

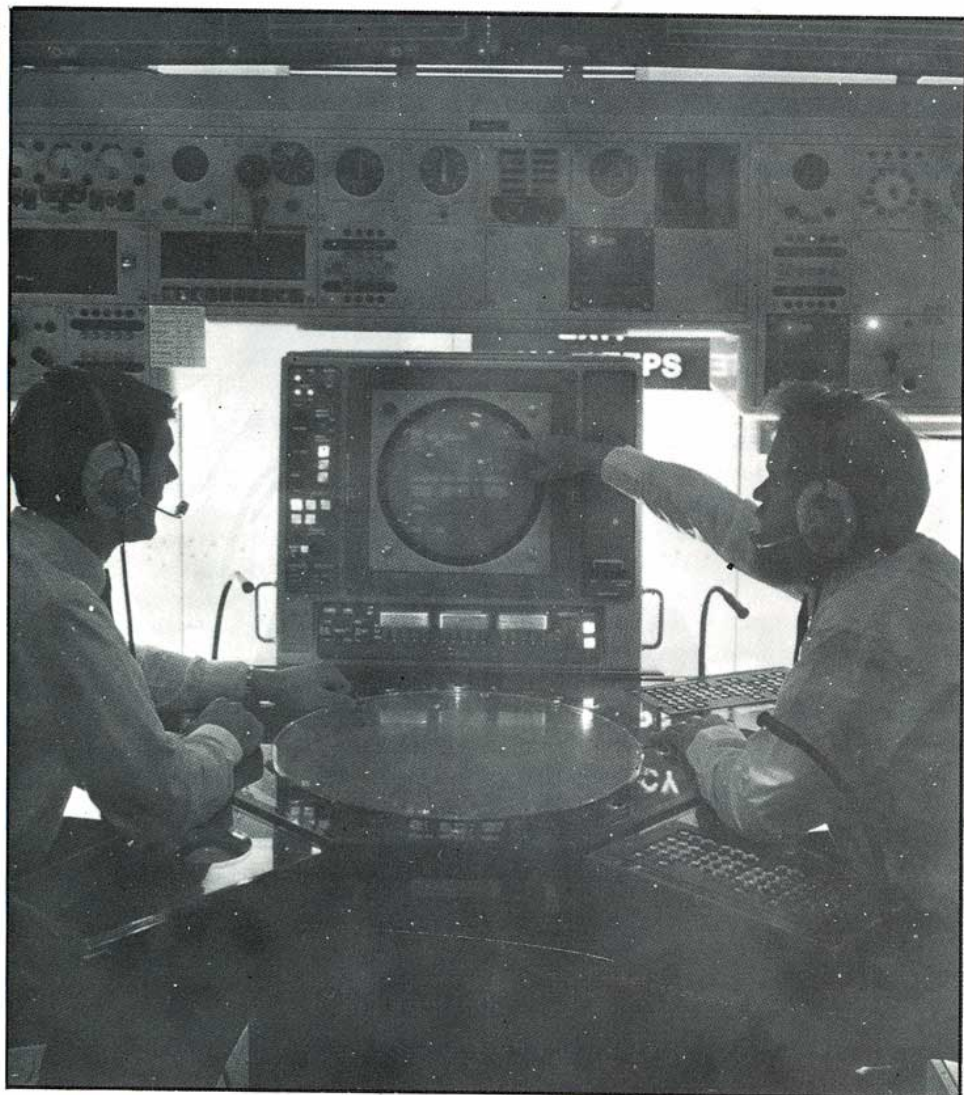


*Luis Rey-Stolle
División de
Electrónica e
Informática del
INI*

Empresa Pública / Empresa Privada

Fuera de lo existente en Telecomunicaciones, no existe en España, en opinión del autor del presente artículo, una fuerza industrial relevante en el campo de la Electrónica. Para alcanzar y mantener una posición adecuada en este sector de futuro, se necesita ir creando un núcleo industrial sólido alrededor del cual se desarrolle y crezca, sin sobresaltos, la actividad de nuestro Sector. Para **LUIS REY-STOLLE** parece propio que sea la Empresa Pública la que, a partir de lo ya existente, asuma esta difícil tarea. Para ello se necesitan importantes medios, disciplina en el mercado y la superación de algunas dificultades.

