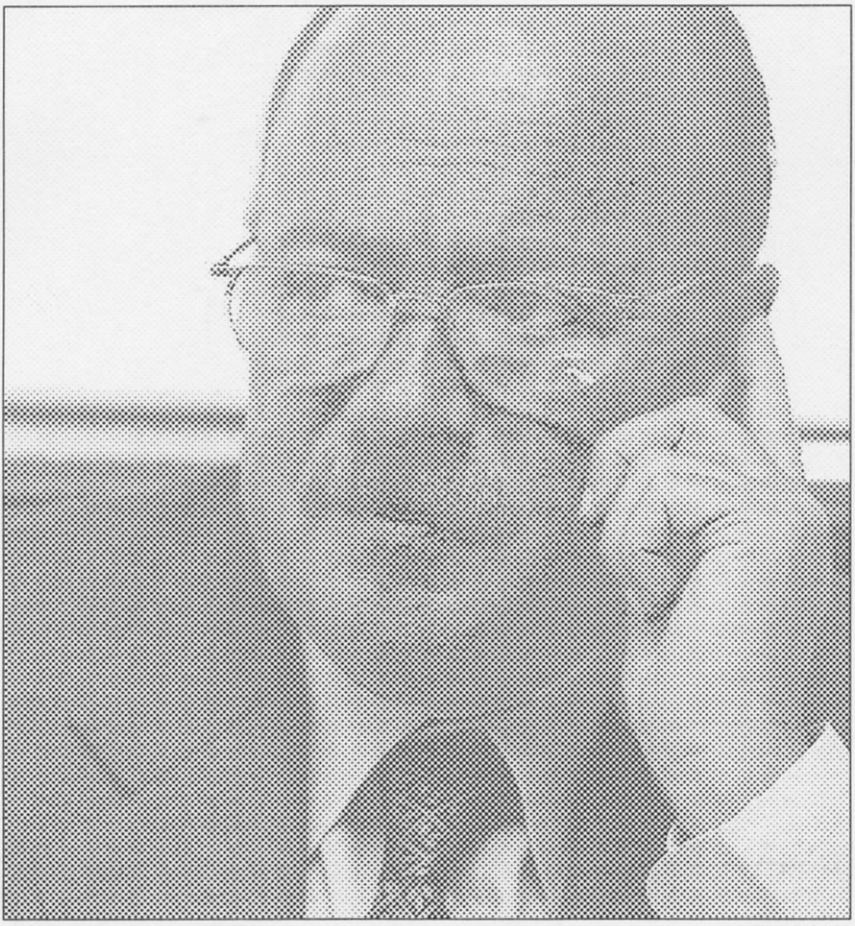
ANGEL FERRERA ■ Presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación

"La globalización no reducirá el protagonismo de la Cámara"



JUAN CARLOS CASTRO

Angel Ferrera atiende una llamada telefónica en su despacho de trabajo, durante la entrevista

"El nuevo proceso económico es imparable y determinará la desaparición de barreras arancelarias y comerciales"

"Las empresas familiares canarias tienen que crecer y para conseguirlo deben ganar nuevos mercados, salir al exterior e internacionalizarse"

"En los últimos cinco años hemos creado más de mil empresas en la provincia de Las Palmas, gracias a la ventanilla única"

Amado Moreno

La Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas no reducirá el protagonismo social que ha tenido a lo largo de sus cien años de vida, pese a la globalización económica y la arribada de las nuevas tecnologías en Informática y Telecomunicaciones. El presidente de la entidad, Ángel Ferrera (57 años), opina en esta entrevista que la nueva realidad primará el papel de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Las Palmas para favorecer la adaptación de las empresas canarias a la fuerte competitividad e internacionalización de la economía que está ya en marcha. Al cumplirse el centenario de la fundación de la Cámara, Ferrera traza un balance satisfactorio, destacando su plena sintonía con las inquietudes empresariales y ciudadanas a lo largo del siglo.

¿Cuáles han sido las iniciativas de mayor trascendencia de la Cámara en todo este tiempo? • Es difícil cuantificarlas todas. La Cámara de Comercio ha intervenido a lo largo de sus 100 años en muchísimos acontecimientos. Hay que resaltar su participación activa en la división provincial. En el año 1923 ya lideraba con algunos políticos locales la lucha por este objetivo. Y de hecho hay constancia de que en esta división provincial, bajo el mandato del general Primo de Rivera, la Cámara jugó decisivamente. Envió dos personas a Madrid como miembros de la comisión que se encargó de tramitar las reformas de régimen administrativo que se perfilaban. Otro tema muy importante se remonta al año 1936. La Cámara de Comercio propuso entonces un estatuto de autonomía para las Islas Canarias y la creación de una zona de libre comercio entre las Islas y el Africa Sahariana, que abarcara Cabo Juby e Ifni, para la expansión comercial del Archipiélago. Pero se truncó al surgir la guerra civil.

