



F E M E V A L

Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana

Plan de Reactivación del Sector Metalmeccánico
“MEDIDAS PARA EL DÍA DESPUÉS”

Las propuestas que FEMEVAL plantea en este **plan de reactivación del sector metalmeccánico para el día de después** de esta crisis del COVID 19 han sido maduradas a partir de los fines estratégicos de la federación, poniendo en el centro a las empresas del sector metalmeccánico y a las personas que en él trabajan.

Las medidas se alinean, a su vez, con los siguientes planes regionales: el Plan Estratégico de la Industria Valenciana, la Estrategia de Especialización Inteligente RIS3CV, el Plan de Acción para la Transformación del Modelo Económico Valenciano, la Agenda de Industria 4.0 de la Comunidad Valenciana y el Plan de Energía Sostenible de la Comunitat Valenciana 2020 Plan PESCV2020. En el ámbito nacional con la Estrategia Industria Conectada 4.0 y las Directrices Generales De La Nueva Política Industrial Española 2030 del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y con las 10 Propuestas del Sector del Metal Europeo de CEEMET Y CONFEMETAL. Y en el europeo con el Pacto Verde Europeo y las Propuestas de Business Europe para el Plan de Recuperación de la Economía Europea.

También el plan estratégico de VALMETAL refuerza y engloba muchas de las actuaciones expuestas en este documento, principalmente en las temáticas de *Crecimiento y cooperación empresarial, Valorización del capital humano como factor de éxito empresarial, Desarrollo y diversificación de mercados tecnológicos y geográficos y Desarrollo de Tecnologías y Transformación Digital (Industria 4.0).*

Un trabajo de campo diseñado para afrontar un escenario derivado de una grave crisis sanitaria como consecuencia de la pandemia del coronavirus que ha conllevado una crisis económica sin precedentes.

Partiendo de la premisa de que la economía, aunque con signos de cansancio, funcionaba relativamente bien hace dos meses, si se adoptan las medidas adecuadas y con carácter urgente, como las propuestas en este documento, seremos capaces de dinamizar el tejido económico. Para ello, el primer paso es recuperar las tres bases fundamentales de la economía que son las personas, la financiación y la cadena de valor tanto industrial como de servicios y comercio.

Tres pilares que sustentan las medidas que FEMEVAL recoge este en documento. Actuaciones que abarcan la **reorientación al mercado local y la reactivación industrial** (con estímulos al consumo y acciones dirigidas a diversificar, observar, traccionar y gestionar); **mejora de la competitividad** (apostando por mercados laborales ágiles, un mercado financiero al servicio de la economía real y la flexibilización de la Administración); **el crecimiento y cooperación empresarial**; una necesaria **transformación digital, fomento de las TEICS e incentivos públicos**; abogar por una **innovación abierta, salud y nuevos retos para el sector**; por las **energías renovables, autoconsumo y movilidad**, así como propuestas para **recuperar y gestionar el talento y mejorar la cualificación**.

Aprendamos de las lecciones de esta crisis y pasemos a la acción. Desde FEMEVAL ya hemos realizado un ejercicio de responsabilidad con esta propuesta de medidas para garantizar la supervivencia de la industria, comercio y servicios del metal. Ahora toca consensuarlas y ponerlas en marcha para reactivar nuestra economía, recuperar el tejido productivo y el empleo y, con ello, asegurar un futuro de bienestar social.

¡PREPARADOS PARA EL DÍA DESPUÉS!

INDICE

- 1. ORIENTACIÓN AL MERCADO LOCAL (NACIONAL Y EUROPEO). REACTIVACIÓN INDUSTRIAL**
 - 1.1 Estímulos al consumo
 - 1.2 Medidas de reactivación industrial
 - Diversificar
 - Observar
 - Traccionar
 - Gestionar

- 2. MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD**
 - 2.1 Mercados laborales ágiles
 - 2.2 Mercado financiero al servicio de la economía real
 - 2.3 Medidas de flexibilización de la Administración

- 3. CRECIMIENTO Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL**

- 4. TRANSFORMACIÓN DIGITAL, TEICS E INCENTIVOS PÚBLICOS**
 - 4.1 Transformación Digital
 - 4.2 TEICS
 - 4.3 Incentivos públicos

- 5. INNOVACIÓN ABIERTA, SALUD Y NUEVOS RETOS PARA EL SECTOR**

- 6. ENERGÍAS RENOVABLES, AUTOCONSUMO Y MOVILIDAD**

- 7. MEDIDAS PARA RECUPERAR Y GESTIONAR EL TALENTO Y MEJORAR LA CUALIFICACIÓN**

1. ORIENTACIÓN AL MERCADO LOCAL (NACIONAL Y EUROPEO). REACTIVACIÓN INDUSTRIAL

Una de las repercusiones que provoca esta crisis sanitaria es la de una mayor desconfianza en la globalización. Nos cuestionamos si la globalización ha ido demasiado lejos. Sea transitoria o no esta percepción, la realidad es que **la industria valenciana del metal sufrirá una reorientación hacia un mercado más local**, entendiendo éste como el mercado nacional y europeo.

Dos frentes se unen en esta política industrial. Por un lado, la **apuesta decidida por la reindustrialización de la economía valenciana**, y por otro, el **intento de revertir la fuerte dependencia industrial europea sobre oriente** y el papel clave que el gigante asiático juega como proveedor de todo tipo de bienes, incluidos los esenciales.

1.1. ESTÍMULOS AL CONSUMO

La **respuesta a esta crisis tiene que hacer frente a una doble circunstancia: una caída de la oferta** (por falta de suministros, materias primas, cierre de fronteras, falta de pedidos), unida a un **fuerte descenso de la demanda** (tanto del consumidor final como del intermedio).

Los estímulos al consumo se convierten en una política imprescindible en este doble proceso de reindustrialización y de reorientación al mercado doméstico. La **activación de planes de fomento del consumo, tipo planes RENOVE**, ayudan indirectamente a que nuestro tejido industrial se recupere. Las propuestas se deben centrar en:

- Retomar los Planes RENOVE para la compra de vehículos, sector fundamental en la economía nacional y valenciana, y con efecto inducido positivo en múltiples subsectores productivos.
- Reforzar los Planes de Apoyo a la Eficiencia, Diversificación y Ahorro energético
- Creación del Plan RENOVE a la compra de electrodomésticos, maquinaria y equipo industrial.
- Planes para la rehabilitación de vivienda
- Planes de rehabilitación de instalaciones hotelera y de restauración.
- Promover la compra pública. Incremento sensible de los procedimientos de compra pública en los que se prime la innovación del producto y la economía de proximidad.

