

De los hechos a las medias verdades en la cerámica - El Mundo Castellón al Día - 04/02/2019

De los hechos a las medias verdades en la cerámica

F. XAVIER MOLINA MORALES

Como cada año, con motivo de Cevisama, se publican balances y reflexiones sobre la situación del clúster cerámico y, como cada año, se repiten ciertas afirmaciones y fórmulas sobre cómo deberían funcionar las cosas. El clúster que emergió en los años sesenta del siglo pasado ha mantenido una presencia activa y clave en el entorno económico y social de Castellón. Si en un principio se trataba de aprovechar el tirón del mercado doméstico, después vinieron la internacionalización, la transformación tecnológica, la globalización, con un crecimiento casi constante y relevantes innovaciones tecnológicas, como la monococción porosa o más recientemente, la impresión digital.

¿Qué tenemos hoy? Un clúster que ha sabido recuperarse en gran medida de la crisis reciente gracias a las exportaciones, que ve con cierta preocupación la inestabilidad exterior

(Brexit, Trump, Rusia, etc.); una creciente exposición al riesgo de dependencia energética, y que asiste a una inusitada proliferación de procesos de concentración empresarial. Junto a lo anterior, se habla de ciertas debilidades empresariales en los aspectos no productivos, relacionados con el mercado, como la promoción, distribución, marca, etc. En primer lugar, la inestabilidad exterior, que como tal no es nueva y, sobre la que es difícil sugerir una respuesta, más allá de preparar planes de contingencia para escenarios menos favorables. Sobre otros factores o decisiones, por el contrario, podemos valorar su conveniencia y, de alguna manera podemos influir sobre ellos. Una evidencia es que la resolución del reto energético será clave para determinar el futuro del clúster. Cabe recordar que los procesos productivos cerámicos suponen cerca el 30%

del consumo energético total valenciano. A falta de una estrategia global que incluya medidas e iniciativas que reduzcan el elevado consumo de energía térmica y eléctrica, deberíamos estar atentos a aspectos concretos como la mejora de la adaptabilidad y estabilidad del marco regulatorio, importante para las plantas de cogeneración energética. Y también a iniciativas relacionadas con ener-

gías alternativas como la anunciada por Pamesa, de inversión en energía fotovoltaica de autoconsumo.

Del lado de los falsos problemas, no parece necesariamente cierta la necesidad de que nuestras empresas ganen en dimensiones, como alternativa a la cooperación. A pesar de la insistencia, honestamente, no hemos visto ninguna argumentación rigurosa que la justifique. Con las grandes empresas y grupos multinacionales se gana, seguro, en economías de escala, pero se pierde en muchas otras cosas: flexibilidad, rapidez y calidad de las decisiones empresariales, motivación y compromiso de empleados, creatividad, etc. Pero sobre todo pierde protagonismo el

territorio, el enraizamiento social de las empresas del clúster que ha sido la base de su éxito. Por último, en lo referente a los aspectos no productivos y la continua comparación con Italia, cabe aclarar que Italia vende más caro, pero también tiene una estructura de productos distinta a la nuestra. Aparte de las estrategias individuales, quizá sea un buen momento para repensar o sustituir el

Tile of Spain por una marca propia del clúster de Castellón, con una mayor integración de todas las actividades que lo incluye y que potencie y promueva el *know-how*, los productos y servicios que el clúster es capaz de ofrecer. En definitiva, en nuestra opinión, el

clúster ha de mejorar y priorizar la gestión energética, cuestionarse las estrategias de crecimiento y adecuar los aspectos no productivos a un enfoque de mercado, con una dimensión colectiva.

F. Xavier Molina Morales es director de la Càtedra de Transformació del Model Econòmic de la Universitat Jaume I

«El clúster ha de mejorar y priorizar la gestión energética»