La creación de la Escuela de Comercio se ha revelado a posteriori como otro hito en su trayectoria centenaria • Efectivamente. Nuestra entidad fue la impulsora en el año 1912 de la Escuela de Comercio. Entre los años 1900 y 1910, la ciudad de Las Palmas pasó de 50.000 a 70.000 habitantes y el índice de analfabetismo en Gran Canaria estaba en torno al 58 por ciento. Las demandas de enseñanza de grado medio y superior eran una reivindicación permanente de todas los dirigentes políticos y económicos de la época. La Cámara impulsó en el año 1912 una Escuela de Comercio o Mercantil. Después de este logro, la mayor contribución ha sido en lo relativo a todo el Régimen Económico y Fiscal. El texto del año 72 recoge numerosas enmiendas y propuestas de la Cámara de Comercio. La defensa de los puertos francos ha sido permanente en la historia de la Cámara.

Y en eso llega la negociación para integrar a Canarias en la UE • Esta es otra historia en la que la Cámara también es pionera. En el año 1979 encarga a Francisco Granell el primer estudio sobre la integración en la Unión Europea. Su informe concluía con la conveniencia

de mantener un estatus particular para Canarias dentro de la UE. La posición era clara en la defensa de las libertades comerciales y de los puertos francos. En enero del 86, siendo ya presidente, la Cámara emitió un comunicado crítico respecto a la revisión del REF. Desplegamos una gran actividad hasta que se aprobó por último en el año 91 que Canarias se integrara paulatinamente en un programa de opciones específicas en la UE. La Cámara no ocultó su predilección por el Protocolo 2 de adhesión, quedándose sola en esta posición frente a otras instituciones políticas y económicas de la región.

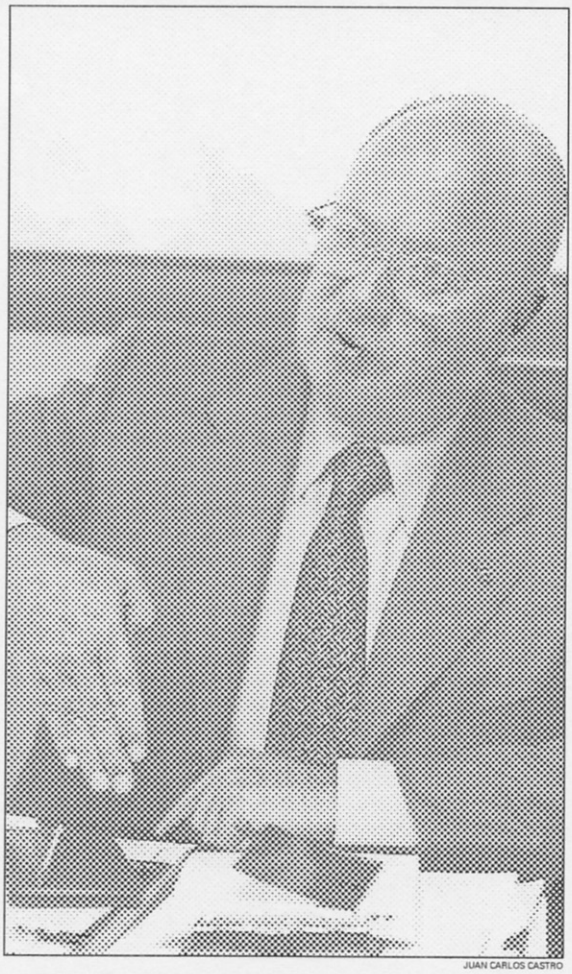
¿Vista la situación actual, considera que la Cámara estaba en el planteamiento acertado? • Creo que hubiéramos tenido las mismas ventajas con el Protocolo 2. Se ha demostrado que los grandes problemas que hicieron desistir de esta opción, aún perduran. Me refiero a la agricultura canaria. Seguimos con las grandes dudas respecto a su futuro, a pesar de que tenemos garantías hasta el 2006 para el plátano. Ahora bien, contempladas todas las circunstancias que se han dado, finalmente se apostó por la solución más acertada, aunque el proceso lo podíamos haber alargado con el Protocolo 2 y quizás habríamos obtenido mejores condiciones.

La Cámara ha mostrado una sensibilidad especial con el comercio exterior. ¿Se corresponden los resultados con el esfuerzo? • La Cámara ha sido siempre proclive a la internacionalización de la empresa canaria y a tratar de ligar nuestro comercio con los países del área. En los últimos años hemos desarrollado una intensa labor para fomentar el comercio exterior. Esto ha permitido la existencia de un buen número de empresas exportadoras canarias, con los programas que la Cámara ha puesto en marcha.

¿El acento en la creación de empresas qué balance ofrece? • La nuestra ha sido la primera de las Cámaras que abordó este reto en el año 95. La iniciativa permite proporcionar todo tipo de asesoramiento a los jóvenes emprendedores. Les facilitamos estudios de viabilidad y de mercado, así como posibles líneas de financiación. Por este servicio han pasado miles de empresarios que aprovechan el establecimiento de la ventilla única empresarial. Esta simplifica todos los trámites burocráticos. Gracias a ésto, en los últimos cinco años hemos creado más de mil empresas en la provincia de Las Palmas.