Los estímulos al consumo se convierten en una política imprescindible en este doble proceso de reindustrialización y de reorientación al mercado doméstico

1.2. MEDIDAS DE REACTIVACION INDUSTRIAL

Es evidente que el **principal eje para la recuperación debe fundamentarse en la política industrial** tanto autonómica, nacional como europea. En este sentido, **la Comunitat Valenciana afronta este reto con cierta desventaja**, debido a un **tejido empresarial más atomizado, menos industrializado y digitalizado** y que cuenta con un **peso excesivo de Pymes y del sector servicios**, y a su ya histórica y **sangrante infrafinanciación**.

Además, **la actual situación de crisis por el coronavirus ha puesto sobre la mesa serios problemas estructurales de nuestra política industrial** de las últimas décadas, en muchos casos reiteradamente denunciadas por el ámbito empresarial. Entre ellos destacan:

- **Descuido del sector industrial** alcanzando una alta dependencia de proveedores externos en productos esenciales y/o estratégicos (hecho constatado durante esta crisis con los problemas de abastecimiento en respiradores y EPIS).
- **Inexistencia de Planes de contingencia y continuidad** en los que estuvieran claramente definidos cuáles son los servicios/productos esenciales y/o estratégicos; así como las cadenas de suministro que garantizaran su disponibilidad ante las distintas situaciones de emergencia (escenarios).
- **Falta de conocimiento adecuado de nuestro sector productivo** (sus capacidades, nivel tecnológico, etc.) que hubiese permitido una rápida reorientación de alguno de nuestros sectores hacia la producción de productos esenciales.
- **Un actual sistema de acreditación de la conformidad de los productos** con los requisitos de seguridad (marcado CE) y su correspondiente vigilancia de mercado **no garantista**. Esto permite la habitual comercialización de productos de los que no se dispone de suficientes garantías de que cumplan con los requisitos de seguridad. (Se ha evidenciado durante esta crisis con los problemas surgidos con la calidad de los test y adquisición de mascarillas defectuosas).
- Esto contrasta, con la **falta de unos sistemas de certificación/ homologación**, poco ágiles, que dificultan la puesta en mercado de productos desarrollados por empresas “locales”.
- **Incipiente estado de digitalización de las empresas y la Administración**. Durante esta crisis, no todas las empresas estaban preparadas para teletrabajo. Y gran parte de las que han establecido mecanismos de teletrabajo lo han hecho asumiendo grandes riesgos, ya que para ello han tenido que “sacrificar” la seguridad de sus sistemas telemáticos.

Así pues, **es necesario, de una vez por todas, desarrollar una Estrategia de Política Industrial**, con una dotación económica adecuada, que permita actuar a corto y medio plazo, mediante un programa de rápida implantación que incremente la demanda nacional y restablezca la competitividad de nuestras empresas en los mercados internacionales. Lo que pasará por:

1. Dotar de la máxima flexibilidad y modernidad a nuestras empresas (ampliado en el punto 4 de este documento)
2. Acelerar la transformación digital de nuestro tejido productivo (ampliado en el punto 4 de este documento)
3. Potenciar la innovación y el desarrollo de nuevos modelos de negocio (ampliado en el punto 5 de este documento)
4. Apostar por cadenas de suministro de proximidad. La Covid-19 ha evidenciado el peligro que supone la dependencia de terceros de las cadenas de suministro de productos vitales para la sociedad en momentos difíciles. Es por ello necesario contar también con una estrategia de relocalización.

En el ámbito de la Comunitat València, hay que indicar que **tanto el actual PEIV como el RIS-CV, son un buen marco para establecer las acciones necesarias para la recuperación** de nuestro sector productivo, pues ya contemplan muchas de ellas. Por lo que solo se requerirá una reconsideración de la priorización más acorde con las nuevas circunstancias.

Las empresas deberán también ser un actor activo de la ansiada recuperación. Para ello tendrán que adaptarse a través de un **difícil y acelerado ejercicio de transformación**, redefiniendo sus modelos de negocio, buscando nuevas maneras de producir y hacer llegar sus productos y servicios; diversificando sus productos, servicios y mercados, recomponiendo sus cadenas de suministro para que sean más resilientes; y desarrollando capacidades digitales, sistemas de teletrabajo y planes de continuidad.

Urge, de una vez por todas, desarrollar una estrategia de política industrial, con una dotación económica adecuada, para actuar a corto y medio plazo

Con todo ello, consideramos como **actuaciones prioritarias DIVERSIFICAR, OBSERVAR, TRACCIONAR Y GESTIONAR para reforzar el sector metalmeccánico:**

DIVERSIFICAR: “Desarrollo y diversificación de mercados tecnológicos y geográficos”

Nuestro sector, formado en su mayoría por Pymes, es muy dependiente del mercado interior y las empresas exportadoras tienen sus principales mercados exteriores en Europa, siendo ambos, mercados maduros, en los que se espera una fuerte contracción por la crisis del coronavirus.

Por ello, se hace necesario **aprovechar la excelente capacidad exportadora del sector** para, a través de un **programa de diversificación de mercados, acceder a nuevos mercados para compensar la disminución de ventas tanto en el mercado interior como en los mercados exteriores ya maduros.** En esta línea, deberemos aumentar el grado de internacionalización de nuestras empresas, para lo cual será necesaria **mejorar la capacidad de venta exterior del sector**, especialmente de las Pymes. Así como, **impulsar la cooperación entre empresas que exportan**, mediante consorcios y misiones conjuntas, para facilitar la apertura de nuevos mercados y reducir los esfuerzos y costes asociados.

