



ROSA DIEZ GONZALEZ

Consejera de Comercio, Consumo y Turismo del País Vasco

PRODUCCION/ DISTRIBUCION LAS INAPELABLES LEYES DEL MERCADO

Las relaciones que se producen entre los diversos agentes que operan en las relaciones económicas suelen habitualmente ser tensas y difíciles. Este hecho es una circunstancia que a nadie extraña y que se acepta como derivado de la legítima defensa de intereses contrapuestos de cada uno de ellos.

La realidad cotidiana es buena muestra de ello. Los conflictos laborales o económicos aparecen y desaparecen de la escena diaria, reflejando la dificultad existente para equilibrar el antagonismo que en ocasiones existe entre los deseos de cada colectivo y la realidad de los acuerdos. Todo ello debe tomarse como muestra de dinamismo, adaptación a las nuevas realidades y de avance, si contribuye a generar riqueza.

El mercado impone sus leyes y para mantenerse dentro de él se requiere de una cierta habilidad con el fin de conseguir que los diversos factores concluyan en un equilibrio inestable, que a cada oscilación requieren de una revisión global del mismo.

La distribución comercial española está registrando momentos de grandes cambios. El marco económico cambiante en el que se desenvuelve y las variaciones en las características de la demanda son factores inductores de gran trascendencia, que vienen desencadenando todo este proceso de crecimiento y de variación aún no finalizado.

Simultáneamente, el resto de sectores económicos no ha registrado efectos expansivos tan intensos, lo que ha centrado la atención general en este sector, hace poco casi desconocido, que lentamente está siendo descubierto.

La realidad empresarial dentro de este sector, con sus proyectos de expansión, los cambios en los hábitos sociales, las nuevas tecnologías aplicadas al comercio y una larga lista de asuntos relacionados con la distribución revelan el escenario cambiante que debe hacer frente, con el imperativo de su adaptación a fin de tratar de garantizar su futuro.

Las relaciones con los proveedores siempre es un aspecto estratégico, por su importancia económica dentro del mundo empresarial, y es un importante foco de tensiones

que se derivan de la fuerte competencia existente dentro de las reglas marcadas por un mercado abierto que cumple su función. Es frecuente encontrar referencias de todo ello en los medios de comunicación, de cuya lectura pueden desprenderse informaciones sobre los medios que cada uno utiliza para mejorar su situación de partida en los conflictos o en las tensiones competenciales que se registran.

La trascendencia del aprovisionamiento cobra una especial relevancia en las empresas de distribución, donde su peso económico en la cuenta de explotación supera al de otras actividades económicas. De ello se deriva la mayor dificultad, respecto a otros sectores, en las relaciones con los proveedores, pero también de un vínculo más estrecho que empareja la trayectoria de ambos, y cuya relación enmarca una parte del futuro empresarial.

Los últimos tiempos han sido pródigos en informaciones sobre la tensión existente entre la industria alimentaria, en su papel de proveedor, y el sector de distribución, aunque tampoco debería olvidarse la generada por el sector agrícola y su relación con ambos. Todas ellas son reflejo de la tensión ya citada y con la intención de alterar las condiciones actuales impuestas por la relación mercantil.

El deseo de influir en la soberanía que tiene el mercado es una tentación que entraña riesgos ya conocidos, por otra parte, por nuestro país en su devenir histórico marcado por un espíritu y acciones intervencionistas, y nos dirige a un terreno nada firme, deslizante. De este modo, la experiencia aconseja no enturbiar unas relaciones de las que, como anteriormente se ha señalado, recientemente han aparecido informaciones, únicamente parciales, de sus características actuales.

Sin embargo, volviendo a la relación producción/distribución y desde un horizonte amplio, esta fuerte dependencia mutua debe conducir a la búsqueda de fórmulas de colaboración empresarial de carácter vertical, productor/distribuidor, que contribuirán a mejorar la trayectoria económica futura de ambos sectores. La fuerte competencia actual en el mercado de demanda y una previsión a que vaya incrementándose, confluirán al aumento de esta acción colaboradora, al parecer, todavía prematura por el clima inadecuado, pero suficientemente clara en determinados campos de la actividad empresarial.

Este debe ser el marco de reflexión en el que hay que moverse, siendo conscientes de que las prácticas mercantiles sujetas al mercado siempre proyectan las naturales tensiones que no deben ser motivo de precipitación. Los escarceos en medios de comunicación e incluso las iniciativas legislativas que parecen apuntarse no deben ser sino un espejismo, fruto de las altas temperaturas y reflejo de la fuerte competencia que genera el mercado entre sus agentes al imponer sus leyes que, salvo contadas excepciones, deben ser inapelables. □