

DESAYUNOS
EMPRESARIALES

Organizan:

El Norte de Castilla

agencia:
comunicación profesional

Colabora:



Empresarios de 24 horas al día

Cuatro industrias salmantinas desvelan las estrategias de sus negocios para estar en primera línea



JULIO G. CALZADA

✉ juliocalzada@elnortedecastilla.es

VALLADOLID. El motor de la economía en Castilla y León lo constituyen miles de empresas, la cifra ronda las 160.000, de las que más del 90% son compañías pequeñas y medianas, con plantillas en casi todas ellas inferiores a las diez personas. Componen el cuerpo de la actividad económica en la región y representan el mayor peso en el empleo. Repartidas por todo el territorio de la comunidad autónoma, los Desayunos Empresariales que organiza El Norte de Castilla y la agencia Comunicación Profesional han querido en esta ocasión analizar la potencia de algunas de primera fila radicadas en Salamanca.

Al encuentro en el hotel Palacio de San Esteban de la capital salmantina acudieron Carlos Bernabéu, fundador de la empresa Arborea, especializada en la fabricación de aeronaves teledirigidas, y junto a él participó en el evento Juan Antonio Ortiz de Urbina Vicente, presidente de Grupo Mirat, en cuyo seno, la fábrica original comenzó a funcionar en el año 1812; ha cumplido por tanto dos siglos y algunos de sus títulos están en manos de la séptima generación de accionistas. Otro de los invitados fue José Gómez, responsable de la empresa Joselito, una de las grandes firmas del jamón en España, y cerró el grupo Eustaquio Andrés, presidente de Grupo Neumáticos Andrés, con una amplia trayectoria de actividad en la zona. A lo largo de hora y media, los invitados, acompañados por el director de El Norte de Castilla, Carlos Aganzo, debatieron sobre las necesidades y las dificultades de las industrias y los negocios situados en el oeste de la comunidad autónoma, de las ventajas del comercio con Portugal o de las estrategias para que sus empresas superen la crisis.

Primera salida

La primera salida de los Desayunos Empresariales de su lugar habitual de los anteriores cuarenta encuentros, en Valladolid, ha sido Salamanca, donde El Norte de Castilla inicia aventura periodística o donde esta reunión organizada con la agencia Comunicación Profesional se convoca bajo el título de 'El mundo empresarial en Salamanca'. Y la iniciativa tiene réplica de agradecimiento en el primer turno

de palabra de Eustaquio Andrés: «Me llegan invitaciones para asistir a foros, encuentros, desayunos, pero nos exigen desplazarnos a Valladolid y agradeceremos que seáis vosotros los que venís», le dice a Carlos Aganzo, a quien acompañan en la mesa del encuentro el jefe de Opinión del diario, José María Cillero, y el coordinador de la edición salmantina, Isidro L. Serrano. Primera coincidencia: la situación geográfica pesa sobre los negocios. «Estamos olvidados», dice Andrés. «Lejos de las grandes unidades de consumo en España. Es verdad que cerca de Valladolid, o de Zamora o Cáceres, pero eso es un consumo relativamente pequeño. El gran consumo en España está en el Norte, en Cataluña, en Levante o en Madrid», enumera. Consecuencia: «En Salamanca ha sido difícil crecer. Hemos estado casi aislados hasta que comenzó a funcionar la autovía, pero seguimos sin un transporte eficiente por tren. La falta de infraestructuras nos perjudica. Y a pesar de estas dificultades, hemos podido salir adelante», razona.

Las infraestructuras volverán al debate varias veces durante la charla, como cuando José Gómez, a quien su negocio mantiene en viaje permanente por el mundo, protesta por la falta de vuelos directos a buena parte de Asia y eso, sin contar que la salida es obligada desde Madrid. «Y esas trabas para el jamón se han roto si está en 55 países», inquiere Carlos Aganzo. «Para introducir un producto cárnico hay que llegar a acuerdos con esos países, por ejemplo en sanidad, y eso lleva tiempo. Necesitamos que se agilice a la velocidad del rayo, no que

