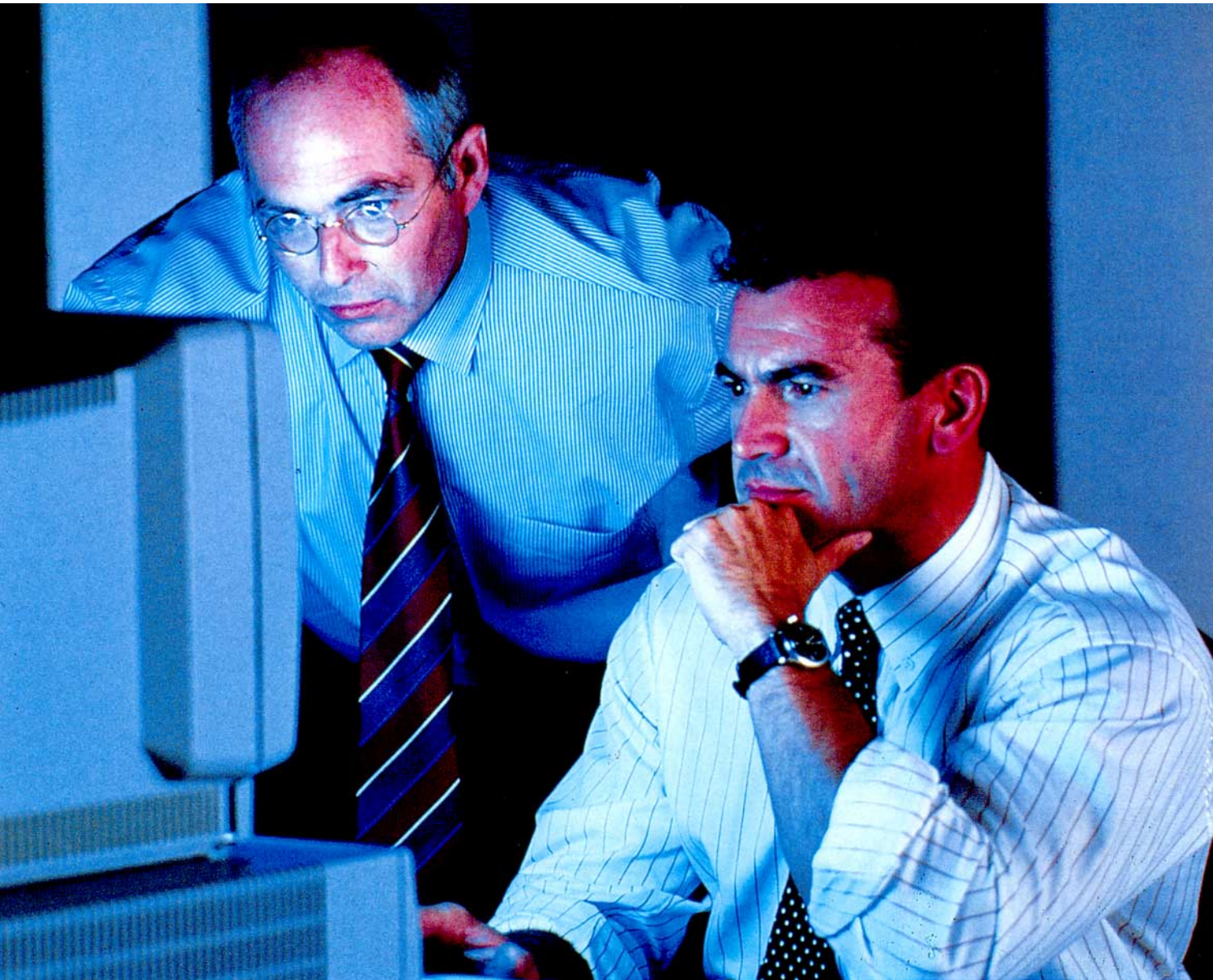




La crisis: cada uno en su sitio

❖ *Francisco Marín*

Los agentes sociales, en tiempos de crisis, deben saber extraer experiencias sobre las causas que han permitido llegar a situaciones difíciles, sin que haya sido posible corregir sus efectos más perjudiciales.

Que el sector electrónico español está en crisis es una verdad ampliamente difundida. No obstante, si todavía alguien lo duda, por favor que solicite a ANIEL las cifras del Informe del Sector 1992. La atenta lectura de sus documentadas estadísticas será razón suficiente para quitar el sueño de todos aquellos a los que preocupa el futuro de un segmento productivo como el Electrónico, tan importante para la economía mundial.

Que las condiciones de la crisis no son estrictamente españolas está comúnmente admitido. Ahora bien, no conviene que se olvide que la crisis en nuestro territorio tiene características específicas, sobre todo si se quiere sacar alguna consecuencia positiva de la misma.

Parece recomendable evitar de partida el vicio nacional de imputar al resto de los participantes en cada proceso, las responsabilidades de los problemas del conjunto, dejándose, el que se expresa en cada caso, siempre auto absuelto por las propias. Ese maniqueísmo se debe cancelar para siempre, comprendiendo que, en un proceso complejo, todas las partes juegan un papel y por lo tanto tienen responsabilidades por las que responder.

