

LA ASOCIACION COMO PUNTO DE DESPEGUE DE INICIATIVAS EMPRESARIALES CONJUNTAS A NUEVOS MERCADOS

La situación del mercado sigue siendo la que es. Una profunda atonía en la que se combina una crisis de confianza de las empresas y consumidores, un fuerte descenso de la demanda, con la necesidad de una disciplina de las finanzas publicas por los compromisos financieros en el marco de la Europa comunitaria. Todo un conjunto de situaciones para no ser especialmente optimistas en el marco domestico. Nuestra esperanza, y nuestra oportunidad son los nuevos mercados en el exterior, donde si bien algunos están en situaciones difíciles o incómodas como la nuestra, pero otros tienen un ritmo de crecimiento bien diferente donde hay claras oportunidades para las empresas con ventaja competitiva, con claridad de ideas y con capacidad de gestión. Con frecuencia estos días parece que la solución del futuro está en la innovación, a veces acompañada con el adjetivo tecnológico, sin embargo, cuando a mi alrededor lo que veo son fundamentalmente pymes, sinceramente creo que la innovación no puede estar en la tecnología, sino en algo más cercano y posible como son los procesos y los mercados.

Cuando hablamos de mercados y procesos exteriores hay todavía buenas oportunidades. Y seguirá habiéndolas. Hemos venido demostrando a lo largo de los últimos decenios una capacidad de adaptación a circunstancias cambiantes que nos ha llevado desde los años de la autarquía con mercado cerrado, obsoleto y poco competitivo, a una economía productiva dinámica, capaz de competir con otras empresas de países bien avanzados, y donde sin embargo hoy tenemos dificultades en abordar la asignatura pendiente que hoy requiere el mercado exterior, que es en definitivo el reto del tamaño competitivo. Hoy no vale con hacer algo bien. Es necesario conformar una oferta potente, sostenible y duradera, y para ello hay que combinar el esfuerzo empresarial con otras empresas.

A ese posicionamiento de exportación común entre varios, podemos darle varios nombres: consorcios de exportación, unidades agrupadas de exportación, plataformas comerciales, lo esencial es que empresas independientes pongan en común un proyecto diferente al de cada uno de ellos, en la que se constituyan como socios y colaboradores de un proyecto común. Esta es una obligación para el futuro pero el futuro se hace hoy.

Es bastante frecuente oír en los círculos empresariales gallegos comentarios sobre la imposibilidad de las empresas gallegas en hacer proyectos comunes. No siempre es cierto, y sobre todo, la necesidad obliga al cambio

Y además, se puede y se debe cambiar. No es sencillo, y la trayectoria de las empresas gallegas en temas de cooperación interempresarial no ha sido

especialmente buena. Se necesitan estímulos, promotores y catalizadores de dichos procesos y es ese precisamente el papel que las asociaciones deben jugar. Y por cierto, sin confundir el papel de promotor con el papel del propio proyecto. Recordemos que el papel de la asociación es actuar en beneficio de todos sus asociados, mientras que un proyecto empresarial debe repercutir en términos de riesgo y en términos de beneficio en sus socios. Son niveles diferentes.

De hecho, solemos decir que las asociaciones son como los barcos portaaviones cuyo papel es promover, facilitar y hacer posible el despegue de muchos aviones- proyectos desde su seno. En definitiva desde la asociación debe propiciarse la aparición de proyectos comunes en el que un objetivo único en términos de mercado, del cliente, o de servicio puede realizarse en común con sinergias posibles para todos los participantes del mismo que comparten los riesgos y los beneficios de esa plataforma empresarial que constituyen.

El proceso de creación del proyecto común debe ser moderado e impulsado por una persona externa al propio proceso, para evitar presiones que desvíen el proyecto en sus etapas iniciales. Las fases y los pasos necesarios para la creación del proceso son conocidos y perfectamente realizables.

En definitiva un proyecto común en términos de internacionalización será siempre posible si el proyecto es sostenible en términos económicos, presenta capacidad y generosidad de interacción y dispone de liderazgo y gerencia adecuada y admitida por todos. En interés de todos y de cada uno. Capacidades y empresarios no faltan.

Jesús Albizu Soriano
Avu