

INTERVENCIÓN DEL PRESIDENTE -ASAMBLEA GRAL FEMCA 4 DE MAYO DE 2022

Muy buenas tardes a todos y a todas.

Salutación en borrador: quisiera empezar saludando a nuestra patronal de referencia y de cabecera que nos mantiene y nos sostiene, gracias por tu presencia Javier Sánchez presidente de la Confederación de empresarios de la provincia de Cádiz, y gracias por su trabajo a todo tu equipo institucional y técnico por su empeño y su trabajo.

Con todo mi cariño a mis antecesores en la presidencia de FEMCA, Juan, Eugenio y Jose María, que con su trabajo y su dedicación mantuvieron el corazón de nuestra Federación latiendo. Sin lugar a duda, a mis compañeros de Junta Directiva por su trabajo diario y su implicación.

Por su puesto, mi saludo a todos vosotros y vosotras que cumplís en el día de hoy con la tarea responsable de participar en el más importante órgano de decisión de FEMCA, su Asamblea General, y gracias por supuesto a toda mi Junta Directiva que ha trabajado en algunas ocasiones heroicamente en estos dos años.

Las autoridades y a representación de empresas tractoras Airbus, Navantia, AGI.

Antes de avanzar, quisiera dirigir unas palabras de condolencia a todas las personas que por motivo de la pandemia han podido sufrir alguna dolorosa pérdida. En el ámbito empresarial todos tenemos referencias de familiares, de compañeros o de trabajadores que han estado en una situación personal y familiar complicada, cuando no han sufrido en primera persona la enfermedad, o alguna desgracia. Vaya en primer lugar mi recuerdo y mi reconocimiento a todos ellos.

Ya iba siendo hora de que FEMCA tuviera la posibilidad de organizar una Asamblea General de manera presencial, sin el peligro que conllevaba la pandemia, que por desgracia aún no hemos resuelto, y el que asumiríamos por la conflictividad laboral que habitualmente tiene inmersa a nuestra industria y a nuestro comercio en un continuo despropósito de tensiones.

Iban a ser dos años sin informar y ya no podíamos esperar más.

Hemos organizado el orden del día de una manera que pudiéramos hacer revisión de todo lo que se ha hecho, en lo económico, en lo técnico e institucional, en los dos últimos años y me siento particularmente satisfecho de todo el trabajo que se ha llevado a cabo, pero preocupado por el horizonte al que nos va a tocar enfrentarnos en el futuro más cercano.

Tengo que citar necesariamente, aunque sea de una manera muy breve, todo el trabajo que se ha hecho para responder a las necesidades que nos habéis trasladado en la primera época de pandemia, aquella época dura, comprometida y exigente. Son innumerables las consultas sobre los ertes, sobre la movilidad, sobre las herramientas financieras, innumerables los asesoramientos prestados y las ayudas que hemos podido conseguiros. Nos sentimos muy satisfechos de haber sido también en ese momento una herramienta tan importante y tan bien valorada, tanto por todos vosotros como por

vuestros asesores, que en muchas ocasiones han sido los interlocutores que nos trasladaban vuestras necesidades.

Hemos aprendido muchos vocablos, como teletrabajo, ETOP, Fuerza Mayor, Movilidad, Garantía, se han incorporado a nuestro vocabulario empresarial para quedarse, aunque espero que lo tengamos que utilizar el menor número de veces posible en el futuro.

Por empezar por lo más cercano en la coyuntura actual, estamos sometidos a unos incrementos de precio de las materias primas y de la energía que están poniendo en riesgo la rentabilidad de nuestras inversiones.

En algunos casos, materiales como el aluminio o el acero, han triplicado su precio, y la tendencia, según la mesa de industria de CONFEMETAL del pasado 7 de abril, va a ser al alza originando una opinión pesimista de su comportamiento, para casi la mitad de las empresas del sector.

Del suministro eléctrico o del combustible no hace falta que sea yo quien os cuente cuál es la situación, lo estáis sufriendo de una manera brutal que está amenazando vuestra cuenta de explotación. Mientras, la única herramienta que tenemos para salir de la situación es intentar ahorrar ya que no vemos una acción decidida del Gobierno central para resolver la situación en la que estamos sumidos por motivos ajenos a nosotros.

Cuando se idea alguna vía de salida siempre es con dinero público que se sustrae de lo que debería ser inversión pública productiva u originando el enfrentamiento entre sectores como ocurrió con el reciente paro de los transportistas.

Mientras, estamos viendo cómo la inflación se sigue moviendo a su libre albedrío, sin que desde los ministerios que pueden hacer algo al respecto se tomen decisiones de calado que nos permitan ser más competitivos como sociedad y que nuestro producto pueda mantener los precios y ser rentables.

En un país como este, que está continuamente en elecciones, se echan de menos gobernar y sobra la política.

Sumémosle a esto el coste de personal en un panorama, el laboral, en el que el conflicto lleva años conviviendo con nosotros de una manera muy habitual y que parece que, por ser costumbre empieza a carecer de importancia.

