

LAS PROVINCIAS

VALENCIA



Fecha: 18/07/2010

Tema: Improven

Página: 9

«Es la hora de los empresarios»

Eduardo Navarro Socio director de Improven Defiende que no es momento de quejarse sino de actuar y de tomar la iniciativa

JUAN SANCHIS



xxxxx@lasprovincias.es

—¿Cómo ve la situación?

—Mi percepción, después de estar en contacto con unas 200 empresas, es que el paro no va a mejorar a corto plazo. Por un lado, hay muchas firmas esperando la reforma laboral por si le cuesta menos despedir. Además, los ERE de suspensión que se hicieron en su mayoría se convertirán en expedientes de extinción. A ello se une que las empresas en general no van bien y no hay sectores en la Comunitat grandes generadores de empleo.

—Pero todo el mundo habla de los sectores emergentes vinculados a la innovación.

—Existe una gran falacia sobre las empresas tecnológicas. No son grandes generadoras de empleo. Trabajo en cantidad la produce la construcción y esta no va a volver a corto plazo. Además, hay que tener en cuenta que los recortes que se han producido en la inversión pública han cambiado el negocio para las empresas medianas, grandes en la Comunitat, que se dedican a la obra pública.

—¿Prevé algún cambio?

—Si lo hay, será a peor. Los concesionarios lo van a pasar mal con el fin del Plan 2000E y no hay ningún sector que funcione para generar empleo en cantidad. Como el PIB no va a crecer más de 2%,

el paro seguirá alto en la Comunitat.

—¿Alguna buena noticia?

—La buena noticia es que en este entorno complicado las empresas que actúan bien se están reforzando. Que España se hunde lo sabemos todos. Pero las firmas que hacen los deberes están empezando a funcionar de otra manera. No podemos quedarnos con el discurso fácil de que todo se hunde y yo también. Los empresarios deben plantearse si pueden salir reforzados de la crisis. Y la respuesta es sí. Aunque España está fastidiada, las empresas pueden hacer cosas y salir reforzadas.

—¿Y el Gobierno?

—Es el tiempo de actuar de los empresarios porque el Gobierno hará o no, ya veremos. Pero, independientemente, tiene que plantearse que hace con su fábrica. No puede permitirse perder el tiempo con quejas sobre la macroeconomía, la política del Gobierno o las primas de la energías renovables. Tiene que pensar qué producto van a hacer, qué estrategia seguirán o cómo venderán más.

—¿Qué es hacer los deberes?

—Que el empresario coja el toro por los cuernos, que se haga a la idea de cómo está la situación y tome decisiones. No es tan importante hacerlo bien como empezar. Estudiar como mejorar las ventas, fomentar el crecimiento, bien con fusiones o bien con adquisiciones, reestructurando la organización y refinanciando la deuda.



Eduardo Navarro, en las oficinas de Improven. :: JESÚS SIGNES

—¿Cuáles son sus recomendaciones a los empresarios?

—Ahora damos tres consejos fundamentalmente. Coger tamaño. En la Comunitat hay muchas pymes que no son competitivas. El segundo punto es la internacionalización, para lo que se necesita tamaño. Supone vender, comprar y fabricar en el extranjero, ya que estamos en una economía global.

—¿Cómo están las empresas valencianas?

—Algunas venden fuera pero no son globales. Ya es algo pero creo que en estos momentos, para estar tranquilos, una empresa tiene que vender la mitad de la producción en el extranjero.

—¿Y el tercer consejo?

—Se trata de gestionar bien. En la Comunitat hay mucho emprendedor, pero no tantos gestores y ahora hay que hacerlo bien.

—¿Y qué hacer para tenerlos?

—La gestión es un arte y un método. Una parte se puede adquirir en las escuelas de ne-

PERFIL

Eduardo Navarro es socio director de Improven, consultora de empresas. Ha participado en más de 40 comités de dirección y administración en los últimos años y ha aconsejado a más de 200 firmas.

gocio pero otra es natural. La experiencia es muy importante y creo que en este aspecto en la Comunitat no hay muchas empresas escuella como en Madrid o Barcelona. Las firmas valencianas tienen que coger la senda virtuosa y salir del círculo negativo en el que se encuentran.

—¿La estructura empresarial de la Comunitat no hace difícil la concentración por la que apuesta?

—Muchas empresas son familiares, lo que convierte la venta o la fusión en una cuestión emocional. La consecuencia es que sólo van a ganar tamaño unas pocas y estas tendrán ventajas.

—¿Cuáles son los sectores con más necesidades?

—Las constructoras van a tener que hacer algo en este momento. También tiene un problema de tamaño la cerámica y la auxiliar del automóvil. Aunque hay que reconocer que no es fácil. Muchos empresarios llevan 40 años trabajando y ahora ven como se les muere el fruto de su esfuerzo. Para muchos es como vender un hijo.

—¿Pensaba alguien que la crisis iba a ser tan fuerte?

—Preveíamos una crisis inmobiliaria porque lo que pasaba no era normal. Pero nadie esperaba la crisis que nos está afectando que se une a la de los sectores industriales que ya estaba en España desde hace años. Y, desde luego, nadie esperaba la magnitud.