

## CONFERENCIA INAUGURAL DO CURSO DE POSTGRAO DE COMERCIO EXTERIOR

ANTONIO RAMILO FERNÁNDEZ-AREAL

Presidente da Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)

Ilmo. Sr. D. Francisco García-Bobadilla, Director Xeral de Comercio; Ilmo. Sr. D. José Carlos de Miguel Domínguez, Decano da Facultade de Ciencias Económicas; D. Miguel Ángel Otero Simón, Coordinador do Curso; Señoras e Señores:

En primeiro lugar, quixera expresa-la miña consideración por poderme pertimir acompañalos nesta xornada inaugural do curso de postgrao sobre *Comercio Exterior*.

Así mesmo, permítome tamén dálle-la miña noraboa a tódolos alumnos deste master polo acertado da súa elección.

Sen dúbida ningunha, é a actividade comercial un dos grandes retos que se lle presentan á economía mundial. Coñecer de cerca a coxuntura dos novos mercados nos que desenvolvémo-la nosa actividade productiva, así como escarvar nas posibilidades de interrelación que ofrecen as novas fronteiras e os acordos internacionais que han chegar, é unha tarefa que seguramente lles permitirá abrir novas vías de desenvolvemento.

A vostedes lles agardan agora oito meses de análise e coñecemento sobre estas materias. Un importante prólogo, sen dúbida ningunha, para facer fronte ós novos tempos. Tempos nos que a vostedes lles ha corresponder ser protagonistas dunha economía cada vez máis universalizada, dun mercado máis mundial, dun comercio que tende a ter unha única fronteira: a do noso planeta.

Cos meus desexos de que este curso poida resultar para todos fructífero, profesional e persoalmente, paso a referirlles algunhas consideracións empresariais sobre a situación actual do noso comercio exterior, empezando polo do noso país.

Os últimos datos aportados polo Ministerio de Economía e Facenda sobre o comercio exterior nacional reflicten unha clara reactivación das nosas vendas no exterior.

Así, durante os nove primeiros meses do ano, as exportacións realizadas rexistraron un aumento de case o 20% respecto ó mesmo período do ano anterior, mentres que as importacións descendieron un 1,2%.

Esta tendencia positiva da balanza comercial durante o presente exercicio non supón, sen embargo, un cambio de signo na nosa actividade comercial, que segue sendo negativo. Así, o déficit comercial rexistrado no noso país, ata o pasado mes de setembro, sitúase arredor dos 1.834.000 millóns.

A evolución da balanza comercial durante este ano evidencia, sen embargo, unha menor dependencia das compras do exterior, ó terse rexistrado un descenso do déficit comercial de case un 36% en relación ós nove primeiros meses do pasado ano.

Pero é necesario reflexionar sobre as circunstancias que influíron na evolución do noso comercio durante este ano. Sen dúbida ningunha, a primeira e fundamental razón localízase na depreciación da peseta.

Como vostedes saberán, a nosa moeda foi depreciada tres veces no período comprendido entre setembro do pasado ano e maio do exercicio corrente. As dúas primeiras, realizáronse durante o pasado ano (o 17 de setembro e o 25 de novembro, cun 5% e un 6% respectivamente). A última rexistrouse o 13 de maio deste ano, cunha depreciación do 8%.

Indubidablemente, as depreciacións referidas provocaron un cambio substancial na paridade da moeda española; ata tal punto que:

— A cotización da peseta respecto ó marco era en novembro de 1992 de 71,50 pesetas e en novembro de 1993 situábase en torno ás 80.

— A cotización da peseta respecto ó dólar era en novembro de 1992 de 114,5 pesetas e en novembro de 1993 alcanzaba as 135 pesetas.

As previsións actuais poderían apuntar a futuras depreciacións, dado que a paridade da peseta con respecto ás moedas dominantes resulta, claramente, irreal.

Pois ben, as depreciacións viñeron a demostrar a competitividade adquirida polos produtos nacionais no mercado exterior durante este ano. Pero, esencialmente, porque permitiron un abaratamento do produto no mercado final, non pola redución dos custos de orixe.