La efeméride del centenario coincide con la andadura de un nuevo milenio, la globalización de la economía y la marcha hacia la sociedad del conocimiento. ¿Cómo encara la Cámara de Comercio estos nuevos desafíos? • Es un proceso imparable y difícil de frenar. Estamos ante lo que se denomina nueva economía. Cuando se habla de las nuevas tecnologías , hay que tener en cuenta que no son otra cosa que la confluencia de los avances en la Informática y en las Telecomunicaciones. Es un fenómeno que determinará la desaparición de las barreras arancelarias y comerciales en zonas económicas mundiales. Ello, junto con los procesos de liberalización de los sectores, provocará la globalización total en la próxima década.

¿No reducirá el protagonismo social de la Cámara? • No. Todo lo contrario. La globalización va a imponer el compromiso con una dinámica nueva para tener ventajas competitivas, tanto a las empresas pequeñas y medianas como a las empresas grandes y familiares incluidas. Esto significa que tendrán que meterse en unos procesos importantes de calidad, de innovación, y sobre todo en acceso a nuevas tecnologías de información, mejorando el equipamiento telemático en las compañías. Para conseguir todo eso es necesario que desde instituciones como las Cámaras de Comercio, las asociaciones de empresarios y el Gobierno se impulse ese tipo de actividades a través de programas que puedan hacer más fácil el acceso de las empresas a nuevas tecnologías.



JUAN CARLOS CASTRO

Angel Ferrera traza un balance positivo en el centenario de la Cámara de Comercio.

¿Qué papel le augura a la empresa familiar canaria, tradicionalmente esencial en la economía insular, y que sufre ahora los embates competitivos de las multinacionales? • La globalización trae consigo que las grandes compañías, presentes en todos los mercados del planeta, tienden a crecer inexorablemente y generar valor para sus accionistas. Y la forma de conseguirlo es aumentando sus cuotas de mercado exterior. De ahí se derivan las fusiones, las adquisiciones, etc., que se registran en los sectores de las telecomunicaciones, alimentación y automoción, entre otros.

¿Cuál es el mensaje entonces de la Cámara de Comercio a las empresas familiares que han logrado sobrevivir hasta hoy? • Tienen que crecer. Y para conseguirlo deben ganar nuevos mercados. Salir al exterior e internacionalizarse. No se puede basar exclusivamente en el mercado interior, porque es pequeño, está limitado y fragmentado.

De la nueva realidad forma parte también el problema de la inmigración ilegal, paralelamente al déficit de mano de obra en algunos sectores en las Islas... • Tenemos que acostumbrarnos a convivir con la inmigración. Por varias razones. En primer lugar porque hay tareas y especialidades que los canarios no aceptan o no saben desarrollar. Por otro lado tenemos el gran handicap de la falta de movilidad de los trabajadores de nuestra región. Al canario no le gusta moverse de su isla, a veces ni de su municipio.

La plena integración en la UE no dificulta una mayor cooperación de Canarias con los países del continente africano • Yo creo que no. Pienso que si sabemos aprovechar nuestras ventajas competitivas, nuestra ventaja estratégica, excelentes infraestructuras portuarias y aeroportuarias, y la nueva zona franca del puerto de La Luz y de Las Palmas, nuestra integración en la Unión Europea es un aliciente y no un problema.

Madrid sigue viendo con reticencias la utilización de la RIC en el área de la Zona Especial Canaria • Efectivamente hay una controversia con el Gobierno central en este tema. Pero creo que nuestro Gobierno regional canario debe intentar que esto tenga el mayor nivel posible de compatibilidad. Es necesario liberar una parte de la reserva de inversiones para que se pueda aplicar en la ZEC.

"Es necesario liberar una parte de la reserva de inversiones para que se pueda aplicar en la ZEC"

"Tenemos que aprender a convivir con la inmigración. Hay tareas y especialidades que los canarios no aceptan o no saben desarrollar"

"Los grandes problemas que hicieron desistir del Protocolo 2 de adhesión a la Unión Europea aún perduran"

"La plena integración en Europa es un aliciente y no una dificultad para el comercio de las Islas con África"

Marruecos y EEUU

El puerto de La Luz empieza a resentirse con la ruptura del convenio pesquero con Marruecos • Creo que la UE no ha sido contundente con Marruecos. Mostró debilidad al no poner sobre la mesa la exigencia de una negociación global en lugar de una parcial. Tenía que haber utilizado todas las armas a su alcance, desde programas de cooperación a tratos preferenciales que Marruecos disfruta con algunas de sus exportaciones agrícolas.

¿Las prospecciones comerciales realizadas en EEUU, concretamente en Florida, permiten especular con expectativas serias? • Es difícil que podamos abrirnos con nuestras exportaciones en un mercado tan complejo como el de EEUU. Obliga a costes elevados. No creo que podamos tener una presencia significativa en mercados como el de Florida, California o cualquier otro estado americano. Resumiendo: el mercado norteamericano es algo que no está a nuestro alcance, ni por precio, ni por volumen, ni por tecnología, ni por logística de transporte.