

JOSÉ LUIS LÓPEZ GIL PRESIDENTE DE FVEM

José Luis López Gil: “Es factible que el acero vasco que va a EE.UU. encuentre acomodo en otros mercados”

El presidente de la patronal vizcaina del metal, José Luis López Gil, resta gravedad a la amenaza proteccionista de Donald Trump y cree que el sector seguirá creciendo

UNA ENTREVISTA DE ADRIÁN LEGASA - Domingo, 1 de Abril de 2018 -
Actualizado a las 06:00h



José Luis López Gil.

BILBAO- La industria de Bizkaia se reivindica como motor de generación de empleo a pesar de las incertidumbres que rodean al sector como la guerra comercial abierta por EE.UU., la robotización o la crisis que viven algunas empresas históricas.

¿Hay preocupación en la industria vizcaina por las medidas proteccionistas con las que amenaza Donald Trump?

-Cierta inquietud sí hay porque alterar el equilibrio mundial del acero siempre es algo complicado y peligroso. Estas cosas se sabe cómo empiezan pero no cómo acaban. En todo caso no parece, por lo que se ha dicho hasta ahora, que las medidas vayan a tener mucha repercusión aquí. Incluso en el peor de los escenarios creo que no hay motivo para una excesiva preocupación en la siderurgia vasca.

Si Europa evita los aranceles, uno de los temores es que parte del acero chino que no se venda en EE.UU. acabe en los mercados europeos.

-Sí, puede haber repercusiones indirectas en ese sentido, pero creo que son difíciles de prever. Hay muchas incertidumbres porque cuando Trump habla del acero no se sabe a qué se refiere, si al producto plano, al tubo, al semielaborado... es difícil saber cómo puede acabar esto.

Al margen de la siderurgia, ¿pueden afectar los aranceles al resto de la industria de rebote?

-En principio creo que no. No creo que la industria vizcaina tenga que temer un incremento del coste de las materias primas. Hay que decir que las medidas de EE.UU. sí son perjudiciales para sus propias industrias como el automóvil. Con aranceles al final encareces el producto a los que compran en EE.UU., por lo que la compra de chapa para la automoción, por ejemplo, sería más cara.

¿Dónde exporta Euskadi su acero?

-Las exportaciones vascas a EE.UU. son de 200 millones de euros al año a través de 22 empresas que exportan de forma regular. Son un 9% aproximadamente de todo lo que exporta la siderurgia vasca, que va a parar sobre todo a la propia Unión Europea o Turquía. No es un volumen desdeñable pero es factible que pueda encontrar acomodo en otros mercados.

Entiendo que el metal vizcaino no modificará las buenas previsiones para este ejercicio, que incluyen 3.000 empleos más.

-Creo que los problemas están muy concentrados en empresas concretas. En estos momentos no vamos a revisar las cifras. En enero las exportaciones de la siderurgia crecieron mucho, un 24% respecto a enero del año pasado. Las empresas del metal tienen pedidos y, a falta de saber qué ocurre con La Naval o con Productos Tubulares, las perspectivas son buenas.

¿Es el de Productos Tubulares un caso excepcional?

-Sí. Tubos Reunidos (el grupo al que pertenece Productos Tubulares) exporta bastante a EE.UU., cosa que no ocurre con otras empresas. El mercado de *oil&gas* ha caído y eso les ha perjudicado también, al igual que el tema de las divisas. Es una situación puntual que no se puede extender a todo el metal.

¿Se están subiendo los salarios?

-Seis de cada diez empresas tienen previsto subir los sueldos este año, aunque es difícil saber cuánto. El año pasado las empresas del metal vizcaino subieron los sueldos entre el 1,6 y el 2%. En esa horquilla se están moviendo las subidas.

¿Hay alguna posibilidad de renovar el convenio de sector con una mayoría sindical?