Del mismo modo, la **diversificación a otros sectores** ofrece a las empresas del metal la posibilidad de **reducir los riesgos asociados a la incertidumbre en la evolución del sector tras la crisis.** En este sentido, indicar que las características tecnológicas, logísticas, de calidad del sector del metal son adaptables a otros sectores, permitiéndoles aprovechar su know-how adquirido para competir en otros mercados. No obstante, hay que tener en cuenta que gran parte de las empresas del sector operan en mercados de tecnología media, con escasa penetración en mercados de alta tecnología por lo que será **necesario un programa de apoyo a la diversificación tecnológica de nuestras empresas.**

Además, las empresas del sector, especialmente las de menor tamaño, requerirán de una mayor facilidad para la búsqueda y el **acceso a la financiación necesaria** para llevar a cabo sus procesos de diversificación, pues en su mayor parte, no pueden asumir los costes financieros vinculados a las operaciones internacionales y sus plazos de pago.

Los **objetivos concretos en materia de diversificación** son:

- Concienciar a las empresas de la diversificación como una solución viable a los problemas a los que se enfrenta el sector.
- Establecer canales de cooperación entre empresas que ya exportan para abrir nuevos mercados
- Instaurar foros de networking en los que dar a conocer los casos de éxito existentes en materia de diversificación tecnológica y de mercados.
- Fomentar el uso de la información generada por Observatorios Tecnológicos y de Mercado existentes, como base de las estrategias de diversificación tecnológica de las empresas.
- Desarrollo de itinerarios de diversificación personalizada para las empresas en función de sus capacidades reales o potenciales, sus intereses y su posibilidad de desarrollar nuevos productos o mercados en el medio y largo plazo.
- Desarrollar mecanismos de asesoramiento y formación, personalizados, que se basen en las capacidades de la empresa
- Generación de instrumentos financieros para la puesta en mercado, que apoyen a la empresa en el largo plazo.
- Mantener y potenciar las líneas de financiación dirigidas a apoyar las actividades de prospección de mercados.

La diversificación a otros sectores posibilita reducir los riesgos asociados a la incertidumbre en la evolución del sector tras la crisis

OBSERVAR: “Establecer un sistema de vigilancia tecnológica y de mercados que observe las posibles interrupciones inminentes en sectores y mercados emergentes”

El entorno actual se caracteriza por un elevado dinamismo, lo que hace necesaria una vigilancia continua y sistemática del mismo para detectar las amenazas a las que se va a enfrentar el sector, así como las oportunidades existentes con la suficiente antelación.

Adelantarse a los acontecimientos permite a las empresas adaptarse de la manera óptima, tanto para afrontar adversidades como para explotar oportunidades. Conseguir adelantarse a los competidores en estas acciones supone alcanzar una ventaja competitiva, ya sea temporal o definitiva.

Para ello, es importante tener una visión de futuro y saber hacia dónde van las tendencias y, en consecuencia, estar asesoradas, orientadas y apoyadas a través de los respectivos informes y perspectivas ofrecidas por el Observatorio.

También se necesita **elaborar un mapa de capacidades productivas de las empresas metalmeccánicas, alineado con el mapa de conocimiento de REDIT**, para en un momento de crisis como el actual, **reorientar su actividad hacia otro sector o mercado**, sin perjuicio de que sigan con sus actividades principales

Los **objetivos concretos en materia de vigilancia del entorno** son:

- Guiar a las empresas en el desarrollo de productos e innovación y/o su reorientación a otros sectores.
- Establecer un observatorio Tecnológico, de mercados y del talento para identificar fuentes de información de las tendencias del sector y de los sectores cliente o potencialmente clientes.
- Detectar tendencias y factores de cambio tanto tecnológicos como de mercado que puedan afectar a la competitividad de las empresas del metal valenciano
- Análisis de legislación y normativa aplicable a los distintos sectores y mercados.
- Reforzar el conocimiento de capacidades y empresas del sector: Creación de una base de datos de las distintas capacidades de las empresas para fomentar la cooperación entre ellas o su reorientación a otros sectores y/o mercados. Catálogo de capacidades.
- Identificar empresas del metal potencialmente suministradoras y proveedoras de sectores estratégicos en la Comunidad Valenciana para eliminar la dependencia de proveedores foráneos. En particular, determinar que empresas del sector pueden formar parte del futuro clúster sanitario.

Es necesario conocer las demandas actuales y futuras del mercado para casarlas con las capacidades reales o potenciales de las empresas o trabajar en el desarrollo de nuevas capacidades

TRACCIONAR: “Contar con un grupo de empresas “líderes” en el sector que (1) sean capaces de operar en mercados tecnológicamente avanzados y/o mercados internacionales; y (2) actúen como tractoras e impulsen el desarrollo de las empresas de su área de influencia, ya sean clientes, proveedoras o competidoras”.

Los **objetivos concretos** son:

- Identificar empresas líderes en los diferentes subsectores
- Desarrollar un plan de mentoring para ayudar a las empresas líderes a mejorar su posición en los mercados que opera y/o a posicionarse en nuevos mercados.
- Facilitar la colaboración entre empresas tractoras y Pymes. Se persigue promover la transferencia de buenas prácticas operativas, tecnológicas, comerciales, financieras, etc. desde las grandes empresas a su red de proveedores.
- Confeccionar un programa de impulso de la tracción con definición de actividades de demostración y difusión de buenas prácticas, detallándose las diferentes funciones y planes de incentivos para el programa. La empresa tractora mostrara su conocimiento a la pyme, transmitiéndole su innovación y ejerciendo de tracción.
- Aumentar el número de empresas líderes del sector con capacidad para innovar, exportar, desarrollar proyectos en colaboración, etc.

- Identificar empresas que aun no siendo líderes tienen potencial para serlo y establecer un Plan de Mentoring para catalizar su transformación en empresas líderes.
- Promover que las empresas líderes se apoyen en una red de proveedores locales, tanto de productos como de servicios. Promocionando la generación de Cadenas de suministro locales. Establecer programas de desarrollo de proveedores en las grandes empresas del sector con el fin de generar y fortalecer las relaciones de abastecimiento y servicios entre estas y las Pymes del metal.
- Potenciar la cooperación y la colaboración de empresas líderes con los IITT y Centros de investigación universitarios.

