

dades financieras y empresarios, que muchas veces —en las PYMES, especialmente— son un poco de todo, además de tener comprometidos su prestigio personal y profesional. Es evidente que siempre habría que procurar un reparto justo de las cargas, pero no puede olvidarse que la esencia de la sociedad anónima radica en que la responsabilidad de los socios está limitada a los capitales suscritos que pueden llegar a perder en su totalidad, pero que no están obligados a ampliar si el negocio va mal. Por otro lado, tampoco los proveedores y entidades financieras están obligados a continuar facilitando sus servicios a una empresa

indefinidamente si los resultados para ellos no son satisfactorios. Por consiguiente, los sacrificios que se pueden solicitar a las partes tienen limitaciones amparadas por normas jurídicas que es obligado respetar.

En resumen: las acciones de ayuda en apoyo de la reconversión de industrias o sectores económicamente viables, tienen que ser administradas con un extremado rigor y, al mismo tiempo, ser complementarias de acciones más generales que incrementen el grado de flexibilidad de la estructura productiva en su conjunto, puesto que este tipo de acciones tendrían que constituir el elemento dominante de una política de reconversión industrial que pretenda ser efectiva.

En este marco, la empresa se ve necesariamente implicada en un incesante debate con el resto de sus obligados *partenaires*, en un clima no exento de cruzadas y mutuas acusaciones. Y así, la empresa reivindica ante la Banca la disponibilidad del crédito en unas condiciones de intermediación cada vez más transparentes y competitivas, en tanto la Banca señala abiertamente su oposición al mantenimiento de los llamados circuitos de privilegio, aún fundamentales para muchos de nuestros sectores industriales. Y así, también, la empresa solicita del Estado una evolución rápida e inequívoca hacia esquemas de mínimo intervencionismo, en tanto el Estado expresa su desconfianza en la sinceridad del liberalismo empresarial.

Todos aseguramos, sin embargo, entender claramente que el modelo de libre economía de mercado es el que la sociedad española ha elegido, de entre todos los posibles, como el más idóneo para dar respuesta a sus problemas, en un mundo en que la libertad de acción empresarial es sinónimo de eficiencia, la eficiencia el único instrumento disponible para afianzar la competitividad, y ésta la única garantía imaginable de creación de empleo y, consecuentemente, de riqueza y justo bienestar. Del mismo modo, parece cierto que todos los agentes sociales y económicos de nuestro país aceptan la idea de una industria fuertemente dinámica, sometida a las leyes inexorables del mercado y llamada, por lo tanto, a una continua transformación.

No surge, pues, el conflicto como consecuencia de diferencias básicas en la definición de los objetivos últimos, ni de des-

LOS PROBLEMAS DE LA RECONVERSION INDUSTRIAL Y LA ECONOMIA DE MERCADO

Manuel MARQUEZ BALIN

LA empresa privada es, ciertamente, hoy el escenario en que acaban manifestándose los efectos últimos de las fuertes tensiones que necesariamente condicionan las relaciones entre esas cuatro grandes piezas de singular protagonismo en el entorno socioeconómico de nuestros días: el Mercado, el Aparato del Estado, las Instituciones Financieras y el Mundo Sindical. Y estas tensiones, inevitables por definición, adquieren caracteres de «alto voltaje» en presencia de una serie de factores que con-

figuran las condiciones de salud de la ECONOMIA y sus posibles perspectivas de curación: la crisis energética, la inflación, la ausencia de crecimiento en la inversión, los cambios en la estructura y composición de la demanda, el reto de la competitividad en un mundo cada vez más interdependiente y relacionado, la innovación tecnológica, el creciente desempleo y los planteamientos en pro de un mayor protagonismo y una más acusada participación, procedentes del mundo del trabajo.

