

Las estrategias de las empresas que están al otro lado de la crisis

Fitotrans y los grupos Yllera, Cascajares y Tejedor Pérez explican los planes de futuro de sus negocios tras lograr el crecimiento de los balances

VALLADOLID. La crisis económica ha vaciado algunos polígonos industriales, calles antes consideradas comerciales y zonas urbanas donde se concentraban las empresas de servicios. Seis años después de las quiebras bancarias que desencadenaron el fin de la confianza en los apuntes bancarios el panorama económico ha cambiado. Algunos de los que sobreviven a las oleadas de recesiones que cruzan España y la Unión Europea mantienen una actividad económica distinta a la que era su fortaleza en los primeros compases de la sinfonía de la depresión. Los Desayunos Empresariales que organiza El Norte de Castilla con la agencia Comunicación Profesional quisieron hacer cuatro años conocer la opinión de cinco empresas de éxito en medio del marasmo económico. La inactividad parecía entonces, en 2009, no afectar a sus balances. Sus representantes han tenido la amabilidad de contar, año a año desde entonces cada mes de marzo, cuáles eran las razones por la que a sus compañías, les iba menos mal que a otras. Cuatro años después, en marzo de 2013, aclaran qué estrategias les sirven para que les vaya bien.

Los asistentes

A la cita acude Jesús Yllera, ahora expresidente de Grupo Yllera, pero aún en activo en el liderazgo de esta compañía vinícola. A su lado, Benito Tejedor, presidente del grupo de empresas Tejedor Pérez en el que se engloban firmas como Postquam o Tedita. El presidente de Fitotrans, José Luis Casado, es otro de los asistentes a la convocatoria en los salones del hotel Novotel el Palero, de Valladolid y junto a él, Alfonso Jiménez Vila, presidente de Cascajares, grupo hoy formado por las firmas Cascajares, La Carnala y Chef Brigade, la filial canadiense. No pudo estar presente por hallarse de viaje el quinto componente de aquella mesa inicia Daniel Tejada, director general de Lex Nova, compañía integrada en la actualidad en la multinacional Thomson Reuters.

Empezaron el debate nada más tomar asiento. Sin prisas, pero sin tiempo que perder comentan la nueva situación de Jesús Yllera, que pese a todo, afirma, mantiene su condi-



JULIO G. GALZADA

ción de empresarios. «El que es torero es torero siempre, así que el que es empresario, lo es hasta que se muere», ratifica José Luis Casado. «El empresario nace y se muere como empresario, quizá no tan activo, pero dándole vueltas al coco. Por ejemplo, ya no firmo, por quitarme de responsabilidades, pero voy a diario», explica el bodeguero.

Siempre empresarios

¿Disfrutan con lo que hacen?, ¿tienen compensación?, pregunta el moderador. Para Casado hay compensación: «la realización personal y si además se alcanza la económica, pues miel sobre hojuelas», responde. Y Benito Tejedor ofrece su vi-

sión: «El empresario es alguien que quiere hacer su faena bien, como quien quiere escribir una buena novela, o el torero que busca una buena faena taurina. No se trata solo de dinero, si no de dejar las cosas bien organizadas para la siguiente generación. En mi caso esto es vital. Dejar a mi gente esto bien organizado para que funcione en el futuro. Esa es el fin, no es dinero, razona. Francisco Suárez, director de Comunicación Profesional, añade un concepto: la necesidad de que se valore el trabajo de los empresarios cuando los escándalos de corrupción salpican a la clase empresarial. Lo comenta Yllera: «Gracias a la democracia ahora sabemos estas cosas. Pero en todos los países hay corruptos. Donde hay personas hay debilidades, se cometen pecados».

«Perdona Jesús pero no lo podemos dejar así -tercia Tejedor-. El 99% de los empresarios no son corruptos, son señores

INDUSTRIA CASCAJARES

► **Facturación.** El grupo facturaba 6 millones de euros en 2009 y ha pasado a 7 millones de euros.

► **Plantilla.** El número de trabajadores se mantiene estable en torno a los setenta empleados.