"Solicitar a las empresas industriales que se ajusten de forma súbita a variaciones en su cartera de pedidos, puede estar solamente basado en dos conceptos, o se cree en milagros, o se ignora lo que implica un proceso industrial de la economía real"



Francisco Marín Pérez es miembro de las Juntas Directivas de ANIEL y AENTEC

En la conducción de un período de recesión fuerte en la demanda, cada pieza en el engranaje ha de posicionarse correctamente para aguantar la continuidad del movimiento.

Las empresas fabricantes han de saber ajustar sus gastos y planificar mejor sus inversiones para esperar tiempos mejores. Es muy difícil para un industrial atacar la necesaria contracción en el crecimiento, — a nadie le gusta actuar de aguafiestas—, pero es imprescindible aceptar que esa responsabilidad forma parte del decálogo del empresario productivo.

Las empresas, u organismos, con capacidad de compra han de mantener la imaginación necesaria para establecer programas que permitan sobrevivir en las difíciles épocas de sequía. No se puede dejar caer un sector de manera súbita, sin pararse a pensar que las consecuencias de tales decisiones, justas, posiblemente, en los entornos limitados en los que se deciden, acarrearán situaciones muy negativas para el mantenimiento de un segmento de empresas industriales y/o de servicios que no tienen otros salvavidas que los pedidos del tan alabado mercado.

Caídas en las cifras del mercado español en el año 1992 como las que se reflejan en el cuadro adjunto son tan elocuentes que no necesitan de mayores comentarios. Algo se podría haber hecho para evitar semejante catástrofe.

Solicitar a las empresas industriales que se ajusten de forma súbita a variaciones en su cartera de pedidos, en los órdenes de magnitud ocurridos en el mercado español, puede estar solamente basado en dos conceptos, o se cree en milagros, o se ignora totalmente lo que implica un proceso industrial de la llamada economía real.

El problema con ser grave en el presente se complica más en el futuro. Cuando llegue la esperada fase de crecimiento, que siempre sigue a la de recesión, los mercados demandarán, posiblemente, con ritmos acelerados, la recuperación del tiempo perdido. En ese momento la industria española que haya conseguido pasar la crisis, estará, sin duda, muy debilitada, y su capacidad para responder, de forma ágil, a la demanda será inferior a la de nuestros competidores extranjeros, que han pasado su crisis, bajo los paraguas protectores de políticas con mayor capacidad de planificación.

De esta manera la crisis actual, no sólo acarrea grandes males en el presente, sino que condiciona de forma

muy negativa las condiciones de las empresas españolas para el futuro próximo.

Solamente la combinación acertada de políticas de inversión y regeneración de la oferta propia, pueden ser las tablas de escape, en un futuro no lejano, de la absolutamente aberrante situación presente.

Para que se puedan dar estas políticas, otros elementos que participan en el proceso de generación de valor como son los costes financieros, las políticas de apoyo verticales, los planes de incentivos de la I+D, las actitudes de los sindicatos y de las plantillas, etc., deberán también jugar su papel en el esquema. La profundidad de esas políticas no cabe en el ámbito de este pequeño espacio de opinión, por lo que es obligado limitarse a destacar dos realidades y dejar el resto para futuros debates.

La política crediticia al alcance de los industriales españoles es de un raquitismo y de una ineficacia que cabe denunciar de forma rotunda. Asumimos este juicio global y dejamos las excepciones para el anecdotario.

Las políticas de apoyo a la I+D, desde los ámbitos de las administraciones públicas españolas y comunitarias han avanzado de forma notable animado la generación de ideas y programas. Estas políticas se han visto respondidas, de forma satisfactoria, por la iniciativa de los investigadores e inversores industriales. No está todo sintonizado pero existe un ritmo y unos instrumentos para poder atacar un buen concierto.

A modo de resumen, en la crisis actual, las empresas fabricantes han demostrado, en términos generales, gran capacidad para ajustarse con celeridad a las necesidades nuevas, a pesar de la escasez de recursos legales disponibles. Los que no lo han hecho han pagado duramente su falta de reflejos.

El apoyo a la I+D, como instrumento adecuado para la mejor posición en la salida de la crisis, está siendo manejado adecuadamente por los actores privados que los solicitan y los públicos que se encargan de su gestión.

Las propuestas imaginativas de los que tienen capacidad de compra, para organizar, en beneficio propio y de las empresas que les suministran, la travesía del desierto, han dejado, por el contrario, bastante que desear. Aún cabe esperar políticas de planificación que permitan corregir las tendencias de

mercado salvaje, por el que algunos parecen haber apostado.

Esta reflexión breve pero sentida, no debiera caer en el olvido una vez se superen las condiciones de la actual coyuntura. Sobre todo para no aumentar, en el futuro, el número de los gloriosos caídos en el difícil combate.

TABLAS DE EVOLUCION DEL MERCADO EUROPEO DE ELECTRONICA PROFESIONAL 1992/1991 (%)

	ESPAÑA	FRANCIA	ALEMANIA	ITALIA	R. UNIDO
DEFENSA	-16	-5	-5	-5	2
E. INDUSTRIAL	-11	8	5	3	2
RADIOF. Y TV	-61	8	8	8	8
ELECTROMEDICINA	7	2	4	3	2
INSTRUMENTACION	-3	4	5	5	2