acuerdo alguno con respecto a la necesidad indiscutible de la profunda transformación que a todos nos toca poner en marcha. Lo que ocurre, simplemente, es que el proceso ha de ser necesariamente gradual y que el camino no puede estar exento de ciertas imperfecciones —obligadas concesiones si se quiere— en relación con una línea de actuación plenamente ortodoxa, que podría ser también —lamentablemente— plenamente irrealizable. Las desviaciones con respecto a la ortodoxia de la economía no intervenida son, pues, inevitables, y resulta entonces sumamente fácil denunciarlas con vehemencia tan pronto son detectadas, cosa que hacen, por supuesto puntualmente, los distintos estamentos de nuestro entramado socioeconómico (la clase empresarial, los sindicatos, las instituciones financieras, el Estado mismo), siempre en función de la cuota correspondiente de sacrificio que a cada uno de ellos le supone la tolerante aceptación de una u otra de tales desviaciones. En el solidario entendimiento de la necesidad de estas desviaciones —siempre compatibles con el fin último que se persigue— radica a mi juicio, el éxito de la empresa en común.

Dos condiciones, sin embargo, parecen necesarias:

En primer lugar, la universal aceptación de que han de ser temporales y no crónicas. Téngase bien en cuenta que, en la situación última que se debe marcar como objetivo, es simplemente el mercado, con sus mecanismos de regulación vía precios, el que condiciona en cada momento la dinámica de la industria convirtiendo en teóricamente innecesaria toda política de reestructuración.

En segundo lugar, habrá de procurarse que las desviaciones, en tanto hayan de seguirse produciendo, se presenten en paquetes armónicamente contruidos, con cuotas homogéneas de sacrificio para todas y cada una de las partes implicadas.

Y así, por ejemplo, en la medida en que la más completa flexibilización de plantillas en la industria se considere aún inalcanzable en base a su elevado coste social y, en definitiva político, la liberación del sistema financiero habrá de ser igualmente incompleta y ciertos esquemas de crédito privilegiado tendrán a la fuerza que subsistir. Asimismo, en tanto el Estado en su conjunto no asuma plenamente su papel, en términos de eliminación de cuantos obstáculos se oponen aún a la libre actuación de las fuerzas del mercado, no podrá legítimamente sorprenderse si a él siguen llegando —procedentes del mundo de la iniciativa privada— solicitudes de porte intervencionista, pese a la aparente carga de contradicción que tales comportamientos pueden entrañar.

Cierto es que no habrá de ser tarea fácil acertar con la más adecuada ponderación relativa de cuantos elementos intervienen en el problema. Instrumentar una política de reconversión eficaz no resulta sencillo en ninguna economía debido, entre otras razones importantes, a que los casos concretos, candidatos a la reconversión, sean industrias o empresas, se encuentran normalmente en tal situación por causas muy diversas, al tiempo que presentan distintos grados de gravedad y cuentan con distintas posibilidades de recuperación en un

entorno económico competitivo. En España, tal tipo genérico de dificultad viene complicado por la falta de tradición competitiva, pues la expansión económica de los años 60, que ha configurado, en lo fundamental, las características de estructura y funcionamiento del presente sector industrial español, tuvo lugar, como todos sabemos, en un marco dominado por el intervencionismo y el proteccionismo.

Consecuentemente, lo que hasta ahora ha venido recibiendo en España el nombre de política de reconversión industrial presenta, en una perspectiva de conjunto, indudables debilidades de planteamiento y ejecución.

En el plano de lo concreto, muchas son, desde luego, las cuestiones que se convierten en frecuentes razones de inquietud para el empresario de la industria privada, enfrentado con el desafío de la necesaria reconversión industrial. Por razones obvias, ésta no es una enumeración exhaustiva, pero pueden destacarse las siguientes:

— Muchos son los sectores de actividad industrial en que ambas iniciativas, pública y privada, han de convivir forzosamente. Es absolutamente necesario que la reestructuración de estos sectores, cuando ello proceda, se lleve a cabo completamente al margen de las diferencias de clase y naturaleza de la propiedad. Que no se sienta nunca llamado el accionista público, en aras de un malentendido espíritu de ejemplaridad social, al mantenimiento a ultranza de los puestos de trabajo en empresas estatales pertenecientes a sectores «reestructura-

bles». Tales distinciones, a la larga, sólo podrán traducirse en la necesidad de tratos compensatorios de favor que en nada pueden beneficiar a la libre iniciativa empresarial y a la reconversión.