É precisamente a depreciación o único mecanismo utilizado polo goberno para aumentala competitividade dos produtos e, polo tanto, do comercio exterior.

Por iso, o aumento das exportacións rexistradas non supuxo, de ningún xeito, un aumento real da competitividade das empresas, nin moito menos a consecución de novas cotas de mercado.

É, máis ben, unha resposta reflexa dos mercados exteriores perante o abaratamento dos produtos españois, que era necesario, pero non o instrumento único para gañar competitividade.

Isto é, se utilizamos outros ratios para medi-la competitividade, habemos demostrar que a nosa economía veu perdendo posicións durante os últimos anos. Así:

— No índice do prezo do consumo (IPC), demostrase que a nosa economía perdeu un 25% de competitividade nos últimos sete anos. De feito, a inflación española rexistrou un aumento do 56% desde a súa incorporación ó Mercado Único (1986), mentres que o conxunto dos países da Comunidade contaron cun aumento do 30% durante o mesmo período.

— Respecto ós custos laborais, España é o país da OCDE (xunto con Xapón) que rexistrou o maior aumento desde 1970 neste capítulo (en torno ó 6,44%).

— Tampouco a política presupostaria nacional desenvolvida durante os últimos anos tivo o rigor necesario para afianza-la implantación dos investidores.

Os incumprimentos na execución destes programas foron de tal calibre que o déficit público no mes de setembro se sitúa xa en 2,6 billóns de pesetas (un 74% máis cós tres primeiros trimestres do pasado ano, e máis do 4% do PIB).

Todas estas cuestións veñen a demostrar a certeza das esixencias empresariais esgrimidas durante o último trienio. Esixencias encamiñadas a gañar competitividade, pero competitividade real, estrutural, non suxeita a políticas de cambios oportunistas.

É certo que os empresarios viñemos solicitando reiteradamente unha depreciación da moeda, por supoñe-lo seu valor un claro freo ó comercio. Pero sempre, sempre, acompañada doutras medidas, tales como a redución do prezo do diñeiro, o recorte drástico do gasto público e a moderación dos custos salariais.

Contrariamente ó que tería que xerarse coa depreciación da moeda, unha inmediata rebaixa do prezo do diñeiro executouse no noso país tan só despois da terceira depreciación (en maio). E, ademais, de forma pouco destacada; máis ben, tímida.

A política monetarista do goberno (destinada a frea-la inflación) levouno a unha contención na rebaixa do prezo do diñeiro. Circunstancia que choca frontalmente coa necesidade de recursos alleos que manteñen actualmente as empresas.

A pesar de todo iso, aínda seguimos contando en España co prezo do diñeiro máis alto da Comunidade Europea.

Respecto á balanza comercial galega, poderíamos afirmar que tamén se viu beneficiada co fenómeno da depreciación. Así, o comercio da nosa Comunidade Autónoma deu claras mostras de vitalidade durante os sete primeiros meses deste exercicio (un 70% máis có rexistrado durante o mesmo período do pasado ano).

Ou o que é o mesmo, exportacións por un valor de 263.000 millóns ata o mes de xullo. Máis que todo o exportado durante 1991 e igual que todo o vendido fóra en 1992.

Non obstante, e tendo en conta as referencias realizadas no estudio sobre Comercio Exterior de Galicia polo Banco Pastor, o noso balance comercial atópase aínda nunha dimensión raquífica, se a comparamos co resto do territorio nacional:

— O comercio exterior tan só representa o 8% do PIB galego (as importacións o 13% da demanda total).

— A participación de Galicia no comercio exterior nacional sitúase no 4%.

— Existe unha forte concentración de vendas: tan só tres sectores productivos (automóvil, pesca e enerxía) acapararon o 75,3% das vendas ó exterior.

Isto demostra que o segmento productivo galego se atopa aínda nunha situación de competitividade afastada dos seus competidores nacionais e comunitarios. As razóns que explican este afastamento poderíamos localizalas en:

— A dimensión das empresas, xeralmente pequenas (tan só 65 empresas facturan máis de 10.000 millóns de pesetas), que lles imposibilita abarcar novos mercados en solitario, e

— unha escasa utilización dos mecanismos de colaboración e cooperación.