Alfonso Jiménez-Vila Presidente de Cascajares

«De esta crisis van a salir muchos Amancios Ortega»

«Soy superpositivo y estoy de acuerdo en que la innovación es positiva, pero hay que adaptarse. No podemos hacer aquí lo mismo que en Japón, porque allí nos piden otras cosas. Esta crisis es buena porque los jóvenes van a tener que esforzarse y el ser humano, cuando le exige, sabe dar mucho más. Van a salir muchos Amancios Ortega con muchas ideas de negocio».

GRUPO TEJEDOR PÉREZ

► **Facturación.** El grupo facturaba 17 millones en conjunto en 2009 y ahora, casi 30 millones.

► **Plantilla.** El conjunto del grupo de empresas se mantiene en torno a los 160 empleados.

Benito Tejedor Pérez Presidente Grupo Tejedor

«La plantilla aumentará, porque nos va bien»

«El número de empleados en la planta de cosméticos se ha duplicado y aumentará. Nos va bien con nuestro producto, porque llega barato hasta el consumidor. Crecemos en cosméticos a un ritmo de más del 20% y creo que tiene que ver con la calidad. Ha comenzado a crecer la venta de material de equipamiento para peluqueros. Esperamos que se mantenga».

José Luis Casado, Jesús Yllera, Benito Tejedor Pérez y Alfonso Jiménez, a las puertas del hotel. :: GABRIEL VILLAMIL



que se dejan la piel para que su empresa vaya bien. Estamos llegando a una situación donde se mete a todos en el mismo saco y el 99% de los empresarios son gente honrada que trabaja con todas sus fuerzas para sacar su empresa adelante. ¿Que hay alguno?, ¡pues claro!, pero no todos», sentencia.

¿Pero se trabaja mejor en un ambiente corrupto o limpio?, inquiere el moderador. «Pero por favor!, si una empresa que no sea limpia va a durar tres meses», afirma Benito Tejedor. «Esas empresas tienen las patas muy cortas», agrega Jiménez. «A las pruebas nos remitimos», apunta Casado. «Claro, claro, van cayendo todas», concluye Tejedor.

Creación de valor

Jiménez precisa que «a los empresarios de raza lo que nos gusta es crear valor y eso significa crear valor sano, de verdad. Ser corrupto y tener por detrás cosas que no puedes contar tiene las patas muy cortas. Al final se sabe».

¿Y esta situación hace daño a las empresas?, apuntan en la mesa. «Lo que hace daño es la publicidad que se da a cada caso. No es proporcional la corrupción que hay en el mundo de la empresa con la publicidad que se ha hecho de ella en los últimos meses», critica Tejedor y lo cierra Jesús Yllera: «Empresario no es el que hace fraudes y trampas a la sociedad, todo lo contrario, lo es quien se siente orgulloso de serlo y trabajar creando para los demás».

«Pues que sirva este desayuno como ejemplo de empresarios de raza», propone Francisco Suárez. Nuevo asunto: ¿Nos pasará que dentro de treinta años tendremos un exceso de emprendedores y faltarán operarios de línea?

GRUPO YLLERA

► **Facturación.** Ha pasado de 7 millones en 2009 a 8 millones en 2012 por la venta exterior.

► **Plantilla.** El número de empleados no se ha modificado y se han incorporado comerciales.

Jesús Yllera

Expresidente Grupo Yllera
«Crecemos gracias a la innovación y a la exportación»

«Hemos crecido un poco después de unos años difíciles y ha sido gracias a la innovación y a la exportación. Nuestro producto se consume hoy menos en España a pesar de que se han reducido los márgenes, por eso tenemos que salir a los mercados exteriores. Ahora se exporta mucho más y se está haciendo un esfuerzo en el exterior».

«Empresario no es quien hace fraudes, sino quien se siente orgulloso creando para los demás»

«Si se demuestra la responsabilidad y el esfuerzo también se pueden exigir derechos»

Alfonso Jiménez entiende que el operario «también tiene que ser emprendedor, porque quien se pasa treinta años haciendo lo mismo y no es capaz de llevar a cabo un emprendimiento en su pequeña actividad y responsabilidad, siempre será un mal operario», comenta. ¿Y cómo se motiva? «Que los equipos no estén motivados e ilusionados es culpa de los jefes», asegura Alfonso Jiménez. «Y las empresas tienen que llevar a cabo un trabajo de reciclaje. Hace falta preparar más», apostilla Yllera.

