

Rafael Calvo: «El objetivo de la industria de calzado español es exportar en China más que defendernos»

El presidente de la patronal del calzado en España cree que el sector goza de buena salud después de haber hecho los deberes en los últimos años y explica el nuevo convenio firmado

J.M.SÁNCHEZ / MADRID
Día 08/07/2012



El presidente de la Federación de Industriales de Calzado en España (FICE), **Rafael Calvo**, considera que el sector en el que opera, que espera aumentar las exportaciones este año, se encuentra en buen estado de salud pese a la coyuntura económica.

- ¿En qué situación se encuentra el sector?

- Es un sector que está en circunstancias difíciles, pero al igual que otros sectores. No existe consumo, teniendo en cuenta que es un bien de primera necesidad. Pero desde hace muchos años estamos haciendo las cosas bien. Se invierte en innovación, el mejorar la marca, tecnología, abriendo mercados, controlado la distribución... gracias a los planes que ha ido promoviendo la Federación. Es un sector que en los últimos años hizo su reconversión con anterioridad. El actual es un está soportado sobre bases sólidas. Se basa en la exportación. Producimos 94 millones de pares, y exportamos 120. Es uno de los sectores que más invierte en innovación, más que la mayoría de los denominados de «base tecnológica». Es más intensa en la inversión en I+D que en el resto de sectores. Eso es un 27% de crecimiento frente a un 4% de la industria en general. Ha tomado importantes decisiones en los últimos años para que tuviera la dimensión que tenía que tener, quedándose en la cuneta, lamentablemente, las empresas que no supieron apostar por la exportación, el diseño y la marca.

- ¿Eso quiere decir que el calzado español vio, digamos, las orejas al lobo antes que otros?

- Vio las orejas al lobo antes que otros sectores. Se ha producido en años anteriores como consecuencia de una desaparición de empresas que no supieron apostar por los activos que debían de apostar, desarrollando programas en diferentes ángulos. Hemos hecho una labor tremenda. En los últimos años se ha creado un sector estable y se ha creado un poco de empleo.

- Pero esto no siempre fue así...

- En los años sesenta había una filosofía distinta, como el uso de marcas blancas. Tras un congreso en Alicante se establecieron las bases ante la entrada de países asiáticos como grandes competidores. Y, todo, para apostar por el diseño, marca, medio ambiente.... Hicimos planes estratégicos para la diversificación de mercados. Hemos actuado muy rápidamente en los últimos veinte años para crear un sector sólido que no sufre las condiciones negativas que se están viendo. Las empresas que han desaparecido se debe a que no han hecho lo que tenían que hacer.

- ¿Han aumentado las exportaciones?

- No hay sector que esté más internacionalizado que este. Tiene el mundo como escenario. Se produce varias partes en diferentes sitios. La clave es el escenario, que no es España solo, sino el mundo, a fin de producir, importar...

- El pasado año acabó con un nuevo incremento de las exportaciones.

- Se incrementaron las importaciones y ya llevamos tiempo. En 2011 subieron las exportaciones un 12.3% en pares. Aumentaron más en los países de fuera de la Unión Europea, un 30%. Cada vez debemos abrir más mercados. Europa es nuestro mercado natural y yo, personalmente, tengo la obsesión de ir ampliando a otros países de fuera - de la UE-.

- ¿Cómo se espera acabar este año?

- Ahora estamos con 16.52% en pares (datos de abril). Ha disminuido un poco el valor. Hay cosas positivas, como el crecimiento en China. Se está convirtiendo en un país de referencia. Hemos apostando por vender más a China que defendernos de los chinos. Hemos mantenido nuestra filosofía. Es ahora el de mayor precio de todos; más que EE.UU. El precio medio del par -en el mercado chino- es superior que el de EE.UU. Un incremento del 60% en los últimos años. Las relaciones con China son buenas. El objetivo es exportar en China más que defendernos. No soy partidario de la defensa a ultranza.

- Entonces, ¿cómo se puede hacer frente a la crisis que azota a este sector golpeado por la aparición de proveedores asiáticos, por ejemplo? ¿Hay dificultades para poner en marcha un plan de competitividad?

- La historia es que el sector ha tenido que hacer lo que ha tenido que hacer. Y todo sin grandes trastornos. No se han producido grandes huelgas de trabajadores, nunca hemos

tenido un conflicto laboral. Hay una nueva generación, de gente bien formada, que apuesta por dar calidad al sector. Estamos en más de 150 países exportando.

- ¿Y las negociaciones con los sindicatos sobre la revisión salarial pactada en el convenio?

- Bien, hemos firmado el convenio -a finales de junio-. Cada empresa tiene que hacer lo que considere oportuno. No pretendemos aprovecharnos de la coyuntura laboral para impulsar unas actuaciones en el sector. Nos hemos basado en la filosofía del convenio. No ha venido impulsado por la Reforma Laboral -del actual Gobierno-. A nivel social nos hemos basado en la postura adoptada por la CEOE y los sindicatos. La filosofía ha sido de sujetarnos con lo que pactaron.

- ¿Qué le parecen las medidas del actual Gobierno?

- Tenemos un problema de competitividad. Si no somos competitivos no podremos salir al exterior, salvo para hacer el ridículo. Hay que hacer un producto competitivo. La Reforma Laboral le da capacidad al empresario para conseguir un producto competitivo. A partir de ahí cada empresario tiene que saber lo que tiene que hacer. todo lo que conduzca a una mayor flexibilidad y a la posibilidad de buscar un producto competitivo, es vital.

- ¿Cree que los empresarios se están aprovechando de la flexibilización del despido auspiciada por esta reforma laboral?

- Eso no lo sé... me parece injusto y poco válido. Los empresarios que hacen eso no son verdaderamente empresarios. El empresario quiere crear empleo, tener beneficio y ganar dinero. Y si es un buen empresario, luego reinvertir en la empresa, no par obtener más beneficio de manera ilícita, sino para generar más riqueza en la empresa, y generar más puestos de trabajo.

- ¿Cómo valora que el sector aumente las exportaciones y que se exija más flexibilidad?

- Nosotros no lo hacemos en este sector. Me gustó el convenio porque introduce elementos interesantes. Lo que pasa es que lo hemos atemperado por la situación. Nos hemos ajustado a la época de crisis. Nosotros teníamos pactado en convenio una revisión salarial en función del coste de vida. Teníamos que haber pagado el 1,2%; eso fue antes de negociar. El acuerdo es que el 1,2% desaparece. Los incrementos que se producen se aplican sobre el convenio anterior. Negociamos la subida de los salarios del 0,5% para el presente ejercicio, del 0,6% para el próximo año y del 0,6% más un porcentaje para el 2014.

- ¿Cómo se combate la economía sumergida, porque este sector goza de ello?

- Se está reduciendo naturalmente. Pedimos que se acabe totalmente, porque es una lacra social para los trabajadores. Las empresas que están soportando el sector no conocen estas prácticas. En una situación tan difícil como la actual a lo mejor se dan prácticas de este tipo, pero como federación hemos estado en contra.