Generar una agrupación de empresas alrededor de otras líderes creando sistemas más eficientes para eliminar las desventajas de actuar en solitario, al tiempo que genera colaboraciones, aumentos de tamaño y ventajas de red (clúster)

GESTIONAR: “Mejorar la gestión y competitividad de las empresas, especialmente en las micro y pequeñas empresas”

Planificar es el elemento fundamental del éxito. Que una empresa disponga de una estrategia es, probablemente, la base para que logre un mayor o menor éxito.

Los **objetivos concretos** son:

- Concienciar a las micro y pequeñas empresas de la importancia de la planificación estratégica como base del desarrollo y crecimiento empresarial.
- Promover la formulación de Planes estratégicos de redirección. que fomenten empresas especializadas y conectadas para innovar.
- Impulsar la elaboración de los correspondientes planes complementarios (Plan de Marketing, de transformación digital, de internacionalización, de Recursos Humanos y Formación, de Inversiones, etc.)
- Organizar acciones formativas de capacitación y desarrollo de los empresarios del sector metalmeccánico para actualizar y perfeccionar sus conocimientos en el manejo y uso de herramientas de planificación, gestión, marketing, comercialización y ventas, sistemas de costos, cooperación, etc.
- Promover la adopción de sistemas avanzados de gestión de la producción.
- Brindar asistencia técnica especializada a los proyectos de crecimiento empresarial (emprendimiento) contemplando las etapas de diagnóstico, formación, elaboración y ejecución del plan de negocios.

Concienciar a las micro y pequeñas empresas de la importancia de la planificación estratégica como base del desarrollo y crecimiento empresarial



2. MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD

Con o sin COVID, las empresas del metal valenciano operan en un mercado abierto y competitivo, por lo que es necesario que desde las diferentes administraciones públicas se establezca, para el desarrollo de su actividad, un marco regulatorio lo más adecuado posible al entorno globalizado en el que opera.

2.1 MERCADOS LABORALES ÁGILES

El **progreso tecnológico junto con la digitalización** conduce a nuevas formas de desarrollo de producto y cambia los parámetros de producción, venta y posventa. **Estos avances cuestionan hasta qué punto la legislación configurada en el pasado siglo sigue siendo compatible con la realidad** y las necesidades de la clientela, las empresas y las personas trabajadoras de una industria competitiva.

Con la transformación digital, impulsada por la propia crisis sanitaria, el trabajo se desvincula cada vez más de un lugar determinado y un tiempo definido. Esto conduce a **nuevas formas de relación laboral e innovadores modelos de organización del trabajo**, con mercados de trabajo más ágiles que respondan a las demandas de una economía cada vez más compleja.

Consecuentemente, la regulación de la jornada laboral debe adaptarse a un entorno laboral cambiante que permita flexibilidad tanto a las empresas como a los trabajadores y trabajadoras.

Obcecar en un marco regulatorio rígido solo obstaculizará nuestra necesaria reindustrialización de la economía e incrementará los niveles de desempleo.

Muchas **empresas de nueva creación o start-ups** desarrollan soluciones innovadoras para los grandes retos socioeconómicos o medioambientales del siglo XXI. Por este motivo, también **deben configurarse las circunstancias marco adecuadas para ayudarles a progresar** y a ser competitivas, de modo que puedan continuar creando puestos de trabajo de calidad.

El apoyo al espíritu empresarial y al emprendimiento tienen una importante repercusión social. Los mercados de trabajo ágiles tienen mayor capacidad de adaptarse al cambio, son más inclusivos, y permiten impulsar la creación de empleo.

La transformación digital cuestiona hasta qué punto la legislación configurada en el pasado siglo sigue siendo compatible con la realidad

2.2 MERCADO FINANCIERO AL SERVICIO DE LA ECONOMÍA REAL

Al igual que lo fue en la crisis económica de 2009, con la crisis sanitaria de 2020 **el ámbito financiero sigue siendo especialmente crítico para las empresas del sector metalmeccánico valenciano**, negativamente afectadas por los problemas de liquidez: además de los **problemas en la gestión de la tesorería las empresas se enfrentan a un aumento de la morosidad**. Para evitar esta situación se deben de facilitar actuaciones que reduzcan estos problemas:

- Amplia dotación de instrumentos extraordinarios de liquidez, más facilidades y flexibilidad de los prestamos ICO, mantenimiento de los avales del Estado, y la agilización de su tramitación
- Favorecer la cadena de pagos y evitar así el cierre de empresas intermedias e impagos de las mismas. Ayuda financiera con concesión de préstamos a bajo interés
- Ejemplaridad en el pago de las administraciones públicas. Pago a proveedores en el plazo de un mes de todas las deudas contraídas por las diferentes administraciones públicas, organismos y empresas públicas.
- Facilitar una mayor diversificación de las fuentes de financiación mediante una ampliación de la oferta de instrumentos como capital riesgo, capital semilla, sociedades de garantía recíproca, etc.

Es necesario **mejorar el acceso de las Pymes a la financiación de sus proyectos de inversión y/o operaciones comerciales**. Se pretende fomentar la presentación por parte de las empresas de sus proyectos de inversión para obtener asistencia financiera complementaria.

Asimismo, es fundamental que **se implementen políticas dirigidas a intensificar el apoyo a los sectores industriales y de servicios con un plan de reindustrialización**, que permita potenciar un fuerte núcleo industrial valenciano en sectores estratégicos y nos sitúe en **igualdad de condiciones respecto a países competidores**,

- Formar a las Pymes en análisis y presentación de proyectos a posibles inversores
- Realizar workshops sobre formulación y evaluación de proyectos.
- Disponer de servicios de asesoramiento técnico para la formulación de proyectos.

En paralelo, es prioritario dotarles **de instrumentos adecuados de apoyo a su acción exterior**. Esto incluye:

- La mejora del acceso a instrumentos como el seguro de crédito a la exportación.
- Eliminar las restricciones a los instrumentos de financiación de la internacionalización. (líneas de crédito ICO).
- Implementación de programas de apoyo a la internacionalización de PYMES.
- La adopción de medidas que mejoren las garantías de cobro en las exportaciones.