- Es frecuente la denegación de un expediente de reconversión industrial si no se plantea con alcance sectorial. Y, sin embargo, si este criterio de actuación se mantiene con excesiva rigidez, puede a la larga producir efectos totalmente contrarios a los que se persiguen. Una empresa cuya necesidad de reestructuración es evidente y, pese a ello, no es atendida, es finalmente una empresa llamada a ser protegida de forma permanente o incluso nacionalizada. No es este el camino para asegurar una homogeneidad de trato en el sector, ni resulta coherente con los esquemas de una política de reconversión eficaz.

En tanto los programas de ayuda y subvención —cuando ello está justificado— deben efectivamente establecerse a nivel sectorial, los obstáculos que impiden toda reconversión necesaria deben, sin embargo, liberarse a cualquier nivel y, desde luego, a nivel empresa.

- Son también frecuentes los casos en que una empresa no es escuchada en sus propósitos de reestructuración —cuando ello implica, por ejemplo, la presentación de expedientes de regulación de plantillas— bien sea en base a que la situación financiera de la empresa no se considera lo suficientemente «desesperada», bien sea en base a que su programa último de

viabilidad cara al futuro no haya quedado, a juicio de la autoridad sancionadora, lo suficientemente perfilado. Ambos argumentos son, a nuestro juicio, difícilmente defendibles. De un lado, las empresas deben perseguir, por encima de todo, índices de rentabilidad suficiente y, si esperamos al necesario deterioro financiero antes de levantarle la barrera al tren de la reestructuración, habremos ciertamente retrasado el trauma laboral correspondiente pero, lo más seguro, habremos perdido la empresa toda en el camino. De otro lado, aun cuando la viabilidad futura de la empresa no pueda presentarse totalmente despejada de incertidumbres, mucho más se condiciona y aún limita esta viabilidad cuando se opta por la vía de la «no actuación», en presencia de síntomas evidentes de desequilibrio que el paso del tiempo sólo puede acentuar.

Pues bien, si se admiten estos ejemplos como suficientemente representativos del tipo de dificultades con que cada día hemos de enfrentarnos, parece lógico concluir que la política de reconversión que de ahora en adelante haya de seguirse, ha de poderse ejecutar de forma más flexible en cuanto a su posible nivel de aplicación —de sector o de empresa—, estar más conectada con la política económica general del país en todos sus aspectos, financiero, fiscal, comercial y tecnológico; discurrir por vías mucho menos conservadoras y orientarse de forma decidida más hacia la prevención, que hacia la curación de los grandes males estructurales que pueden dar al traste

con muchos de los sectores de nuestra industria.

En particular, es necesario afirmar que, cualquiera que sea la capacidad, esfuerzo e imaginación de las autoridades económicas, éstas no van a poder diseñar una política efectiva de reconversión industrial, para el conjunto de la economía, tanto en las presentes circunstancias como en las futuras que puedan razonablemente preverse, sin acrecentar sustancialmente el grado de movilidad actualmente existente en el mercado de trabajo. Toda la experiencia internacional en materia de reconversión industrial apoya lo que acaba de decirse, y no entenderlo así supone que, así como en otros tiempos existió en España una «acción concertada» para crecer, se esté ahora articulando una «acción concertada» simplemente para no cerrar.

En la tarea de reconversión eficaz que ha de emprenderse de ahora en adelante, resulta, por otra parte, necesario que se perfilen, cuanto antes, las áreas posibles de aplicación que aseguren el eficaz aprovechamiento de toda una ingente cantidad de recursos que de otra forma resultarían ociosos. En otras palabras, se impone el reforzamiento de aquellos sectores con más viabilidad de futuro, al tiempo que se reestructuran muchos otros sectores en un intento de equilibrio entre demandas y capacidades, presidido por la aplicación del principio de la movilidad de cuantos recursos entran en juego. Naturalmente que el MERCADO, con sus claras pero implacables leyes, sin duda acabaría señalándonos los sectores a promocionar, pero es obvio que en el clima de atonía inversora en que nues-

