

“Estamos en un mundo globalizado y si en España no hay trabajo quizás debamos buscarlo en China.”



José María Batán,
presidente de la Asociación de Técnicos Cerámicos (ATC)

La situación de crisis, tanto española como internacional, ha forzado a los técnicos cerámicos a cambiar su mentalidad ya que las salidas laborales para estos profesionales se encuentran ahora en el extranjero si quieren seguir trabajando en el sector cerámico.

Asimismo, otra de las opciones que están adoptando estos profesionales es la de cambiar de sector industrial para aplicar el sistema de gestión y producción de la industria cerámica a otras industrias como la del mueble, el juguete o el calzado, que también tienen una gran tradición en la Comunidad Valenciana, que es donde se concentra el mayor porcentaje de trabajadores del sector cerámico.

La mayoría de los técnicos cerámicos desempleados optan por salir de España para seguir trabajando en lo mismo, es decir, en industrias cerámicas, aunque un pequeño porcentaje prefiere quedarse en esta zona y opta por moverse hacia otras industrias.

Hace un par de años era impensable que un técnico se marchara, incluso fuera de la provincia de Castellón. Las empresas de esmaltes, que tienen una mayor tradición internacional, tenían dificultades para encontrar gente dispuesta

a trabajar en sus factorías en el extranjero. Pese a todo, en la actualidad, aún sigue costando que la gente se anime a cruzar la frontera.

En mi opinión, es necesario que los trabajadores sean más flexibles a la hora de viajar al extranjero ya que ahora existen buenas oportunidades de negocio, sobre todo en los países con economías emergentes. Estamos en un mundo globalizado en el cual debemos estar dispuestos a tener más movilidad y si en España no hay trabajo quizá debamos buscarlo en China.

La crisis ha cambiado, aunque muy lentamente, la disponibilidad de los técnicos cerámicos a la movilidad ya no a escala nacional sino también internacional. Sobre un 5% de los técnicos cerámicos trabajan actualmente en el extranjero, pero la movilidad será cada vez más patente en este sector. El motivo de que los técnicos emigren viene dado según las ofertas de trabajo que llegan.

Y es que muchas empresas extranjeras que conocen y aprecian el saber hacer de los técnicos cerámicos españoles están empezando a enviar ofertas de trabajo a España para brindarles una nueva oportunidad y contratarlos en sus fábricas.

“El sueldo es el principal atractivo de las ofertas de trabajo en el extranjero.”

La ATC está recibiendo ofertas de trabajo que buscan técnicos cerámicos para cubrir puestos de responsabilidad en empresas extranjeras. Sobre todo se reciben ofertas de países emergentes como todo el norte de África, desde Marruecos hasta Egipto, Oriente Próximo, Países del Este, Irán, Pakistán o India y alguna de Indonesia. Son países que tienen culturas muy diferentes pero que en mayor o menor medida tienen una tradición cerámica histórica.

Los principales incentivos de los países emergentes para atraer a los técnicos españoles hacia sus negocios es que los sueldos son bastante altos y se ofrecen puestos de gran responsabilidad, ya que el *know how* de los trabajadores del sector cerámico español está muy bien considerado en el extranjero. Los empresarios tienen un gran interés en que los profesionales pongan en funcionamiento el sistema productivo y de gestión española en sus plantas productivas ubicadas por todo el mundo.

Principalmente suelen pedir a los técnicos cerámicos que resuelvan problemas cotidianos que hace años que las empresas cerámicas españolas han superado y les ofertar trabajo como gerentes, jefes de producción, directores técnicos, técnicos intermedios o peones muy especializados.

“La internacionalización es la asignatura pendiente de la cerámica española.”

En el congreso de 2008 de la ATC ya se trató el tema de la internacionalización como una condición indispensable para fomentar el desarrollo empresarial y, ahora, poco a poco, parece que está teniendo más eco en la sociedad.

Las empresas cerámicas españolas deben internacionalizarse. Esto no significa que haya que cerrar fábricas en España, para producir en el exterior, donde hay mano de obra más barata, sino que deben mantenerse las plantas productoras españolas, o incluso ampliarlas, para suministrar productos al mercado más cercano como es el interior o Europa. Pero, no obstante, también se deben implantar fábricas en el extranjero.

Por ejemplo, en América se deberían crear plantas productivas para evitar las variaciones euro-dólar. También habría que ubicar fábricas en las zonas estratégicas que quedan más alejadas de nuestro país como los países del Este o Asia. En este caso, nos ahorraríamos problemas de logística y distribución, que encarecen el precio del producto final por los altos costes del petróleo. Asimismo, los consumidores de estas áreas tienen unos gustos distintos en cuanto a diseño, ya que son culturas diferentes. Por ello se debería fabricar allí mismo un producto adecuado a sus gustos y que se pudiera distribuir con facilidad.

Y es que la internacionalización es la asignatura pendiente de la cerámica española. Pero, ahora, pueden aprovechar esta época de recesión económica para cambiar de mentalidad y abrirse a nuevos mercados. Para ello los empresarios azulejeros tienen que crear fábricas en el extranjero, como ya hicieron años atrás los gerentes de las factorías de fritas y esmaltes.