Incrementar la cantidad de proyectos de inversión del sector metalmeccánico presentados y aprobados para su financiación

2.3 MEDIDAS DE FLEXIBILIZACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN

Que en España confluyan cuatro niveles distintos en la Administración (europea, nacional, autonómica y municipal), con capacidad para legislar y ante las que las empresas tienen que realizar distintos trámites, imposibilita que las Pymes se encuentren bien informadas, en lo referente a la legislación y gestiones administrativas a realizar.

Además, por regla general, **los trámites administrativos resultan tediosos** por el tipo y cantidad de información y documentación solicitada, y **su gestión y resolución, por parte de la Administración, suele demorarse en el tiempo.**

Si a ello se une **el posible repunte en tramitaciones que se prevé una vez finalizado el estado de alarma, se hace necesario implementar mecanismos para agilizar al máximo cualquier trámite administrativo, pero sobre todo aquellos** (registros y/o autorizaciones administrativas, subvenciones) **relacionados con proyectos de inversión industrial, así como con la Seguridad Industrial.**

En este sentido, **la Administración tiene un amplio margen de mejora en la eficiencia de su funcionamiento** por lo que **debe implantar, sin más demora, una verdadera Administración 4.0 impulsando la tramitación telemática de los procedimientos.**

Se debe apostar por:

- instrumentos de intervención ambiental simples, ágiles y técnica y económicamente viables para las empresas.
- agilizar la tramitación de la solicitud o modificaciones sustanciales de las autorizaciones ambientales, de modo que se eviten retrasos en la puesta en marcha de nuevas unidades productivas o ampliaciones de plantas existentes.
- establecer un sistema que permita, que desde el mismo momento que se realiza una presentación de las declaraciones responsables necesarias para la inscripción en los registros (Registro industrial, registro de productores de residuos, etc.), la empresa sea incorporada, automáticamente, en el correspondiente registro y pueda imprimirse un certificado acreditativo de la habilitación que le concede dicha inscripción. Todo ello, sin menoscabo, de las comprobaciones que desde la Administración se crean oportunas.

En este sentido, **para agilizar los trámites administrativos, será necesario disponer de un sistema telemático** (ya sea nuevo o mediante la extensión, integración y/o modificación de los actuales) conectado en red con todos los agentes relacionados (empresas, asociaciones empresariales, organismos de control, etc.), mediante el que, además de realizar las tramitaciones, los propios usuarios puedan actualizar sus datos y actuaciones. Estableciendo, a su vez, un sistema de gestión por el que se puedan descentralizar servicios asignados a la Administración, de forma que se permita avanzar decididamente hacia la Administración electrónica y la gestión del conocimiento.

En esta línea, **el nuevo sistema debería permitir que las asociaciones empresariales pudieran obtener la condición de Centros de Tramitación Colaboradores de la Generalitat Valenciana, y fueran**

habilitadas para tener acceso al sistema telemático y gestionar las tramitaciones (solicitudes de inscripción, renovación y actualización de los certificados de empresa, etc.) de sus empresas asociadas, ayudando de esa manera a descongestionar la actividad de la propia Administración.

En el ámbito de la **seguridad industrial, este sistema es vital para poder disponer por fin de un Censo Industrial (Registro Industrial)** que contenga toda la información relevante de una empresa, sus establecimientos, las instalaciones auxiliares de estos, así como de sus modificaciones, mantenimientos e inspecciones realizadas sobre dicho establecimiento industrial y/o sus instalaciones auxiliares. Con esta sistemática se garantiza la actualización en tiempo real, mediante el registro de las actuaciones realizadas por parte de cada uno de los agentes implicados (las empresas interesadas, las empresas instaladoras/mantenedoras, las OCAS, la administración...).

Por último, señalar que **la actual situación hace perentoria una simplificación de la legislación**. La **multiplicidad de normativas europeas, nacionales y locales es desmesurada, absurda y, en ocasiones, abusiva e inmanejable** para nuestro sector, sobre todo para las Pymes. Asimismo, la transposición de la legislación comunitaria al ámbito nacional y autonómico se ha hecho de modo disperso, poco coordinado y, en ocasiones discrepante, lo que ha producido inseguridad y desconfianza.

Las autoridades autonómicas y locales tienden al exceso reglamentarista, sin ninguna coordinación entre ellas ni con el Gobierno central, multiplicando requisitos y exigencias que **crean inseguridad jurídica, afectan a la planificación de inversiones, a los costes de producción y al fraccionamiento de lo que debería ser un mercado único real**.

Legislar de forma inteligente conlleva realizar un análisis previo exhaustivo de los impactos en términos de inversión, producción, I+D+i, así como de las cargas económicas y administrativas que se imponen a las empresas con las nuevas normativas o políticas.

Un cuerpo normativo cada vez mayor supone altos costes en un entorno ya en clara desventaja frente a competidores exteriores. En FEMEVAL solicitamos que se articule una legislación simple y sostenible y que proporcione un marco estable, predecible y adecuado para movilizar el mercado y la competencia hacia la innovación y la competitividad.

Legislar de forma inteligente y coordinada conlleva realizar un análisis previo exhaustivo de los impactos en términos de competitividad de las cargas económicas y administrativas impuestas

3. CRECIMIENTO Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL

El tamaño de las empresas es el principal factor diferenciador de competitividad. Las empresas de menor tamaño ven limitada su capacidad de desarrollar acciones que permitan mejorar su rentabilidad, diversificar sus actividades o explotar las capacidades de su personal e instalaciones.

Si a esto se une un sector del **metal valenciano compuesto mayormente por Pymes**, necesariamente deberemos **realizar actuaciones que impulsen a las empresas a adoptar acciones tendentes a ganar tamaño**.

Así mismo, el sector del metal valenciano engloba un **elevado número de empresas de diferentes subsectores interrelacionados entre sí y que en ocasiones forman parte de la misma cadena de valor**. De tal formar que el implantar acciones de mejora de la competitividad dentro de una empresa puede producir fácilmente mejoras en cascada a lo largo de toda la cadena. Por ello, necesariamente deberemos realizar actuaciones que impulsen a las empresas a acometer proyectos “de cooperación” y “en cooperación”.

En este sentido, la **fortaleza del sector en los próximos años va a estar ligada a la disponibilidad que tengan las empresas tractoras localizadas en la Comunitat Valenciana, de una red de proveedores locales que pueda satisfacer sus necesidades de productos y servicios, evitando** de esta manera que estas empresas tengan que **depender de cadenas de suministros externas** o en el peor de los casos, llegar a deslocalizar la producción.

