

«Con empresas de mayor tamaño y fuerza el resultado de la crisis habría sido muy distinto»

Alberto González Director general de la Federación Asturiana de Empresarios

«Los empresarios son reticentes a los procesos de crecimiento. El proyecto Increase no tendrá resultados a corto plazo ni espectaculares»

■ AIDA COLLADO

OVIEDO. La patronal asturiana ha dado un paso al frente y ha convertido sus advertencias sobre la necesidad del crecimiento empresarial de la región en un proyecto, Increase, que con el apoyo financiero de SabadellHerrero se lanza a la dura tarea de convencer a los empresarios de la región de lo imprescindible que es hoy para sus compañías ganar tamaño. No será fácil. Y, según el director general de Fade, Alberto González, los resultados tardarán en verse.

–**Increase combina diferentes asesoramiento: empresarial, jurídico y financiero.**

–Surge como respuesta a la escasa dimensión de las empresas asturianas, un factor que limita su acceso a determinadas estrategias fundamentales para su competitividad. Pretendemos, a través de diferentes palancas, impulsar el salto del tamaño, basándonos en la internacionalización, el desarrollo de productos o servicios innovadores, la eliminación de las barreras que dificultan la financiación y la puesta a disposición de los empresarios asturianos de las alternativas existentes para abordar procesos de crecimiento.

–**Pero no se trata de una preocupación nueva.**

–Hace un montón de años que venimos percibiendo este déficit de la empresa asturiana, que no es exclusivo de ningún sector ni municipio. Es generalizado. Solo hay 120 empresas con más de 200 trabajadores en Asturias y eso es un problema. Cuando analizamos la competitividad de la empresa asturiana está por debajo de la Unión Europea y de países punteros como Alemania. Pero a mismo tamaño, las ratios de competitividad son las mismas.

–**¿Y creen que éste es el momento de dar un paso al frente?**

–Hace cuatro años habíamos propuesto al Principado un proyecto para el crecimiento empresarial, con un enfoque diferente. El Gobierno regional, en aquel momento, no quiso o no pudo atenderlo y nosotros, contumaces con el tema, seguimos dándole vueltas. Más tarde, nos encontramos con SabadellHerrero, que tenía una inquietud similar a la nuestra.

–**Ya cuentan con un buen número de agentes participantes.**

–Al final, Increase se va a plantear bajo el paraguas de Fade, incluyendo a una serie de entidades con experiencia y algo que ofrecer. Banco Sabadell, por ejemplo, aporta la parte de la financiación. También pensamos que podríamos incluir otras posibilidades

de financiación, como el capital riesgo, de ahí la participación de Torsa. Para el tema de consultoría –en lo que se refiere por ejemplo al acompañamiento o la elaboración de un plan estratégico– contamos con Llana Consultores y Vaciero. Además, una parte muy importante en cualquier procedimiento de este tipo –bien sea por fusión, cooperación, creación de una empresa conjunta...– es la legal. En este ámbito tenemos dos socios de arranque: Ontier e LLP Abogados. Pero no hay exclusividad, todos son socios de arranque.

–**La labor de Fade será poner en contacto a las empresas que quieren crecer con quienes pueden atender sus necesidades. ¿Cuáles son?**

–Lo que tenemos que hacer en primer lugar es difundir el proyecto. No es algo que los empresarios asuman de forma natural, al contrario. La empresa es reticente a estos procesos. Por eso, abordaremos una campaña de difusión y sensibilización, que ya empezó en el Fórum EL COMERCIO. Trabajaremos en dos ámbitos, uno más general y otro personalizado. Ya hemos identificado algunos sectores e incluso empresas que podrían ser susceptibles de este tipo de actuaciones. Tras una primera evaluación de los servicios técnicos de Fade, nos reuniremos con la empresa y veremos las ganas o capacidad de hacerlo, le haremos un planteamiento estratégico, obligando a esa reflexión.

–**¿Y a partir de ahí?**

–Necesitará asesoramiento técnico jurídico, un plan financiero y un plan legal. A partir de ahí, avanzar. Vamos a tener que aprender a medida que hacemos camino. Si la empresa quiere continuar, a través de los ‘partners’ que haya seleccionado, optará por tipos de crecimiento distintos en cada caso: incorporación de capital, colaboración entre empresas...

–**Siempre se habla de las dificultades de internacionalizarse para las pymes. ¿Qué más limitaciones provoca el tamaño?**

–De todo tipo. Hubo una crisis fortísima en el país y la región. Si las empresas hubieran tenido mayor tamaño y, por lo tanto, capacidad de negociación con las entidades financieras por su fortaleza de balance el resultado habría sido completamente distinto. El tamaño es primordial desde el punto de vista de la fortaleza negociadora con bancos, clientes o proveedores. También varían los recursos que pueden dedicarle a la innovación y a la atracción del talento. Las empresas pequeñas son menos atractivas para trabajar que las grandes, por sus condiciones de desarrollo laboral y proyección.

