

Entrevista a Eduardo Martínez Abascal

“Las empresas de la región tienen que salir fuera a vender, innovar y ser más eficientes”

Juan Carlos Chinchilla - 08/03/2010

Pregunta.- ¿Qué objetivos persigue el Programa de Perfeccionamiento Directivo que dirige?

Respuesta.- Lo que pretende este curso es contribuir al desarrollo del empresariado y del tejido empresarial de Castilla-La Mancha. Porque para salir de la crisis económica hay que tener empresas vendan, porque entonces se crea empleo, la gente gana dinero y luego consume; entrando así en un círculo virtuoso.

Para que la empresa venda, necesitas que todas las personas que trabajan allí sean eficientes y, en primer lugar, los empresarios o directivos. Para eso hay que formarse como empresario y saber qué cosas se están haciendo y cómo se están resolviendo los problemas en otras partes.



P.- ¿Observa diferentes cualidades en las nuevas generaciones de empresarios?

R.- Yo soy muy optimista sobre la calidad empresarial en España. El nivel empresarial en nuestro país es muy bueno. Comparandola con crisis anteriores como la del 93 o la del 78, la actual es más fuerte, pero ahora tenemos una mayor calidad de empresario y ejecutivo.

En el año 1993 no teníamos multinacionales conocidas en el mundo. Ahora por ejemplo Indra, en Ciudad Real, es una empresa de referencia en el ámbito de las Nuevas Tecnologías. Desde esta empresa se controla, por ejemplo, aunque la gente lo desconozca, el tráfico de Tokio, por lo que estamos realizando cosas muy importantes.

Por esta razón, uno de los motivos para ser optimistas y que nos llevará a salir de la crisis es que ya salimos de crisis anteriores, pero ahora además tenemos empresas más fuertes y empresarios mejor formados.

P.- ¿Qué tiene que plantearse el empresario en estos momentos de crisis?

R.- El empresario tiene que vender más. Tiene que analizar por qué no vende, y puede ser por dos razones: porque el producto es malo o es caro. Si es malo, que trabaje en innovarlo y mejorarlo. ¿Y cómo se puede hacer? No hace falta gastarse mucho dinero, simplemente que vaya fuera, mire quiénes son sus competidores, cómo hacen su producto suyo y copiarlo. En realidad nunca es copiar, sino que entre los mejores cinco productos que le hacen competencia, que extraiga lo mejor de cada uno y lo añada a su producto con su toque personal. Por lo que para mejorar nuestro producto hay que innovar, invertir en investigación y desarrollo, o simplemente salir fuera y ver.

Aquí en Castilla-La Mancha nos hace falta salir más, estamos muy bien en Ciudad Real, se vive muy bien, pero hay que salir más y a los que lo han hecho les va muy bien. De hecho ahora mismo, en

España, las empresas que están tirando adelante y menos están sintiendo la crisis son las que exportan. Por ejemplo en Castilla-La Mancha, las Bodegas Félix Solís facturan 170 millones. Hace quince o veinte años habría sido impensable que una empresa de Ciudad Real facturara esta cantidad y exportara la mitad de su producción. Qué pasó, que hace veinte años dijeron, hay que salir. Vieron que vendiendo el vino de Valdepeñas en Valdepeñas no se avanzaba. Es lo más sencillo, pero de vender diez botellas al año al vecino podemos pasar a vender 10.000 en todo el mundo.

Por esta razón hay que salir, mejorar el producto y ser más eficiente en la producción para ser más competitivo. Eso se logra comprando las materias primas más baratas, buscando proveedores alternativos y siendo más eficiente en el proceso productivo. Si no lo hacemos así, primeros seremos cien en plantilla, luego setenta, cincuenta y al final cero.

P.- Por su parte, ¿el Estado qué tiene que hacer en este periodo de crisis?

R.- El Estado tiene que hacer bastante. El PIB, más o menos, es de mil millones. De esa cantidad el Estado maneja cuatrocientos, por lo que algo tendrá que hacer.

El Estado tiene que pensar en tomar medidas que ayuden a que las empresas españolas vendan más y todas sus iniciativas deben pasar por ese filtro. Por ejemplo, si subo el IVA no se favorece, los productos serán más caros. Sin embargo si ayudamos a todos los españoles con 1.000 euros si se compran un coche, sí sirve: vendes más coches y consigues tener cantidad de gente trabajando y que no esté en el paro.

En concreto las ventas de las empresas españolas han tenido una caída de entre el 15 y el 30 por ciento. Si sobreviven es porque han realizado un recorte de gastos del 15 al 30 por ciento. En esta dinámica tendría que entrar el Estado, que antes de gastar en algo, tiene que pensar que ese dinero lo saca de ese español medio que gana 1.200 euros y que con muchas dificultades llega al final de mes.

P.- ¿Cree que los gobernantes tienen las cosas claras en ese sentido?

R.- No lo tienen claro. Si yo soy un empresario, a mí me pagan para que mi empresa venda y vendiendo pueda mantener puestos de trabajo. Bueno, pues a un político le pagan por ganar las elecciones y tomará decisiones que piense que le ayudarán a sacar más votos y, a lo mejor esas decisiones no son las más adecuadas para sacar el país adelante, o a lo mejor sí. Aún así creo que al final acabaremos siendo sensatos y se harán las cosas bien.

Saldremos de la crisis, seguro, y más rápido de lo que la gente piensa. Aunque cuándo, nadie lo sabe. El principal componente del PIB lo representa el consumo con el 67% y dependerá de la confianza de la ciudadanía el que vuelva a subir y eso es muy difícil de prever.

Considero que saldremos antes basándonos en lo que ha pasado en los últimos 60 años. Las crisis duran entre uno y dos años. La actual es más fuerte, por lo que a lo mejor saldremos después de dos años o dos años y medio.

P.- ¿En esa recuperación está España un paso por detrás respecto a los principales países europeos?

R.- Sí, y más de un paso. En los años anteriores hemos crecido más, por lo que el símil es que nosotros nos hemos pegado unos atracones a comer, hemos salido de cena todos los días de la semana y ahora resulta que nos hemos quedado sin dinero. ¿Quién va a tener que estar más días a dieta? Pues nosotros, porque los otros países solo salían tres días y no gastaban tanto. Ahora ellos también se han quedado sin dinero, pero no necesitan hacer tanta dieta. Siempre en economía el país que crece mucho

y muy rápido es el que baja más y más rápido.

P.- ¿Se echará en falta durante la recuperación el auge de hace pocos años del sector inmobiliario?

R.- La situación terminará regulándose. La realidad es que la creación de hogares en España es de entre 300.000 y 400.000, por lo tanto había que haberse construido esa cantidad, sin embargo la realidad es que eran entre 700.000 y 800.000. Se dirá que si se construían es porque se vendían, efectivamente, pero no para vivir, se vendían por inversión y se entró en un círculo que creó una burbuja, hasta que se llegó a un precio absolutamente irreal.

De repente la burbuja estalla y ahora hay un millón de casas sin vender, por que tendremos dos años en los que se construirá muy poco. Creo que ya no se volverán a construir tantas casas como antes, se seguirá una velocidad de crucero para ir atendiendo la demanda real.