Se pretende, también, **lograr la incorporación de empresas metalmecánicas en mercados emergentes** a los que no pueden acceder por limitaciones ligada a su pequeño tamaño (costos, inversión o capacidad de producción).

- Facilitar la colaboración entre empresas tractoras y Pymes, tanto para acciones estratégicas como operativas.
- Disponer de foros de networking que favorezcan el contacto entre las empresas
- Establecer proyectos de colaboración entre las empresas, encaminados a desarrollar nuevas tecnologías, transformación digital, prospecciones de mercados exteriores,
- Búsqueda de socios para la realización de proyectos innovadores conjuntos.
- Realizar foros donde se puedan compartir experiencias y buenas prácticas entre las empresas del sector.
- Ampliar el uso entre las empresas de los diferentes métodos de cooperación empresarial (UTE, joint venture, etc.).
- Establecer lazos de cooperación entre empresas del sector que permitan sinergias para la preparación de proyectos y la consecución de objetivos comunes.

Con toda esta situación otro de los puntos que más se ha visto reforzado ha sido la colaboración entre empresas y entidades, de diferentes ámbitos y sectores, que se han unido para dar una respuesta a los múltiples retos que han surgido con la crisis de la COVID. Desde FEMEVAL se apuesta por mantener y establecer **redes de colaboración** eficientes que comparten un interés común y unen sus fortalezas en áreas de trabajo **relacionadas con la innovación y la digitalización** donde los proyectos necesitan cooperación y aportaciones que provienen tanto del sector empresarial, público como tecnológico y académico.

Sería muy positivo para el tejido empresarial la Creación de redes de cooperación sólidas y permanentes con otras entidades a través de alianzas estratégicas.

Para acometer las acciones planteadas será necesario **contar con la colaboración de diversas entidades** (institutos tecnológicos, centros de investigación, asociaciones, cámaras de comercio, clústeres, etc.), con las que aunar sinergias, realizar un efecto multiplicador y poder alcanzar los objetivos esperados.

La fortaleza del sector en los próximos años va a estar ligada a la disponibilidad que tengan las empresas tractoras localizadas en la Comunitat Valenciana de una red de proveedores locales

4. TRANSFORMACIÓN DIGITAL, TEICS E INCENTIVOS PÚBLICOS

4.1 TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Esta crisis ha puesto en evidencia que existe un déficit de digitalización en las Pymes y microempresas, y en la propia Administración, tanto a nivel de utilización de herramientas y aplicaciones digitales como de digitalización de procesos.

Con el nuevo contexto se acentúa la **urgencia de un Plan de Transformación Digital para favorecer el proceso de transformación tecnológica de las empresas del metal.**

Este plan tiene que fundamentarse como una estrategia a medio y largo plazo, que entiende la transformación digital de las organizaciones como un proceso global que afecta a todas las áreas y personas de las empresas.

En esta línea, **a principios de 2020 FEMEVAL ideó DIGIMETAL**: una hoja de ruta para la transformación digital de las Pymes con la colaboración de expertos tecnológicos. Se trata de una **iniciativa integral dirigida al sector que se basa en tres pilares: la formación, la planificación estratégica y la colaboración con habilitadores digitales.**

El plan de transformación digital necesario tiene que ser **incentivado por fondos públicos** y, a juicio de FEMEVAL, debería ser **ambicioso para que se puedan acoger un número significativo de empresas** a través de ayudas destinadas a inversiones en digitalización, tecnología y procesos 4.0.

Se requiere especialmente un **plan de ayudas orientado a la digitalización de los procesos de ventas de determinados sectores**, especialmente el comercio metal, para **que valoren la omnicanalidad como factor dinamizador de las ventas**.

Estas son algunas **medidas para consolidar y aumentar las ventas** por distintos canales de las empresas:

- Concienciar a las empresas que deben potenciar su imagen de marca. Logotipo, web, catálogos, etc.
- Formación en e-commerce y marketing
- Comunicación Redes sociales
- Talleres de internacionalización
- Elaboración de Planes de internacionalización.

La **“marca país” como etiqueta de calidad** es un terreno en el que Administraciones y agentes sociales deben trabajar, **para consolidar el marchio “Hecho en España”** en todos los mercados, con atributos propios que los productos de otras potencias industriales competidoras si tienen.

Urge un plan ambicioso de Transformación Digital para Pymes, a medio y largo plazo, al que se puedan acoger un número significativo de empresas a través de ayudas destinadas a inversiones en digitalización, tecnología y procesos 4.0.

4.2 TEICS

Como habilitadoras de la digitalización, **las tecnologías TEIC se han impuesto por defecto debido a esta crisis** (plataformas de telecomunicación, aplicaciones de teletrabajo, apps colaborativas en la nube) salvando de manera forzosa algunas de las actividades diarias de las empresas. Por ello es conveniente **apoyar al sector TEIC valenciano en el desarrollo e integración de soluciones adaptadas a las necesidades de las Pymes**, pues son estas empresas las facilitadoras digitales que acercan e implantan estas soluciones en las pequeñas y medianas empresas.

Estas empresas TEIC son, en muchas ocasiones, Pymes también que mantienen una relación cercana y de confianza con su cliente. Se trata del **socio en tecnología al que las empresas recurren**. Por eso **apoyarlas y fomentar su negocio se transformaría directamente en un mayor número de proyectos** que tienen la digitalización en su base.

Las **TEIC tienen especial relevancia en el sector manufacturero** dado que es necesario sustituir y renovar los procesos productivos por equipos automatizados y conectados que integren estas tecnologías. Se debe **potenciar al sector de fabricación de maquinaria y bienes de equipo por su carácter estratégico y por ser generador y transmisor de mejoras e innovaciones** en los sectores clientes. En este sentido, y ligado al siguiente punto de incentivos públicos se requiere:

- Potenciar el plan de ayudas a las empresas industriales para adquisición o renovación de maquinaria innovadora para seguir siendo competitivos y equipos más eficientes, primando en la medida de lo posible, la compra de maquinaria local.
- Fomentar la incorporación de la tecnología en la industria (prototipado, ciberseguridad, realidad aumentada, robótica, etc.).
- Promover proyectos de innovación en el sector maquinaria para facilitar la transmisión de su innovación a los sectores clientes del mismo.
- Apoyo especial a la incorporación de inteligencia en las máquinas y a su integración en sistemas de fabricación inteligentes, digitalizados y flexibles.