Empresa Pública: Una visión optimista para el futuro del sector



La Empresa Pública, como todo fenómeno con fuertes repercusiones para nuestra vida, difícilmente provoca indiferencias; al contrario, es el objetivo de fervorosos partidarios y declarados enemigos. Vaya por delante, y como síntesis anticipada de este artículo, que, aunque sin el apasionamiento de algunos, yo me encuentro entre los primeros por el firme convencimiento del importante papel que, al menos en nuestro sector, debe jugar la Empresa Pública como elemento catalizador de una industria electrónica sólida, comparable a la de los países de nuestro entorno económico, adecuada a la dimensión industrial de nuestro país y conforme con nuestras pretensiones de desarrollo económico y social.

MEJORA DE LA IMAGEN Y CLARIFICACION DE LAS FUNCIONES DE LA EMPRESA PUBLICA

Aquellos que sistemáticamente critican a la Empresa Pública, con frecuencia basan la argumentación en los habituales tópicos sobre la dudosa eficacia en su gestión y su innecesaria presencia en sectores donde ya existe iniciativa privada (a partir de aquí debo advertir que, dada la significación que las empresas multinacionales tienen en nuestro sector, cada vez que me refiero a la industria privada, incluyo en este término a las multinacionales, aunque éstas sean industrias públicas en su país de origen).

Empresa Pública / Empresa Privada

Tales argumentos tienen garra y prenden con facilidad en la opinión pública tanto por el mero hecho de "su posibilidad" (incluso por su indudable realidad, en contadas y, a veces también, sonadas ocasiones), como por el extendido sentimiento de que la Empresa Pública debe subordinar incondicionalmente sus intereses a los de la iniciativa privada.

En este sentido, debo decir que muchos de los que trabajamos en la Empresa Pública, hemos sido testigos, en múltiples ocasiones, de paradójicas anécdotas en las que algunos de los que sostienen posiciones críticas sobre ella contribuyen con sus propias acciones (supongo que muchas veces inconscientemente) a dar fundamento a sus opiniones.

Al lector, aunque su actividad se desenvuelva fuera de la Empresa Pública, no le serán ajenas frases tales como "la Empresa Privada lo necesita más...", "a vosotros (refiriéndose a una Empresa Pública) os da igual (?) mientras que la empresa X (privada), ha de responder de los resultados" o, "total, en la Empresa Pública nunca pasa nada mientras que en la privada peligran los puestos de trabajo" y otras afirmaciones semejantes con las que, amistosamente, tratan de interpretarse algunas adjudicaciones discutibles o sistemáticas demoras en los pagos de facturas largo tiempo pendientes. Es obvio que, con actuaciones semejantes, se priva injustamente a la Empresa Pública de los elementos básicos de subsistencia y ello, en ningún modo, puede ser atribuido a una gestión deficiente de la misma.

En general, se debe reconocer que una imagen prefabricada y claramente adversa de la Empresa Pública, ha contribuido a predisponer favorablemente a la opinión hacia la empresa privada. El justo enderezamiento de esta tendencia hacia posiciones más objetivas sería una tarea deseable que, de modo general, beneficiaría a toda la industria.

Por lo que respecta a la presencia de la Empresa Pública en ciertas parcelas atendidas también por la oferta privada, no parece inadecuado el que, en un sistema de economía mixta, el Estado intervenga, precisamente y entre otras, en aquellas áreas consideradas como estratégicas o en las que la iniciativa privada sea monopolista "de facto". Es decir, donde no quede garantizada suficientemente la transparencia del mercado y, consiguientemente, pueda existir perjuicio para el usuario o para el interés general. La concurrencia, en estas circunstancias, de la