José Luis Casado cree que el valor de una empresa es el de su equipo. «Mi equipo tiene mi cultura, mis sensaciones de que si no tiran del carro estorban a los demás. Están a la misma altura de esfuerzo, de responsabilidad y de confianza. Si se demuestra la responsabilidad y esfuerzo se pueden exigir derechos». Benito Tejedor reconoce que «hoy hacer equipos no es fácil, aunque si lo consigues, funcionan. Tengo 35 comerciales que hablan varios idiomas, que se hacen sesenta ferias al año. Y van encantados, pero ha costado mucho hacer ese grupo».

FITOTRANS

► **Facturación.** La empresa de transporte ha pasado de 5,7 millones a 6,7 millones en 2012.

► **Plantilla.** El número se mantiene estable en torno a 60, con cinco centros de trabajo.

José Luis Casado

Presidente de Fitotrans
«Vamos a seguir en nuestra línea de seguridad»

«Mi problema es que lo que he crecido en estos cuatro años lo puedo decrecer en 2013, porque algunos clientes se me han ido a pesar del riesgo de jugar a reducir los costes en el transporte y el almacenaje de productos químicos. Pero vamos a seguir en nuestra línea de seguridad y de respeto a la legislación y, por supuesto, a la imagen de nuestros clientes».

«Me llama la atención -indica Suárez- de que en vuestra empresa la gente tenga la sensación de orgullo de trabajar en Cascajares». «Es que tengo un equipo de no me lo merezco», asevera Alfonso Jiménez. «Si, si te lo mereces porque lo has hecho tú», le responde Casado.

La acción de la reforma

¿La reforma laboral ha servido? «Los empresarios vivimos de contratar», replica Alfonso Jiménez. «Despedir es un drama! Si llevas diez o quince años con un trabajador, perderlo es un drama. La reforma busca agilizar el sistema, que vengan más empresas, que haya más consumo y salgamos de esta situación», agrega.

Benito Tejedor matiza que «para la empresa que va igual de bien que antes de la crisis, la reforma no tiene ventajas. Si despidio, tengo que cumplir con las mismas indemnizaciones que antes, porque mi empresa crece y continúa creciendo. La reforma beneficia a la empresa que va mal, que tiene posibilidades de rebajar la plantilla sin tener que sufrir grandes pérdidas», aclara.

Previsiones

¿Cómo ven estas empresas el año actual?, ¿y el próximo?

«Mucho mejor en el sector cosméticos y peor en la revista que puimos en marcha. En la enseñanza, va igual y la veo con muchísimo futuro», adelanta Benito Tejedor. Se basa en que han comenzado a recibir pedidos de nuevos equipamientos para peluquería, algo que no había ocurrido en los últimos años. «En el caso de la cosmética, hace cuatro años vendíamos para peluqueros, pero hemos entrado en muchos supermercados y fabricamos marcas blancas para otros», manifiesta. «Pues mi negocio es distinto», admite Alfonso Jiménez que basa su metamorfosis en la innovación. «No solo en producto. En todo, en la manera de vender, en la forma de comprar. Gracias a que hemos hecho clientes nuevos y hemos abierto mercados hemos absorbido la caída en el mercado tradicional y crecer un poco. El negocio de Canadá va bien y hemos apostado por el negocio en línea, que ha ido muy bien. ¿Cómo vemos el futuro? Mejor. Ahora las empresas que quedamos son las que hacemos las cosas bien».

Hace cuatro años habían decaído las ventas y estamos remontando. Nuestro producto se consume hoy menos en España, pero se está haciendo un esfuerzo en el exterior, comenta Jesús Yllera. José Luis Casado, por último teme al año 2012, porque la economía no da visos de remontar, pero Fitotrans «seguirá en su línea de seguridad y de respeto a la legislación y la imagen de nuestros clientes. Sigo apostando por la innovación y a la expansión la tengo respeto. Entrar en otro país es difícil sin un socio que conozca el mercado. Nuestra estrategia es seguir cerrando el círculo en torno a las necesidades logísticas de nuestros clientes», anuncia. Los resultados se conocerán en 2014.