La ventaja de diversificar

Juan Antonio Ortiz de Urbina Vicente coincide con Andrés. «Estamos en una zona bastante despoblada y lejos de las grandes unidades de consumo». Admite que con esas cartas juegan los salmantinos su partida y explica la fórmula de su grupo: la diversificación, con empresas en León o en Asturias. Y aunque la cercanía con Portugal pone a tiro un mercado, «la desgracia es que lo que pega con nosotros es la zona pobre», precisa. Centrada en el cam-

po, la estructura de la compañía que preside sigue los avatares del sector, y ahora es optimista. «En el campo las cosas van mejor», afirma. Sus preocupaciones se centran en la pérdida de confianza en España por las constantes noticias de corrupción. «Quizá no afecta a la venta de mis productos, o de los neumáticos del Grupo Andrés, pero esa desazón... genera una inseguridad tremenda», argumenta. «Ayudaría un concepto claro de en qué país estamos y qué normas hay, pregunta Carlos Aganzo. «Ayudaría al menos a no crear mala sangre. Permitiría explicar al consumidor la normalidad en la que estamos», responde Ortiz de Urbina.

Moral y comparativas

«Es que venimos de una hecatombe», exclama Gómez. «Exportamos a cincuenta y cinco países y esto ha sido un caballo de batalla en los últimos años, sobre todo tras la caída en España, pero nos vemos desamparados. No podemos exportar a más países porque no tenemos licencia y el Gobierno no hace un esfuerzo para dar mayor agilidad a los trámites burocráticos». Otro asunto que surge varias veces sobre la mesa: la burocracia. «Y esas trabas para el jamón se han roto si está en 55 países», inquiere Carlos Aganzo. «Para introducir un producto cárnico hay que llegar a acuerdos con esos países, por ejemplo en sanidad, y eso lleva tiempo. Necesitamos que se agilice a la velocidad del rayo, no que

Optimismo tras el verano

Sin 'brotes verdes' a la vista, los cuatro se muestran más optimistas que hace unos meses sobre la evolución económica. «Desde un poco antes del verano existe otro lenguaje», comenta Andrés. «Se ha creado una idea distinta en la gente y un poco de ilusión. Hemos tenido un mes de septiembre increíble en Salamanca. Con unas ferias que todas las cafeterías estaban llenas y no se podía andar por la calle», narra. «Y ha sido solo con ese mensaje de optimismo?, se interesa Aganzo. «Es que si hablan desde el Gobierno de que estamos saliendo,

estemos años. Porque en muchos casos, cuando llegamos, Italia lleva allí veinte años», responde Gómez.

Con ritmos diferentes

«Hay un desfase de ritmo importantísimo entre los empresarios y la Administración española gestionando nuestras solicitudes. Ese es uno de los problemas de ser empresario en Salamanca y en España», tercia Carlos Bernabéu. El presidente de la compañía de pequeñas aeronaves no tripuladas resalta que, frente a los otros tres negocios, el de Arborea es más pequeño. «Acabamos de incorporar a nuestro accionariado a Iberdrola y CDTI y eso nos ha dado un empuje grande», apunta. Pero la empresa se siente aún ligera, ágil, «Las empresas grandes, con mucho personal e inversiones fuertes, tienen más difícil dar un giro», señala. Por eso, piensa que «esta situación desastrosa que vivimos quizá no es tan perjudicial para los pequeños innovadores, que tenemos oportu-

idades y en Castilla y León, en Salamanca, hay talento para generar cosas a nivel mundial, y lo estamos demostrando por muchas empresas vinculadas al parque científico, en muchos niveles, de la mano de pequeños empresarios», aclara. Y de nuevo referencias y críticas al lastre que considera «histórico» en España, la burocracia. «Para ser empresario hay que cumplir 25.000 normas, que son 27.000 en Cataluña, una ventaja más del nacionalismo. Esto genera costes enormes a las empresas grandes, como las vestras, porque hay que dedicar gente

y desde Europa confirman que España remonta y el Fondo Monetario Internacional asegura que España sale de la crisis, y bien, eso cambia la idea de la gente, crea ilusión. Aunque el dinero que tenga en el bolsillo es el mismo y no hayamos salido de la crisis ni nadie nade en la abundancia, pero se ayuda al consumo», explica Eustaquio Andrés. «Como empresarios, es importante mantener la moral, y es verdad que muchas de las noticias que estamos saliendo ha ayudado. Lo hemos notado en las ventas desde julio para acá», ratifica José Gómez. «Nosotros un poco antes incluso, quizá desde Semana Santa», apostilla Andrés.