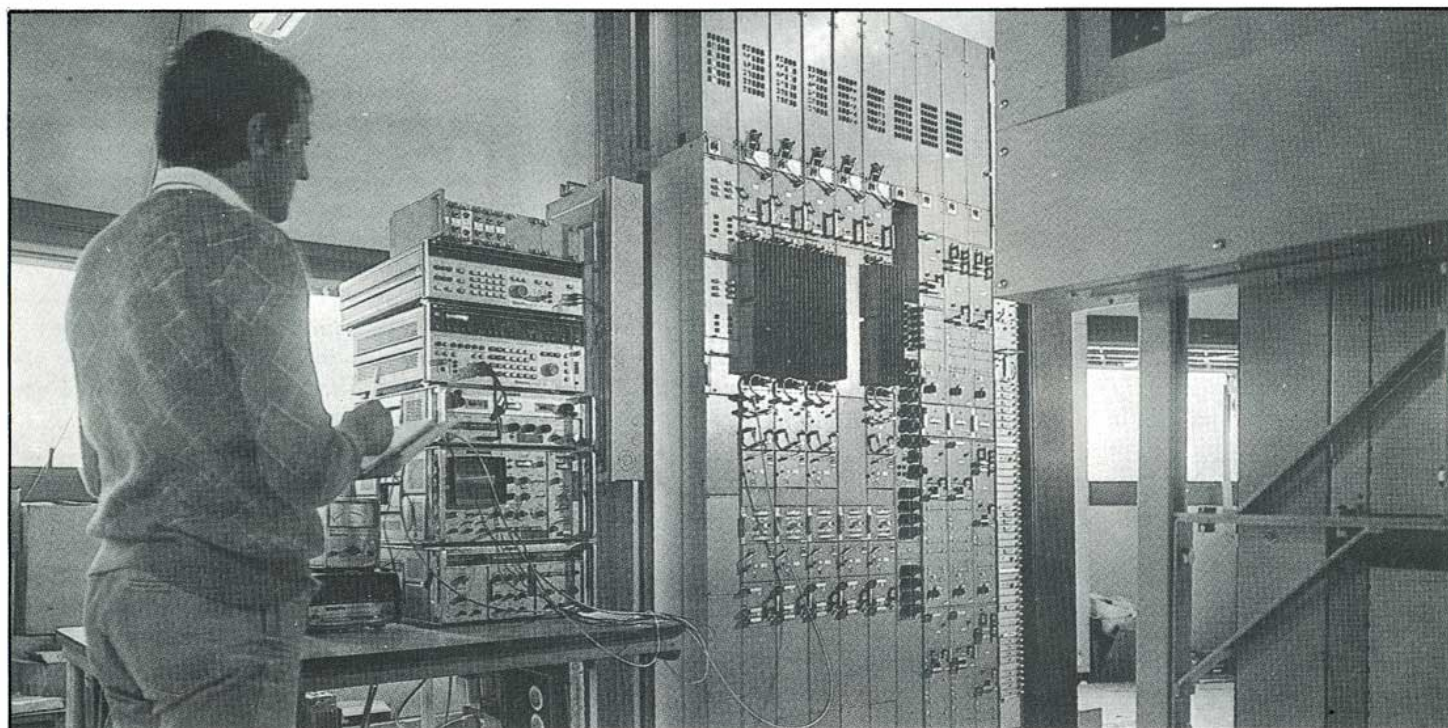
Empresa Pública y la Privada es un estímulo para ambas y una protección del citado interés general. Pocos aceptan hoy que la Empresa Pública deba ser asilo de actividades desechadas por la iniciativa privada a no ser que las mismas, sean de carácter estratégico.

Pero no todas las falsas apreciaciones han de referirse a los detractores de la Empresa Pública. Entre sus defensores también se abusa del tópico al considerar sus aspectos positivos: muchos aluden al beneficio social que produce (concepto cierto pero de difícil valoración) y a su utilización como instrumento del Estado para corregir o canalizar la actividad industrial del país y alcanzar el equilibrio sectorial de la economía. Pocos, sin embargo, destacan el papel estimulante y catalizador de la actividad industrial que, en un sector como el nuestro desempeña, o está llamado a desempeñar, la Empresa Pública.