Co obxectivo de rachar esta dinámica, a Confederación de Empresarios de Galicia desenvolveu recentemente o programa comunitario "Interprise". Esta iniciativa permitiulles a moitas empresas galegas iniciar contactos con empresas foráneas. Nos vindeiros meses, e froito deste encontro, poderían pechase múltiples acordos de cooperación financeira, técnica e comercial.

Desde a nosa Organización tamén vimos loitando polo establecemento das infraestructuras materiais e inmateriais axeitadas para gañar en competitividade. Para logralo, destacámo-las seguintes accións.

A próxima apertura dun Centro de Servicios Empresariais, encamiñado a formar e informa-los empresarios de tódalas innovacións e programas establecidos co mercado comunitario e incentiva-la vocación exportadora das empresas.

Porque non hai que esquecer que os empresarios galegos temos que aborda-lo reto da exportación desde a dimensión das nosas empresas. Evidentemente, pequenas e medianas empresas (PME), pero son estas as que constitúen o epicentro da estrutura empresarial e económica da Comunidade Europea, onde existen 15,5 millóns de pequenas e medianas empresas, o que supón o 95,5% da totalidade das sociedades europeas, que:

— Aportan o 60% do PIB da Comunidade.

— Realizan o 50% dos investimentos.

— Proporcionan o 70% dos postos de traballo e albergan posibilidades de xerar un 40% do emprego futuro.

Por iso, é necesario poñer a disposición das pequenas e medianas empresas as fórmulas necesarias para desenvolver mecanismos de cooperación e facer fronte con garantías de éxito ó reto da exportación. Neste sentido, é preciso tamén divulgar-las liñas económicas dispostas pola Comunidade Europea para as PME: 112 millóns de ecus en axudas ó desenvolvemento das PME durante os próximos catro anos (período 1993-1997).

Pero tamén é necesario reclamar das administracións nacional e autonómica un maior apoio para as iniciativas empresariais encamiñadas a gañar novos mercados.

Organismos como o ICEX (Instituto para o Comercio Exterior) ou o IGAPE (Instituto Galego para a Promoción Económica), aínda que contan cunha filosofía axeitada nesta materia, terían que realizar un esforzo presupostario para colaborar na difícil tarefa de introducirse nos mercados exteriores.

A nosa Organización empresarial considera que o aumento da competitividade do noso sector pasa tamén polo establecemento dunha rede de comunicación axeitada.

Entre elas, as viais e, sobre todo, a dos portos. Instalacións para as que reclamamos unha xestión privada, xestión que nos ha permitir abarata-los servizos e, polo tanto, aumenta-lo fluxo comercial da Comunidade Autónoma e, por conseguinte, obter un maior grao de desenvolvemento económico.

Agora ben, a aplicación correcta dunha

política económica nacional destinada a aumentar a nosa competitividade real no exterior, así como a implantación de medidas destinadas a apoiar as iniciativas de exportación, han quedar no baleiro se non se establece de maneira prioritaria a liberalización do mercado mundial.

Inmersos nun mundo suxeito a fronteiras cada vez máis difusas, cunha fluctuación de persoas, capital e produtos cada vez máis libre, resulta absurdo manter medidas proteccionistas.

Por iso, haberá que desbloquear definitivamente a Ronda Uruguai. Un rápido acordo entre os 118 países que configuran o Acordo Xeral sobre Comercio e Aranceis (GATT) permitirá configurar o planeta como un gran mercado.

Unha liberalización que levará consigo aumentar ata un 7% o comercio mundial. O que podería supoñer unha evolución no segmento da produción e do emprego sen precedentes.

Unha liberalización que permitirá, ademais, diminuír lle-lo custo dos produtos ós demandantes (un informe da asociación de consumidores británica estima que os consumidores da Comunidade pagan máis de 182.000 millóns de pesetas ó ano, como consecuencia das actuais medidas proteccionistas).

Esperemos que este sexa o escenario do comercio cando vostedes rematen o seu curso, curso que espero lles resulte de gran proveito.

Gracias pola súa atención.