Se debe apoyar al sector TEIC valenciano en el desarrollo e integración de soluciones adaptadas a las necesidades de las Pymes

4.3 INCENTIVOS PÚBLICOS

FEMEVAL demanda también **redoblar la inversión en infraestructuras productivas e innovación**, centrándose en segmentos de actividad de futuro. Respecto a los programas de ayudas se debería:

- Simplificar los trámites de solicitud y justificación
- Disminuir al máximo los plazos de resolución y pago de las subvenciones concedidas.
- Establecer un marco de financiación plurianual garantizado, que esté sujeto a un presupuesto y que sea ajeno al ciclo político.
- Definir los programas de ayudas en colaboración con los distintos sectores, primando aquellos proyectos realizados en colaboración y coordinación con asociaciones sectoriales y clústers.
- Incrementar las partidas presupuestarias destinadas a apoyar, en especial, a las inversiones productivas, innovación, digitalización, energías renovables, comercio online, etc.

En este sentido, se deberían **retomar las convocatorias de apoyo a la industrialización de las empresas** por parte de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo.

En general, se necesita **intensificar una inversión pública** que contribuya a aumentar la actividad económica, campañas y medidas para incentivar el consumo, una apuesta real por los mercados locales y políticas dirigidas a eliminar los obstáculos a la unidad efectiva del mercado nacional.

Redoblar la inversión en infraestructuras productivas y simplificar los trámites de solicitud y justificación

5. INNOVACIÓN ABIERTA, SALUD Y NUEVOS RETOS PARA EL SECTOR

En el ámbito de la salud, es importante la colaboración público-privada con medidas como el apoyo a **iniciativas de innovación abierta entre el tejido industrial y el sector sanitario-hospitalario**, para encontrar soluciones ya existentes en el tejido empresarial del metal valenciano que puedan responder a retos sanitarios específicos. De esta manera se incentiva también la diversificación de mercado de las empresas del metal que pueden encontrar clientes.

Las empresas proveedoras del sector sanitario-hospitalario tienen que cumplir altos estándares de calidad y seguridad. Por eso FEMEVAL **propone que desde la Administración se apoye el complejo proceso de certificación de empresas metalmecánicas que quieran proveer a este sector**, fomentando así una red comercial local y aumentando el negocio y competitividad de otros sectores.

Otros elementos clave para la competitividad de las empresas son las barreras comerciales, defensa de la propiedad industrial y competencia desleal.

La **protección y una mejor educación en materia de respeto a la creatividad y la innovación** son esenciales para garantizar la competitividad de nuestra industria. Para ayudar a las empresas en este fin, se propone:

- Defender la propiedad intelectual de las empresas valencianas y su lucha contra la piratería.
- Exigir a los productos provenientes de terceros países los mismos estándares de calidad, seguridad, riesgos laborales y medioambientales demandados a las empresas valencianas.

Además de todo, **pedimos promover la compra pública innovadora y verde** Incrementando los procedimientos de contratación pública en los que se prime la innovación del producto, el producto verde o el procedente de economía circular y de proximidad.

Incentivar la colaboración público-privada con medidas como el apoyo a iniciativas de innovación abierta entre el tejido industrial y el sector sanitario-hospitalario

6. ENERGÍAS RENOVABLES, AUTOCONSUMO Y MOVILIDAD

Las empresas **necesitan un mercado energético competitivo y con un marco legal predecible**. Resulta de vital importancia, para ser más competitivos, disponer de energía eficiente, sostenible y a bajo coste. Asimismo, se ha de mejorar el sistema de producción y suministro energético, así como aprovechar las ventajas del autoconsumo como modalidad de abastecimiento, fuente de empleo, innovación, investigación y desarrollo, y como un factor más de eficiencia y competitividad para toda la industria y servicios.

Las **propuestas que puede abordar la Generalitat** en este campo son:

- Acompañar al tejido empresarial en sus reivindicaciones para conseguir un mercado energético competitivo (eliminación de los costes regulados de electricidad que no tengan relación con los costes de funcionamiento del sistema, apoyo a la cogeneración, prima a las empresas con alta eficiencia energética, etc.).
- Potenciar los planes de rehabilitación y eficiencia energética en viviendas y edificios.

El **Clean Energy Package** o paquete de energía limpia de la Unión Europea es todavía un **concepto novedoso en el ecosistema energético valenciano**, pero tendrá una trascendencia fundamental en este sector en los próximos años.

La **transición energética implica descarbonizar la economía en favor de la sostenibilidad ecológica**, principalmente electrificando la energía. El crecimiento económico requiere, a pesar de ser más eficientes, de un incremento del consumo energético que inexorablemente pasa por ser eléctrico de origen renovable. Todo ello implica:

- Más energías renovables.
- Papel activo del consumidor.
- Nuevos usos de la electricidad.
- Digitalización de las redes.
- Mantenimiento de la seguridad de suministro.

El sector de la energía va a contar con mayores posibilidades desde la perspectiva del **autoconsumidor y el agregador**, formando parte de las nuevas comunidades energéticas. Sin embargo, se detecta la **carencia de palancas regulatorias necesarias** para facilitar e impulsar la gestión activa de la demanda.

Asimismo, como punto débil **requiere de mecanismos adecuados de protección y seguridad**, principalmente a través de un buen uso de los datos debido a la digitalización de las redes.

Además, la transición energética impone el **reciclaje de muchos profesionales relacionados directa o indirectamente con el sector** debido a los nuevos usos de la electricidad y a la penetración de las tecnologías que aumenta la complejidad de los sistemas energéticos y los procesos de su cadena de valor.