EL DECLIVE DEL SECTOR ELECTRONICO EN ESPAÑA

A nadie se le escapa que la actividad industrial en nuestro sector, decrece a un

ritmo preocupante, mientras que el consumo crece a un ritmo acorde con el de los países de nuestro entorno económico. De acuerdo con las cifras publicadas por ANIEL, entre el año 1978 y 1981 la actividad productiva ha decrecido en términos reales para el conjunto del Sector en un 1,6% medio anual acumulativo, mientras que el consumo aparente ha crecido a un ritmo medio del 5% anual acumulativo en el mismo período (se han calculado los correspondientes coeficientes deflatores a partir de los índices publicados por el I.N.E. para fabricación de material eléctrico —excepto ordenadores—. Si se hubiera utilizado cualquier otro de los índices aplicables —general, bienes de equipo, aparatos y equipo telefónico, etc.— resultaría una recesión mucho más acusada). Es interesante destacar aquí que, en dicho intervalo de tiempo, las importaciones crecieron al fortísimo ritmo del 15,7% anual acumulativo y las exportaciones lo hicieron al no menos espectacular del 12,1% (siempre en términos reales y utilizando la misma base de cálculo antes citada) lo que revela nuestra enorme dependencia del exterior, tanto para satisfacer el mercado interior como para confeccionar "paquetes" exportables. Pe-



ro, sobre todo, las cifras anteriores ponen de manifiesto la incapacidad de respuesta de nuestra estructura industrial a los requerimientos del mercado. Las causas de esta desavenencia entre la oferta y la demanda interna son, sin duda, varias, pero, posiblemente, puedan resumirse en una sola que, al cerrarse sobre sí misma, es a la vez, su efecto: la inexistencia de un núcleo industrial nacional sólido, fiable, apoyado y, consiguientemente, con capacidad de negociación.

Este núcleo ha existido sólo en el área de las Telecomunicaciones y ahí los resultados hoy: según datos de 1981 (ANIEL) solamente las Telecomunicaciones representan el 32,5% del total de la industria electrónica nacional y el 64,3% de la industria del subsector de electrónica profesional. A efectos comparativos añadiré que, según Mackintosh, los valores medios europeos son, respectivamente el 18% y el 25,5% lo que indica una mejor distribución por áreas de la industria electrónica de nuestros vecinos europeos (hay que advertir que los datos de ANIEL y Mackintosh utilizan bases de cálculo ligeramente diferentes, por lo que, la comparación de ambos, debe sólo interpretarse como una aproximación a la realidad). Además, la producción de Telecomunicaciones, que supera a nuestro consumo interno, muestra una significativa cifra de exportaciones con una balanza comercial (exportaciones menos importaciones) positiva, lo que la sitúa en la línea de los países más avanzados (y

esto independientemente de la crisis que, por otro lado, golpea particularmente a este área).

Sin detenernos en las causas que han contribuido a su origen, la realidad es que la debilidad de las restantes áreas del sector, unido a la falta de apoyos por parte de la Administración en general, ha sido aprovechada por la sólida competencia exterior para mantener en el subdesarrollo tales áreas y así colonizar permanentemente las correspondientes parcelas del mercado. Y el resultado es que hoy nos encontramos con una industria electrónica excesivamente pequeña para las necesidades del país, fragmentada, tecnológicamente menos avanzada que la de nuestros vecinos europeos y escasamente rentable.