-La mesa se está reuniendo. Primero hay que decir que el convenio no se firma con eficacia general desde 2003, por lo que si no firmásemos tampoco sería una novedad. Lo veo difícil partiendo de los planteamientos que han hecho los sindicatos. Hay que decir que, si cogemos el periodo 2008-2017, la subida del convenio es 2,5 puntos superior al IPC en ese tramo, y eso contando con los años en que el convenio ha estado sin renovar. El argumento sindical de que hay que recuperar lo perdido no vale. Subir el 5% para empezar y luego el IPC más 3 puntos como piden algunos sindicatos es una auténtica locura.

¿Da por imposible un acuerdo con ELA?

-No damos nada por perdido. A nosotros nos interesa tener un convenio de eficacia general que afecte a todas las empresas. ELA hace 21 años que no firma este convenio. Cuando se dice que la reforma laboral impide firmar convenios, hay que decir que hace 21 años no existía la reforma y tampoco firmaban. Hace falta una mayoría y no tiene por qué estar ELA. Pueden ser LAB, CC.OO. y UGT. Está difícil, pero no renunciamos a nada.

¿Está de acuerdo en que para reducir la brecha salarial hay que fomentar que las mujeres trabajen en la industria?

-Sin duda. En las ramas industriales de FP la presencia es del 4 o el 5%, absolutamente insuficiente. Creo que es un tema cultural y educacional. Parece que alguien piensa que la industria es solo para hombres porque es sucia y se requiere de un mayor esfuerzo físico, cuando en la mayoría de empresas no es el caso. Quizá los padres y los educadores se olvidan de que la industria puede reportar un buen trabajo con un sueldo mejor que en otros muchos sectores y más seguro. Desde la federación tenemos que convencer a los jóvenes y sobre todo a las mujeres de que el metal es un buen destino para trabajar.

¿Hay ya un problema de falta de personal cualificado?

-Sí. Nuestros socios tienen ya dificultades para cubrir determinados puestos de trabajo. No solo los puestos nuevos de la industria 4.0, incluso los empleos industriales clásicos de toda la vida. El problema es generalizado. Alemania, Estados Unidos... todos los países industriales tienen el mismo problema, con lo cual puede ocurrir que hasta haya competencia para conseguir talento. Hace unos meses la empresa alemana Basf quiso llevarse a toda la primera promoción de FP dual de Tarragona. Y podrían darse más casos.

El mensaje puede parecer contradictorio con el proceso de robotización de la industria y la amenaza de desaparición de miles de empleos.

-Es una aparente contradicción, sí. Los problemas para encontrar personal cualificado pueden alterarse en función de factores como la mayor o menor rapidez en la implementación de la industria 4.0 o los procesos de emigración. A corto plazo creo que el problema de falta de mano de obra preparada va a estar ahí.

Entonces, ¿diría que el metal seguirá siendo uno de los motores en la creación de empleo?

-Sí. Nuestras cerca de mil empresas asociadas en Bizkaia aumentaron el número de trabajadores en un millar el año pasado. Las plantillas están creciendo, es decir, las empresas esperan que haya más trabajo. Es verdad que La Naval o Productos Tubulares son compañías importantes desde el punto de vista del empleo pero sus problemas son concretos y puntuales.

Las subastas de interrumpibilidad no gustan a las grandes fábricas. ¿Cómo se resuelve el problema del coste eléctrico en la industria?

-Hay que darle una vuelta. La industria vasca sufre un coste muy superior al de sus competidores, entre el 20 y el 25% más. La interrumpibilidad es un sistema confuso y sujeto a constantes cambios. La industria necesita una cierta predictibilidad y unos precios eléctricos razonables, y no continuos parches.

las claves

“Lo que pasa en Productos Tubulares es una situación puntual que no se puede extender a todo el metal”

“El argumento sindical de que hay que recuperar lo perdido no sirve. Una subida salarial inicial del 5% es una locura”

“ELA lleva 21 años sin firmar el convenio sectorial. Hace 21 años no existía la reforma laboral y tampoco firmaba”

“Tenemos que convencer a los jóvenes y sobre todo a las mujeres de que la industria es un buen sitio para trabajar”

“La falta de gente preparada es un problema generalizado. Va a haber competencia entre países para atraer talento”

“La interrumpibilidad es un sistema confuso. Hace falta una cierta predictibilidad y precios eléctricos razonables”