

empresarios

COORDINADO POR ANTONIO SALAZAR

Fermón es una empresa familiar a la que la crisis golpeó duramente, pero no por ello ha dejado de buscar nuevos horizontes y mercados. Lo último, fijar su atención no en las personas enfermas, sino en facilitar la vida para todos, y entrar en su negocio situado en Los Majuelos es preguntarse cómo no se nos había ocurrido antes los usos de un montón de utensilios que allí venden.

-Es curioso todo lo que el ingenio puede fabricar.

“Son un montón de productos que buscan simplificar la vida de la gente, que no reparas en ello hasta que los ves. Un ganchito que sirve para ayudarte a ponerte los calcetines, cosas así, son muy útiles. Estamos trabajando en esa idea, en puntos de venta e incluso por internet. Puede que sea nuestro futuro.

-Fueron pioneros en irse a África cuando no estaba de moda hacerlo. ¿Siguen allí?

“No, nos marchamos en 2002, básicamente porque necesitaba concentrar nuestras inversiones aquí, surgió una buena oportunidad de venta y también era un momento en que pensaba que me costaba mucho gestionarlo. Tuve dos sociedades con 20 empleados cada una, daba servicio a varios países aunque con la base en Dakar (Senegal). Decidimos desarrollar más nuestro negocio aquí y empezaron a ponerse las cosas difíciles por allá. Añádele que todo el mundo te anima a que vayas, pero el que se queda en la guerra y sin munición somos los empresarios. Hoy ya no es tanto, pero no existían casi comunicaciones y tenía que hacer cosas increíbles, sacar mercancía por Marsella, por ejemplo. O regresar a Tenerife vía Ginebra, so pena de quedarme una semana completa en Senegal. Siempre nos venden las cosas buenas, luego el día a día no es tan idílico como se plantea”.

-¿Volvería a África?

“Sí, claro. Pero no solo a África, también nos gustaría crecer en otros sitios, más si la parte que tiene el capital hace que llegue. Me refiero a la banca, la administración, el Estado... He leído hace unos días que quieren obligar a la banca a que presten dinero a la administración al 0% de interés. ¿Por qué la administración? Siempre se hacen las cosas al revés. Los que creamos empleo productivo somos las empresas privadas y se legisla en favor de quien no lo hace. En Canarias, en el sector público los sueldos son el 23% superior a los del sector privado, pero su productividad es el 44% inferior. Con recursos podríamos plantearnos nuevas inversiones. Si vas en un barco, tienes un mar malo, a los que das la comida con proteína es a los que están remando porque nos jugamos llegar a destino. No sig-



ANTONIO FERNÁNDEZ

Reajuste permanente

nifica que los demás no coman, solo que los que pueden cumplir con la misión deben tener todos los medios a su alcance. A la banca se le debe exigir porque la hemos rescatado con el aval de todos nosotros y lo que vemos es que privilegia a la administración. Encima vemos cómo despiden a otros 700 trabajadores en Canarias o Navarra. Les hemos garantizado su supervivencia pero no revierten ese compromiso social con los que generan empleo”.

-Habla de crédito, pero es conve-

niente preguntarse si esas nuevas inversiones que le gustaría acometer son genuinamente rentables.

“Por supuesto, soy un gran defensor de la empresa familiar [presidió y forma parte del consejo de dirección de la Asociación de la Empresa Familiar de Canarias] y una de sus características esenciales es su vocación de continuidad y su capacidad para crear -y mantener- empleo. Por eso es esencial apoyar a las empresas que lo generan. En estos momentos es esencial echar una mano, porque, caso contra-

rio, habrá muchas empresas que se queden por el camino”.

-¿Qué le genera incertidumbres en el horizonte?

“Aquí se toman decisiones muy macro sin pensar en lo micro. Yo no podría plantearme subir al Teide cada mañana sin saber previamente cómo estoy de salud. Algo así ocurre con las relaciones con la administración. De repente vienen y te cambian la legislación o te comentan que a partir de ahora han creado una gran central de compras. Ves las condiciones y ya sabes que están

pensadas para las grandes multinacionales del sector. Dicen que ahorran, pero por el camino arruinan un montón de proyectos de empresas pequeñas, sustituidos por un fondo de capital riesgo del que no se sabe dónde está el dinero”.

-Cuestiona que se produzca ahorro.

“Tengo mis dudas, puede ser que en algo concreto sí, pero el cómputo debe ser global y medirse también los efectos negativos. Estos normalmente no salen en esas cuentas, así que sí, me gustaría que me los explicaran bien”.

-¿Hay formas más eficientes de hacerlo?

“Por supuesto. Es que esas economías de escala habría que analizarlas muy bien, más si no las juzgamos solo por sus intenciones sino por todas aquellas cosas que quizás no parecen tan evidentes. Nosotros en Fermón mantenemos una relación permanente con los clientes, si reciben una mejora económica nos avisan y las revisamos juntos, intentamos negociar porque es esencial para el buen funcionamiento del negocio. No se puede uno desentender de esas realidades, ni acordarte de un cliente una vez al año”.

-Pero esos presupuestos no se dan en la administración.

“¿Y por qué no cambia? Da la sensación de que prefiere cargarse todo el tejido productivo antes que implementar cambios, con el agravante de que lo hacen con nuestro dinero, es decir, pagamos porque nos dañen. No tiene ningún pase, nos pasamos la vida innovando, buscando nuevos mercados, descubriendo oportunidades nuevas de negocios, adecuando nuestros planes y objetivos estratégicos a las demandas cambiantes de la sociedad en las que nos movemos. Pero ellos no, no parece que sea justo que no haga lo que exige luego al sector privado”.

-Tampoco parece que eso sea algo que vaya a corregirse.

“Debería, cada día hay una nueva ley, sin plan alguno, improvisando sistemáticamente. Gestionar así es muy complicado, no es algo al alcance de una pyme, no se puede competir en esas condiciones con las grandes multinacionales”.

-Aun así, parece que se recuperan.

“Tenemos base en Tenerife y Valencia y vendemos a muchos países. Incluso el hospital Grace Kelly de Mónaco es cliente nuestro, no en una gran cantidad, pero sí nos llena de satisfacción. Llegamos a tener 55 trabajadores, pasamos a 16 y ahora ya estamos en 33. La crisis ha sido muy dura, los hospitales casi no se han renovado, aunque ahora parece que empiezan a contratar de nuevo”.