Desde **FEMEVAL** confiamos plenamente en la **transformación sostenible de la movilidad** y la entendemos desde un ámbito global **que involucra a diferentes agentes** del sistema que la conforman:

- o las empresas usuarias que apuestan por flotas de vehículos eléctricos,
- o los talleres y concesionarios que los ofertan,
- o los instaladores de los puntos de recarga,
- o los mantenedores de los puntos de recarga,
- o las entidades públicas o privadas que los instalan conectados a sus redes, y
- o las administraciones públicas que impulsan tanto el vehículo eléctrico como la infraestructura para que éste sea funcional y viable.

Por nuestra naturaleza aglutinamos a los cuatro primeros componentes de la lista anterior.

Entendemos la **Smart Grid o Red Inteligente** como una **oportunidad para consolidar una red sólida** de agentes involucrados en la movilidad sostenible y como un paraguas bajo el que **enmarcar las líneas de trabajo hacia una movilidad conectada, sostenible e integrada en la Comunitat Valenciana.**

Mejorar el sistema de producción y suministro energético y aprovechar las ventajas del autoconsumo como modalidad de abastecimiento, fuente de empleo, innovación, investigación y desarrollo, y como un factor de eficiencia y competitividad para la industria y servicios

7. MEDIDAS PARA RECUPERAR Y GESTIONAR EL TALENTO Y MEJORAR LA CUALIFICACIÓN

FEMEVAL subraya la **importancia de la formación, para evitar la pérdida de capital humano y talento** en las empresas, así como su competitividad. Asimismo, se **deben potenciar tanto la formación bonificada como los planes de formación continua**, como mejor opción para cubrir las necesidades de la empresa, y favorecer la formación de las personas desempleadas existentes para que puedan recuperar su puesto de trabajo con mayor cualificación.

Más que nunca, **la garantía para mantener e incrementar la competitividad de nuestra economía pasa indefectiblemente por incrementar la cantidad y la calidad de la formación de las personas trabajadoras en todos sus escalones**, desde la formación básica a la profesional reglada, pasando por la continua y la ocupacional. Especialmente, para que el sector metalmeccánico mantenga su potencial tecnológico e innovador, es esencial que cuente con una mano obra altamente cualificada, comprometida y adaptable.

Para ello, todos los escalones de la **educación reglada**, desde la formación secundaria a la Universidad, pasando por la formación profesional, deben establecer sistemas y programas formativos adecuados a las necesidades reales del mercado laboral. Impulsando una serie de medidas para acercar el mundo educativo al productivo como:

- Potenciando aspectos relacionados con la I+D y el emprendimiento desde el nivel de secundaria.
- Ampliando y flexibilizando la oferta de la FP reglada, y adecuando las titulaciones ofertadas, tanto en sus contenidos como en calidad, a las necesidades de las empresas. Esto evitaría la formación de profesionales de difícil encaje en el mercado laboral. En la actualidad, existe un exceso de formación de administrativos y escasos profesionales en las ramas técnica. Potenciando la formación profesional Dual.
- Promoción entre los adolescentes de la formación profesional. Atraer talento al sector, dar a conocer el sector, acercar la imagen del sector a los nuevos titulados, incluso en escuelas.
- Impulsando en la educación universitaria las áreas de ciencias e ingeniería que es donde existe una mayor demanda de profesionales formados, y preparando a los directivos, ya que de ellos depende la gestión eficiente de las empresas.

En materia de **formación profesional para el empleo, las empresas necesitan acceder a la totalidad de los fondos de formación que han pagado en las cotizaciones sociales.** El carácter finalista de la cuota de formación profesional exige que ésta se desvincule del concepto de ‘subvención’, y responda a un principio de reversión para las empresas y sus personas trabajadoras que aportan los fondos. **Garantizar ese carácter finalista sería mucho más sencillo si los fondos fueran administrados de forma autónoma por los interlocutores sociales,** lo cual resulta además coherente con el origen de las mismas.

Por otro lado, el sector considera imprescindible **la creación de un Centro de Formación de Excelencia** en el área de diseño y fabricación mecánica. especializado en diseño y fabricación de matrices y moldes, mecanizado y CNC, mecatrónica y robótica, siguiendo el modelo alemán de centros de formación supraempresariales.

El **Centro de Excelencia del Metal de Valencia se concibe como un espacio de referencia** donde las **actividades formativas se combinen con el fomento de las relaciones interempresariales y se establezca una relación entre la comunidad educativa y las empresas,** que facilite la incorporación de personas altamente cualificadas y especializadas al mundo laboral del sector, con el objetivo último de impulsar la competitividad de las Pymes del metal mediante el talento y la tecnología.

Este Centro tendría como **objetivo prioritario formar a empleados y empleadas del sector en las nuevas habilidades y tecnologías** que serán la base para afrontar los retos presentes y futuros que se les planteen. Mediante cursos de especialización de distinta duración, se enseñará al alumnado con una metodología teórico-práctica, desde el uso de nuevas máquinas y procesos hasta aspectos más teóricos, que les permitan estar siempre actualizados y que sean aplicables a la realidad empresarial, contribuyendo así a la mejora competitiva de las empresas.

Se destaca también la necesidad de **apoyar la formación orientada a habilidades digitales** y tecnológicas. La transformación digital se impone y la digitalización de los procesos se convierte en algo fundamental para el futuro de las empresas. No obstante, son las personas las que lideran, planifican y desarrollan estos cambios, por ello es muy necesario que se apoye su formación en herramientas digitales, en estrategias de digitalización, en uso de habilitadores 4.0, etc.

Además, con el aumento de la conectividad y de la complejidad de las tareas y decisiones, las habilidades de los perfiles técnicos y estratégicos necesitan readaptarse también. Orientándose cada vez más a lo que se conoce como habilidades blandas (del inglés soft skills) relacionadas con la gestión del cambio, tolerancia al error, multitarea, etc.

Además, se constata **imprescindible la gestión y retención del talento en las organizaciones**, el capital humano preparado y proactivo es uno de los valores más importantes de las empresas. Por ello se convierten en necesarias medidas de captación e incorporación de talento dinámico, de reciclaje de perfiles, de desarrollo de estrategias de motivación, de adquisición de nuevas habilidades y de fomento de un aprendizaje constante.

Es necesario generar espacios de referencia para combinar actividades formativas con el fomento de las relaciones interempresariales y establecer una relación entre la comunidad educativa y las empresas