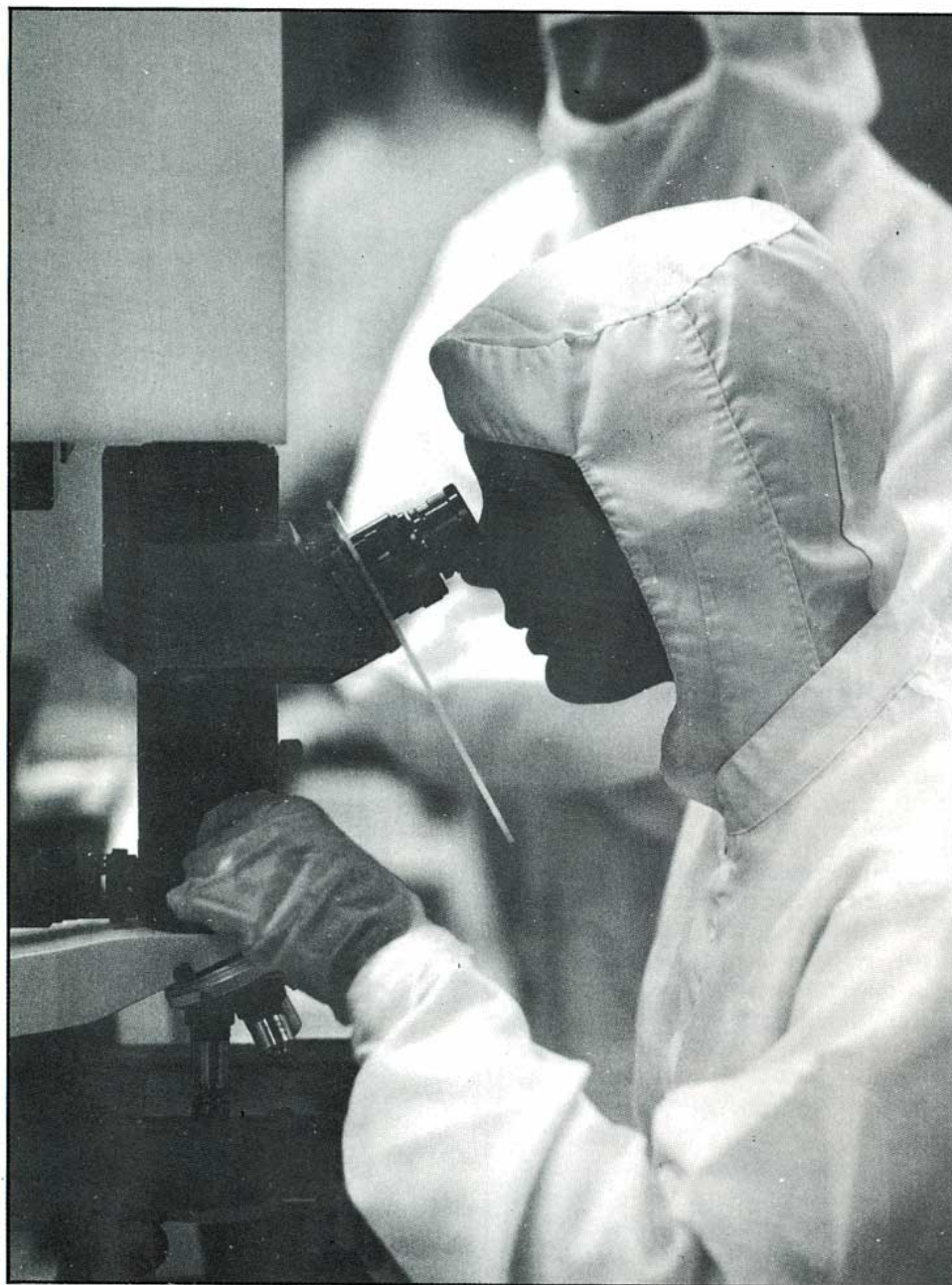
PAPEL DE LA EMPRESA PÚBLICA ANTE ESTE PANORAMA

Frente a este panorama poco esperanzador no cabe decir que ya es tarde o peor aún, que, dada la importancia que el "software" irá cobrando con relación al "hardware", no merece la pena el esfuerzo industrial y conviene dedicar los medios disponibles a sacarle fruto al material que otros harán mediante el desarrollo de "software", o de aplicaciones, utilizando la fértil e inagotable imaginación latina. Personalmente considero peligrosísima esta idea en un mundo en el que los fabricantes tratan desesperadamente de incorporar mayor valor añadido a sus

productos ofreciendo cada vez más "soft" con el "hard". Además, y por la misma razón, la mejor manera de asegurarse una posición en el futuro mercado del "soft" es haciendo "hard". No es por casualidad que la primera firma en el mercado español de ordenadores es también la primera en el mercado de los servicios informáticos.

Al contrario. En mi opinión la solución está en la formación de un fuerte núcleo industrial que sirva de freno al ímpetu de la industria extranjera y sea, además, coadyuvante a múltiples iniciativas privadas y a cuyo amparo se desarrolle (al igual que en otros países) una industria auxiliar competitiva y de alta calidad que, a su vez, servirá de reactivo para provocar nuevas actividades en otros sectores.