«Hay que cumplir 25.000 normas, y eso genera costes. Hay que dedicar personal a lidiar con la Administración»

«Hay que cumplir 25.000 normas, y eso genera costes. Hay que dedicar personal a lidiar con la Administración»

profesionales para lidiar con la Administración pública y genera la paralización de los pequeños, que perdemos un tiempo precioso porque, o atendemos a esas 25.000 normas o trabajamos, pero hacer las dos cosas a la vez es difícil, cuando no imposible», indica Bernabéu. Y lo anterior genera otro problema: la inseguridad jurídica, «que se traduce en cambios de normativas a criterio del Gobierno de turno contradictorias. Eso hipoteca la inversión y la expansión internacional», critica.

Las ventajas del pequeño

Eustaquio Andrés le encuentra ventajas al tamaño, claro que mediante la aplicación de estrategias para competir con las multinacionales. Las empresas familiares, como la suya, son más ágiles en la resolución de las dificultades. «Nos reunimos si hace falta cada cinco minutos», asegura. «Y en este momento hay que hacer mucha más gestión que antes», aconseja. Su estrategia se basa en encontrar las debilidades de la competencia. «Decidi venir a este encuentro porque pensaba que no era perder el tiempo. Hoy un empresario no puede perder el tiempo, tiene que estar encima de su negocio. Y si antes trabajaba muchas horas, ahora más, todo el día. Esto es gestión», agrega. El resto asiente. Para todos esa es la base de la estrategia y coinciden: hoy un empresario, más que nunca, lo tiene que ser 24 horas al día, y su empresa, su negocio, también. «Ahora damos más facilidades para atender. Tenemos una página web dinámica, no estática. Tardas décimas de segundo en hacer el pedido y que este se suba en un camión para su distribución. Y si la multinacional cierra a las seis, nosotros estamos hasta las diez de la noche, pero preparando los pedidos estamos hasta las doce. Pero si hay que estar hasta las tres de la mañana, estamos. Y si pudiésemos no cerrar, no cerraríamos», concluye.



Carlos Bernabéu
Fundador de Arborea
«Debemos abandonar el sillón y hacer un esfuerzo especial»

Presidente de una compañía participada por Iberdrola y CDTI y dedicada a la fabricación de aeronaves teledirigidas, considera necesario «cambiar el concepto de relación para hacer partícipes a los trabajadores de los éxitos de la empresa» y se muestra partidario de las opciones sobre acciones que generen un vínculo entre empleado y empresa.



Eustaquio Andrés Sánchez
Presidente de Grupo Neumáticos Andrés
«Hay que dar más facilidades en la atención al cliente»

«Donde los pequeños empresarios ganamos a las multinacionales es en la capacidad de atención a los clientes. Es donde ellos fallan, si la multinacional cierra a las seis de la tarde, nosotros estamos hasta las diez de la noche, y si pudiésemos no cerrar, no cerraríamos», afirma. La innovación tecnológica hace que el 80% de sus pedidos lleguen por Internet.



Juan Antonio Ortiz de Urbina Vicente
Presidente de Grupo Mirat
«En estos momentos estoy asustado con la educación»

A pesar de que una empresa del grupo ha tenido que aplicar un ERE, Ortiz de Urbina se muestra convencido de que Grupo Mirat seguirá adelante. «Desde el punto de vista de la empresa no veo preocupación inmediata, pero debemos arreglar el problema doméstico y que los partidos se pongan de acuerdo en cuestiones como la Marca España o la educación».



José Gómez
De Jamones Joselito
«Es muy importante que la Administración sea más ágil»

Distribuye a 55 mercados en el mundo, incluido Emiratos Árabes, donde la dificultad de vender productos porcinos es mayor, pero su principal cuita es la falta de agilidad en la respuesta de la Administración pública a muchas de las solicitudes para la obtención de nuevas licencias de exportación. «Ojalá los medios pudiésemos ayudarnos en esto», dice.

Carlos Bernabéu, Juan Antonio Ortiz de Urbina, Eustaquio Andrés y José Gómez en el hotel Palacio de San Esteban. © ÁNGEL ALMEIDA