No tiene sentido, por ejemplo, la utilización obsesiva del conflicto injustificado en el campo de Gibraltar cada vez que llega una nueva empresa a trabajar en esa zona. El SERCLA es una herramienta para resolver el conflicto, pero no para dar la bienvenida a las empresas mostrándoles el ambiente desapacible en el que van a trabajar.

Otro ejemplo, la situación por la que se pasó en la bahía de Cádiz en agosto del 2020, cuando por un despido en una empresa asociada, preavisado convenientemente, procedente y coherente con la carga de trabajo, se consigue parar la tractora que surte de más empleo a esa zona de nuestra provincia sin que intervenga quien tiene la última decisión sobre el orden público y la defensa de la propiedad privada. Merecéis un aplauso todos los que aguantasteis el tipo, lo que propició el éxito del primer cierre patronal de la historia de nuestra industria. Muchas gracias por vuestro apoyo e

implicación, a todos vosotros.

Del reciente conflicto vivido a finales del año 2021 y relacionado con la negociación de nuestro último convenio de la industria casi preferiría no hablar. En lo personal, en lo profesional y en lo institucional hemos vivido momentos que no se pueden comparar con nada de lo que hemos sufrido recientemente.

Vimos cómo se han manipulado nuestros argumentos y cómo no se han asumido planteamientos totalmente razonables que buscaban la creación de empleo y la competitividad de las empresas en momentos de gran incertidumbre. La actitud de quién negociaba con nosotros no ha hecho posible obtener otra herramienta distinta de la que firmamos.

Necesitamos vuestro apoyo. Por ejemplo, recientemente hemos lanzado un cuestionario sobre absentismo laboral que necesitamos que contestéis. En la mesa de negociación ese tipo de argumentos son muy importantes, y con ellos en la mano, en el escenario que abramos para la próxima negociación, seguiremos intentando convencer a los sindicatos de que nos mueve el mantenimiento de nuestros trabajadores, a quienes consideramos nuestro activo más valioso en contra de lo que ellos puedan opinar, y, como es lógico, la rentabilidad de las inversiones que necesariamente de manera continua tenemos que hacer para mantener nuestra capacidad productiva.

Quiero agradecer también en este apartado la implicación y la confianza de la mesa consultiva que se compuso de no menos de 40 empresas que estuvieron en todo momento, hasta altas horas de la madrugada, conectados, cada uno de los días que había negociación, intentando alumbrar a los negociadores en ese túnel en el que estábamos metidos.

Al tema laboral hay que sumarle que la reforma laboral no ha considerado las características especiales de sectores de la industria vinculados a proyectos y que estamos viviendo una encrucijada en la que estaremos expectantes a lo que vaya diciendo la Inspección de trabajo y la jurisprudencia. Manteneos atentos a nuestra información, circulares y eventos para que no toméis decisiones erróneas.

Pero en un día tan importante para FEMCA como el de hoy, no quiero que el mensaje sea exclusivamente de queja, de pesimismo o de crítica. Creo que somos lo suficientemente fuertes en representatividad y en legitimación como para que hagamos propuestas, internas, de trabajo de cada uno de nosotros y nosotras, y externas, hacia quien decide en las administraciones y lleva las manijas de lo que se publica en los boletines, de manera que el ejercicio de nuestras empresas sea más eficaz en la contribución que todos tenemos que hacer en la creación de empleo y en el reparto de riqueza.

Para ello, en primer lugar, les pediría a las administraciones que tienen competencias en formación y en capacitación, que pongan de una vez a la empresa en el centro de sus decisiones y formen a los jóvenes en las materias y contenidos que verdaderamente necesitamos para mantener nuestra actividad. Decisiones alineadas con nosotros y ajustadas a lo que necesitamos van a permitirnos ser más competitivos y van a hacer que los demandantes de empleo tengan un futuro mucho más

prometedor que el que se les presenta actualmente. Es en lo económico y en lo social la decisión más acertada.

En segundo lugar, nosotros debemos que cambiar nuestro perfil, tender a que la intensidad de nuestras empresas sea la tecnología y no la mano de obra como es en el mayor número de casos a día de hoy. Para eso tenemos que contar con herramientas que faciliten el paso hacia la digitalización de los procesos. En eso tendremos que contar con el apoyo de las administraciones, pero también con el convencimiento de todos los que estamos aquí, de que si no iniciamos ese cambio nuestra supervivencia está amenazada.

En tercer lugar, exigimos una decidida acción para erradicar la competencia desleal y la economía ilegal. El sector del taller de automoción lo viene sufriendo históricamente y recientemente hemos tenido una reunión de trabajo con Seprona para que puedan tomar decisiones al respecto una vez más. Pero el resto de nuestros sectores representados, tanto en industria como en comercio, están viendo cómo proliferan continuamente actividades económicas, me niego a llamarlas empresas, que no cumplen con la normativa, que no respetan la sostenibilidad, que no contratan sus trabajadores de acuerdo con la normativa, y que por lo tanto amenazan a los que estamos sometidos a la vigilancia de las administraciones que nos inspeccionan de manera continua. El sector de la climatización, de la fontanería, del mantenimiento o de la carpintería metálica están siendo amenazados de una manera cada vez más seria y crítica.

