistema educativo porque ganaban dinero en la construcción? ¿Cómo los recuperamos en ese nuevo contexto en el que exigimos capital humano?»

**JOAQUÍN MAUDOS** ► Lo que es evidente es que el empleo no llegará a las tasas del pasado. Antes de la crisis, la tasa de paro española era del 8,4 % y decíamos que lo potencial era llegar a seis, pero hoy día eso es un cuento de hadas. Sería una maravilla aspirar al 15 % o el 16 %. En el futuro esa tasa será natural. Si tenemos que enfocar la economía hacia otro tipo de sectores y que la construcción quede como cosa del pasado, lamentablemente habrá generaciones perdidas.

**VICENTE PALLARDÓ** ► La recuperación de los parados dependerá de la paciencia que tengamos. En quince años no tendremos problemas de empleo. Miras la tendencia demográfica y lo que ves es que la reducción de la población activa es lo que puede ha-

## ACTIVIDAD

«Alemania no es competitiva por los trabajos de baja remuneración sino por unos sectores donde los trabajadores están todos bien pagados»

cer reducir el paro, no la creación de empleo. Luego veremos cómo financiamos el estado de bienestar con menos activos sobre el total de población. Pensar que vamos a poder incorporar cinco millones de inmigrantes de golpe son cuentas que no salen. Quince años es una mala solución porque es mucho tiempo. Pero volvamos a Alemania. Se dice que es competitiva por los minijobs, los trabajos de baja remuneración. No. Es competitiva en unos sectores donde los trabajadores están todos bien pagados. Son capital humano cualificado en empresas que son las que exportan y tiran del país, pero hay otro tipo de actividades, de baja cualificación, donde desgraciadamente los salarios que se pueden pagar tienen que ser muy reducidos, porque es la productividad que generan. El mundo occidental tiene un gap en el medio. O uno es muy cualificado y tiene una buena remuneración o no está cualificado y está «muerto» para el mercado laboral y tendrá que hacer lo que pueda por el sueldo que le puedan pagar. Este es el modelo alemán.

**JOAQUÍN MAUDOS** ► El salario debe ir ligado a la productividad, pero es muy difícil decirle a un empleado de la construcción que no podrá aspirar jamás a ganar los 2.000 euros que ganaba. Va a tener que ganar 800, por ejemplo.

**VICENT SOLER** ► No podemos aspirar ni tan siquiera a financiar el Estado del bienestar si no generamos un crecimiento de la productividad. A esto cabe añadir que las organizaciones empresariales no están enfatizando lo que es prioritario, que es hablar de la eficiencia de las empresas, de las estrategias competitivas.

## TEJIDO EMPRESARIAL

**VICENTE PALLARDÓ** ► La recuperación de ese tejido de medianas empresas con capacidad para internacionalizarse e innovar es difícil, pero es el futuro. Alemania es competitiva por la empresa de tamaño medio, que es la que aquí nos falta. En una estrategia de política industrial, si aquí la tuviéramos, es clave fomentar la cooperación empresarial, mediante fusiones o por la colaboración. La pequeña empresa y la microempresa no tienen capacidad para internacionalizarse o para hacer I+D. Ahí falta un liderazgo de la administración pública. Ni aquí ni en Alemania ni en ningún sitio las multinacionales constituyen el eje del empleo de una sociedad desarrollada. Necesitamos esa mediana empresa.

**VICENT SOLER** ► Aquí, en los años ochenta, había una política industrial que se tenía que haber puesto al día, mejorarla, pero no hacerla desaparecer. El pequeño empresario no tiene tiempo ni capacidad ni recursos humanos para comprender la complejidad de la economía mundial, más allá de cuando el viento sopla de popa, que es lo que pasó en los sesenta. Uno de los grandes logros de la autonomía fue que por primera vez los valencianos pudimos darnos una

política para nuestro tejido industrial. En el Ministerio, la política la hacían vascos, pero nosotros teníamos otro mundo. Ahora más que nunca hay que reclamar una política industrial. Cualquier actividad productiva debe entenderse como una actividad empresarial, incluso la agricultura. ¿Por qué funcionan la agricultura en Holanda o Dinamarca si el clima es mucho peor?, porque hay una concepción empresarial de lo que se produce.

## INTERNACIONALIZACIÓN

**VICENTE PALLARDÓ** ► Hace muchos años que muchos empresarios estuvieron internacionalizando, generando riqueza a base de abrirse a los mercados exteriores, lo que pasa es que no los teníamos como modelos. Un problema es que no hay conexión entre la universidad y la empresa. En la universidad seguimos teniendo a una serie de gente que odia al empresario, que cree que el empresario es un obstáculo para la civilización. Eso es una desgracia. Y tenemos unos empresarios que desconocen que en la universidad también hacemos cosas y formamos a gente que a ellos les sería extremadamente útil. Necesitamos el liderazgo de conectar todo eso y aprender de aquellos que nunca han abandonado. En todo el ciclo antes de la crisis, el país cuyas exportaciones han evolucionado mejor en toda Europa, exceptuando a Alemania, ha sido España. Luego había un tejido empresarial que nunca abandonó pero que quedó tapado, el tonto que hace lo de toda la vida en lugar de irse a la construcción. Hemos de volvernos hacia esos empresarios y conectarnos toda la sociedad.

**VICENT SOLER** ► El desconocimiento del capital humano que estamos produciendo en la universidad por parte de los empresarios valencianos es brutal.

## REFORMAS

**JOAQUÍN MAUDOS** ► Confío que la reforma fiscal vaya en la dirección de que incremente la recaudación por la vía indirecta y caiga la directa. Yo tocaría los marginales, que son los más altos de toda Europa. Hay un abanico de desgravaciones brutal. En Sociadaes, creo que el Gobierno ha hecho parches, pero hay que subir la bases impositivas, porque nuestro problema es de ingresos, y luchar contra el fraude. Creo que hay margen de maniobra para incrementar la recaudación vía impuestos indirectos. No lo digo yo. Lo dicen el FMI y la Comisión Europea desde hace años y al final hacemos lo que nos dicen, aunque tarde. Pasó exactamente igual con el sistema financiero.

**AURELIO MARTÍNEZ** ► De las sesenta y pico reformas estructurales prometidas por el Gobierno, aún quedan por aplicar unas cuarenta, algunas tan importantes como la de los colegios profesionales o la energía. No da la sensación de que se vayan a asumir y el discurso este de decir que estamos saliendo de la crisis y que ya lo hemos resuelto todo, que para qué vamos a enfrentarnos a la reforma de la administración si eso era necesario cuando estábamos en crisis... Es un problema porque una coyuntura como la actual no vamos a tenerla de nuevo. Es el momento de hacer esas reformas, si no, no se harán después.