

¿Aprenderemos algo del caso de BSH?

OJALÁ me equivoque, pero siento disentir del pensamiento oficial, y después de leer y ver las reacciones de unos y otros al finalizar la reunión mantenida en Madrid el pasado 10 de enero, soy igual de pesimista que en diciembre respecto a BSH. Primero y principalmente, porque estas multinacionales cuando toman estas decisiones ya dan por descontado estas “puestas en escena” de las autoridades regionales y nacionales.

Hablo de “puesta en escena” porque los consejeros retransmitieron minuto a minuto su llegada a la reunión de Madrid con foto incluida en la fachada del Ministerio “que se vea que hacemos algo”. La imagen se asemejaba a la de los alumnos que acuden a la revisión de examen (después de haber suspendido), de esos alumnos que no han hecho su trabajo durante el curso (“me he enterado del cierre a la vez que el resto de la población”) y van a contar al profesor todo tipo de excusas.

Otro motivo de mi pesimismo es la comunicación de las partes. Mientras los representantes de BSH no quisieron hacer declaraciones ni a la llegada ni a la salida, los del Gobierno de Navarra montaron una rueda de prensa al finalizar la misma en el propio Ministerio. ¿Para comunicar qué? Para comunicar que (según ellos) se había alcanzado “el compromiso para crear la mesa de trabajo para abordar alternativas al cierre”. Mesa que, según el Gobierno, se reunirá el 28 de enero. La última (y única) comunicación de la empresa fue el anuncio de cierre el 18 de diciembre. Les deseo todo el éxito.

Y espero que nuestros representantes hayan ido expresamente con el interés de preguntar y aprender. Exactamente como si fue-

ran el departamento de atención al cliente de una empresa privada, porque ese es su trabajo y BSH un cliente muy importante que se va.

Hay que preguntar a la empresa: ¿por qué la planta ha dejado de ser competitiva? ¿Qué cambios legislativos, sociales y políticos han provocado esto? ¿En qué hemos empeorado? Y, sobre todo, ¿qué podemos cambiar a futuro? Espero de verdad que, una vez hechas estas preguntas, hayan tomado muy buena nota de las respuestas.

Álvaro
Bañón Irujo



Porque de seguir en la misma senda, mucho me temo que vendrán otras empresas a anunciar algo parecido, y lo que no podemos es escudarnos en que “el profesor me tiene manía” o, peor, hacer algo muy nuestro, echar la culpa al cliente que se va. No. Queremos y necesitamos saber qué estamos haciendo mal para que unas empresas tomen la decisión de irse y para que otras no vengan. Y necesitamos saberlo por boca de ellos. De los clientes. Como hace cualquier empresa que pregunta a sus clientes que se van. Incluso si no nos gustan las respuestas.

En fin, espero de verdad que la situación se solucione, e insisto, de verdad también, en que tomemos nota y aprendamos de ello. Navarra tiene las herramientas como para poder ser atractiva, conozcamos qué estamos haciendo mal -de mano de los afectados- para corregirlo y mejorar.

Álvaro Bañón Irujo. Economista y miembro del ‘think tank’ Institución Futuro