La magnitud de las inversiones necesarias y el alto riesgo de las mismas hacen que tal proyecto sea impensable sin el concurso de fondos públicos, razón por la cual debe ser la Empresa Pública la que asuma esta atractiva y desafiante tarea. Pero hay además otra razón para que sea la Empresa Pública: que los posibles logros tecnológicos no se vean amenazados por actividades especulativas. En este sentido hay que prever que todo intento de nuestro país por disminuir su nivel de dependencia tecnológica será fuertemente atacado por aquellos que ahora nos venden tecnología, no tanto por evitar la pérdida de su cuota de mercado español como por prevenir el que España se con-



vierta en un competidor en terceros países.

Al margen de lo existente en el citado grupo de Telecomunicaciones, la industria pública de electrónica está constituida hoy por un grupo en crecimiento de 9 empresas dentro de la División de Electrónica e Informática del INI. Estas empresas, que tienen procedencias distintas, son de tamaño pequeño y mediano (en total suman unos 3.200 empleados) y poseen distintos niveles de capacidad tecnológica en relación al área en la que cada una de ellas opera. Forman, por tanto, un conjunto de tamaño medio aunque en expansión, coordinado pero heterogéneo.

La difícil tarea de homogeneización y expansión de este incipiente núcleo, en

busca de una "eficacia de escala", es una labor a largo plazo de cuyo éxito se beneficiará, sin duda, toda la industria electrónica española que empieza a necesitar un nombre y una estructura en la que apoyarse, tanto en sus operaciones internas como en las del exterior.

Si en electrónica de consumo el sudeste asiático ha alcanzado un renombre considerable, ha sido porque firmas ya prestigiosas en occidente y en Japón instalaron allí importantes factorías que permitieron conciliar una buena calidad con un bajo coste de producción. Y esta circunstancia ha sido aprovechada por múltiples industrias nacidas al cobijo de la estructura creada y lanzadas con éxito en los mercados mundiales apoyadas por

el prestigio alcanzado por esa zona geográfica.

Y de manera semejante sucede con la industria europea y americana de componentes y electrónica profesional, donde, al amparo de nombres poderosos y consolidados, han surgido multitud de pequeñas y medianas empresas cuyo éxito no se debe tanto al mérito propio como al prestigio ganado por aquellos nombres. Prestigio que, con el tiempo, se ha ido asociando a la actividad de esas firmas y al país que las ha permitido desarrollarse.

Para vender un barco español (si es que todavía se venden barcos) no hace falta que lleve el sello de un potente y conocido astillero nacional. Cualquier modesto astillero de nuestro país (en el caso de que alguno quede) gozará, aún sin haberlo pretendido, del prestigio ganado por los grandes constructores navales españoles.

Pero no ocurre lo mismo con la electrónica. Salvo meritorias excepciones, la mayoría de las exportaciones originales (no debidas a subcontrataciones) de electrónica son realizadas por filiales españolas de empresas multinacionales, apoyándose en el prestigio de la casa matriz para vencer la inmotivada pero real desconfianza que suscita un producto electrónico "made in Spain".

Para que esto no suceda, para alcanzar un cierto brillo propio en algunas parcelas de la tecnología y vencer así aquella resistencia, es necesario un considerable esfuerzo exportador: darse a conocer en el exterior con productos fiables y de alta calidad que, asociándose primero a una marca, terminan por asociarse al país de donde proceden. El desarrollo de productos competitivos exige, a su vez, la dedicación de importantes medios económicos que difícilmente se invertirán sin disponer de una adecuada capacidad para estimular y a la vez disciplinar el mercado, al objeto de garantizar un mínimo de probabilidad de recuperación de costes, capacidad que se deriva de la confianza que inspiran en el mercado los grupos fuertes y consolidados.

La creación de un grupo de estas características exige la estrecha colaboración entre la Empresa Pública y las otras fuerzas, políticas, económicas y sociales, que inciden sobre la actividad del Sector y sobre la estructura del mercado. La firme decisión de todas ellas de llevar a cabo ese proyecto permitiría ver con optimismo el futuro del Sector. ■