tras economías hoy se mueven, el proceso, cuanto menos, sería singularmente largo y los peligros de estrangulamiento en el camino, en modo alguno desdéniables. En este sentido, hay que admitir la presencia de un sector público que, en tanto formula sus grandes directrices de reconversión industrial, y grada en lo posible los efectos traumáticos sobre el empleo que la reconversión necesariamente comporta, incentiva de alguna manera los sectores más productivos, los que sin duda tienen futuro, articulando adecuadamente a tal fin todas sus políticas horizontales de alcance financiero, fiscal, comercial y de investigación y desarrollo tecnológico, para estímulo de la iniciativa privada, y también, por qué no, asumiendo la cuota de iniciativa pública que supone la puesta en marcha de grandes programas de equipamiento social que sirvan de guía y motivación cara al despegue de actividades sectoriales deseables y necesarias. Todo esto nos lleva ciertamente a aconsejar una actuación selectiva por parte del Estado. ¿Supone esto una cierta desviación con respecto a una línea clara de libre mercado?, posiblemente, y ello es de lamentar, pero ¿cuál es la alternativa, en términos de realismo?

Se mencionan, por otra parte, con insistencia, tres enunciados básicos de política industrial de cuya conveniencia nadie duda: la necesidad de apoyar la libre instalación de nuevas empresas, la de situar en el nivel de importancia que le corresponde el concepto de productividad, y la de la tarea de hacer crecer las exportaciones de nuestra industria. Todo cuanto se diga resulta poco a la hora de subrayar

debidamente la importancia de estas tres líneas de actuación. Pero hay que entender, correctamente, el compromiso claro de saneamiento industrial a que todo ello nos obliga. Y este compromiso no es otro, no puede serlo, que el de afianzarnos más y más en la idea de la necesidad de acometer sin vacilaciones nuestro programa decidido de reconversión. En efecto, difícilmente podría imaginarse una situación de mayor injusticia social que la que se derivaría de admitir el libre establecimiento de nuevas industrias —racionalmente proyectadas y tecnológicamente actualizadas— en tanto se les niega el pan y la sal de la reestructuración a las existentes, que con ellas han de competir en el mercado, y que no han cometido otro pecado que el de haber nacido en otras épocas y haber venido aplicando recursos en base a las tecnologías y procesos en cada momento vigentes. Y este razonamiento, estructurado para la industria, sirve, a mi juicio, igualmente para la Banca, cuyos costes de intermediación sin duda habrán de evolucionar en presencia de una mayor competencia extranjera.

Por otra parte, y en lo que a la productividad se refiere, tengamos bien en cuenta que sectores con un claro exceso de

plantillas, sectores con fuertes desequilibrios entre cartera de pedidos y capacidad instalada, no serán nunca sectores, hágase lo que se haga, en los que cualquier intento serio de mejora de productividad pueda razonablemente prender. Y, por último, cada vez que le exijamos a nuestra industria un mayor esfuerzo exportador no olvidemos que todo sector exportador es, en esencia, un sector que absorbe debidamente sus costes fijos de estructura, que ha sabido —y que le han permitido— dimensionarse debidamente. No es un sector que arrastra el lastre de la reestructuración pendiente.

Asimismo, habríamos de abrigar la esperanza —porque ello es fundamental— de que cuanto ha quedado expuesto pueda asimismo ser comprendido en sus justos términos por las fuerzas sindicales que operan en nuestro país. Porque, a medio y largo plazo, sirve precisamente a los intereses que ellas están llamadas a defender; porque, en definitiva, en el diseño de las políticas de actuación correspondientes, no se busca otra finalidad que la de hacer de nuestra industria el instrumento de competitividad y empleo sin el que ninguna meta de bienestar social puede ser alcanzada.

REESTRUCTURACION DE SECTORES EN CRISIS

Rodrigo KELLER

LA evolución estructural de los sectores industriales en adaptación a la evolución de la demanda, a los cambios tecnológicos y, en general, a la

dinámica del desarrollo, es un hecho habitual a lo largo de la historia económica. En épocas de expansión, el fenómeno es considerado natural y constitu-