En cuarto lugar, le pedimos a las administraciones contención normativa, no podemos asimilar la cantidad de reales decretos, órdenes y leyes con las que continuamente se está afectando nuestra actividad y supeditando nuestras decisiones.

En quinto lugar, le pedimos a nuestras empresas tractoras, que en muchas ocasiones son las que deciden qué podemos hacer y dirigen nuestras inversiones, que fortalezcan con la Federación el diálogo, que nos tengan considerados como compañeros de viaje y como entidades colaboradoras para que seamos cada vez más competitivos y podamos ofrecerles los servicios de una manera más eficaz, eficiente y económica. Cuéntenos que necesitan hoy, hacia dónde van sus inversiones de futuro y cuáles son los objetivos que se marcan para poder alinearnos con ustedes y hacer de nuestra provincia un hub de progreso y de empleo industrial. La economía necesita una cadena de valor que cree, que permita avanzar y que origine musculatura financiera para la empresa.

Las inversiones en infraestructura las citamos a continuación, en el sexto lugar, no tiene sentido que un polo industrial como el del campo de Gibraltar esté sufriendo en el siglo 21 una incomunicación decimonónica. Esto se tiene que acabar y necesitamos que lo público se haga eco de los argumentos de lo privado para que todos a una exijamos unas comunicaciones acordes con la importancia de la empresa.

Séptimo, tenemos que perder el miedo a trabajar de manera conjunta, a la colaboración empresarial, a constituir UTEs, a unirnos. Nuestros clientes continuamente nos están avisando de que nos estamos quedando pequeños para el volumen y el tamaño de sus contratos y nosotros no hacemos nada al respecto. Si no somos capaces de, individualmente, ganar dimensión financiera vamos a buscarla a través de estas colaboraciones que en otros escenarios y en otras geografías nos están dando resultados. Están viniendo de fuera empresas que amenazan nuestra zona de confort y que vienen con más innovación, con procedimientos digitalizados y con una capacidad económica y financiera

mayor. La pregunta que debemos hacernos es ¿queremos trabajar para las tractoras o ser las subcontrata de quien gane el concurso?

Voy acabando, estamos en un momento en el que necesitamos que se nos deje participar en los fondos europeos, este sería mi octava propuesta, tenemos que saber cómo acceder a ellos, que se piense en nuestra capacidad, tamaño y necesidades a la hora de establecer los beneficiarios y la elegibilidad de los conceptos y diseñar los PERTES pensando en la pyme y en la micropyme. Os animo a leer el PERTE del naval o el del Vehículo eléctrico y, a mi juicio, veréis un ejemplo de lo que es legislar desde el desconocimiento y la distancia.

En el penúltimo lugar de mi decálogo, pediré a las administraciones que cataloguen como estratégicos sectores que para nuestro país son básicos como el sector aeronáutico, el naval y el del mantenimiento, en definitiva, todos los que funcionan desde proyecto. Solo así seremos capaces de abordar las soluciones que nuestras empresas requieren. No se puede titubear en esto, hay que ser valiente y responder a lo que el tejido productivo necesita en cada momento, pero si la normativa vigente es un problema o un freno, vamos a apostar por el carácter estratégico de nuestro sector comercial e industrial.

Por último, pero no menos importante, debemos ser consecuentes con lo que está ocurriendo en nuestro entorno e imponernos la obligación del cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible de cara a que en 2030 podamos contar con un entorno climático, cultural, individual y colectivo en lo que se refiere a las personas y, en definitiva, de desarrollo que garantice que vamos en el camino de que el mundo, como lo conocemos, no corre peligro. En eso debemos ser ejemplo y abrir la interlocución con nuestras empresas clientes para que nos guíen y sugieran y nosotros comprometernos sin ambages para asumir nuestra cuota de responsabilidad.

Nos queda mucho por hacer, la actividad empresarial del comercio y de la industria del metal están sometidas a continuos vaivenes normativos, amenazas de competidores y a una competencia feroz pero no podemos elegir la indolencia como herramienta de futuro, al contrario, tenemos que ser proactivos, avanzar y crear, desde nuestras modestas aportaciones, empleo, inversión, riqueza y progreso.

Para ese camino, me ofrezco sin discusión y os necesito orientando las acciones que vayamos llevando a cabo en cada momento y respondiendo a las no pocas convocatorias que hacemos en el año y que, en muchas ocasiones, no cuentan con la participación de debieran tener dada la importancia de los temas que allí se tratan.

Sigo como siempre a vuestra disposición para aprender y me tenéis continuamente ofrecido a trabajar por y para vosotros.

Gracias.