–**Increase también pretende ser un ‘think tank’ sobre el crecimiento empresarial. ¿Falta implicación de la administración?**

–Este problema no es exclusivo de Asturias. Hay que pasar de la potencia al acto y desarrollar un proyecto sin



Alberto González, en su despacho de Fade. ■ MARIO ROJAS

muchos visos de éxito, porque los empresarios son reticentes, por ejemplo, a refundar su empresa con el competidor para multiplicar los beneficios... Es un tema complicado de llevar a la práctica, porque los resultados no van a ser a corto plazo ni espectaculares. Serán a largo plazo y contenidos. Pero, nosotros, con obtener una operación en un año nos damos por satisfechos.

–**¿Y es el Gobierno consciente de este problema?**

–El Gobierno regional, en general, y los políticos, en particular, son poco conscientes de los problemas reales de las empresas. Escuchan y tienen buena voluntad, pero con eso solo no sirve. Hay que articular iniciativas concretas, con el riesgo de que no salgan bien.

–**Hay muchos frentes que atender.**

–El principal es la falta de dinamismo para globalizarse. Hay un solo mercado, que es el mundo. La empresa, grande o pequeña, asturiana o no, que no tenga en cuenta esto tiene pocas posibilidades. ¿Quién iba a pensar que los zapatos se iban a comprar por internet? Todo está cambiando a una velocidad tremenda. Otro gran problema es la digitalización: falta mucho camino por recorrer. Tampoco en el ámbito de los recursos humanos

tróleo... Hay una gran cantidad de variables macro que pueden afectar de una forma brutal al crecimiento de forma negativa o positiva. No me atrevo a decir lo que va a ocurrir, porque es impredecible. Espero que al final impere la cordura y poco a poco vayamos hacia un entorno global más estable.

–**¿Y de puertas para dentro?**

–La alegría va por barrios. Hay sectores vendiendo, compitiendo, ganando mercados a pesar de todo y otros, desgraciadamente, no. Hay que acostumbrarse a esto: no todos irán bien siempre. También tenemos que acostumbrarnos a analizar, como otras comunidades, cuáles son los sectores más competitivos, qué garantiza su crecimiento y desarrollo. Esos son en los que deberíamos volcarnos.

–**La falta de Gobierno de la nación ya ha empezado a notarse en los indicadores económicos.**

–Hace un mes, el informe del BBVA estimaba ya una repercusión de medio punto en el crecimiento de este año. Calcule otros dos meses así...

–**«Negociación activa»**

–**Fade recibió la semana pasada el marco financiero, de unos 2.000 millones, elaborado por el Gobierno del Principado para la concertación. ¿Qué le parece?**

–Se trataba de un marco absolutamente provisional. Me parece una falta de respeto que se haya trasladado a la luz pública, ya que estaba aún por negociar y era seguro que iba a cambiar. Lo que se puso encima de la mesa a nosotros no nos sirve. Era solo un avance y ya está retirado. Cada poco tenemos reuniones, estamos en una fase de negociación muy activa.

–**¿Por qué no les sirvió la propuesta del Ejecutivo?**

–Había muchos desequilibrios entre partidas. Dentro de ellas, no se manejaban conceptos homogéneos. Y, además, no respondía a los criterios que puso Fade sobre la mesa para la concertación: establecer palancas que permitan el crecimiento y la modernización de la región.

–**Los sindicatos dicen que sin inversión el acuerdo será papel mojado.**

–Somos plenamente conscientes de la situación económica del Gobierno del Principado. Somos una región pequeña con una serie de restricciones a la hora de analizar los ingresos públicos, en la que se ha incrementado la carga financiera derivada de años anteriores y a la que afecta la reducción de gasto público que impera en el país por imposición de Europa. Pero también sabemos que hay bastante margen para mejorar en la gestión de los fondos públicos y que es necesaria más inversión. No todo es gasto corriente y social. Cada euro que se destina a inversión va a tener un efecto multiplicador. Puede que en España nos hayamos pasado en algún momento; pero, ahora, lo que ya existe o se mantiene o se deprecia. Luego, si queremos mantener niveles de competitividad, volver a construirlo costará mucho más.

«El marco financiero presentado en la concertación no nos servía y ya está retirado»

«Lo que ya existe o se mantiene o se deprecia. Volver a construirlo costará mucho más»

Asturias camina tan rápido como debería. Tendríamos que ser más innovadores y rápidos.

–**La economía asturiana creció un 3,1% en 2015, por encima de las previsiones. ¿La desaceleración prevista para 2016 será muy acentuada?**

–Además de la situación china, hay que tener en cuenta el ‘Brexit’, la inflación negativa impulsada por el Banco de Japón, las incógnitas de la política monetaria internacional, las elecciones de Estados Unidos, cómo evolucionará Sudamérica tras las elecciones de Brasil, el precio del pe-