

VII Jornadas de empresas Caja Madrid-El Nuevo Lunes

La innovación y la internacionalización, claves para el crecimiento empresarial

J. I. Sanz - 28/10/2009

Por si todavía queda algún empresario de Ciudad Real que tenía dudas, este miércoles le pudieron ser solventadas en gran parte gracias a las VII Jornadas de Empresas que han organizado en la capital el semanario económico El Nuevo Lunes y Caja Madrid. La innovación y la internacionalización son factores clave para el desarrollo y el crecimiento de una empresa.



Las jornadas se iniciaron con una mesa redonda sobre 'Instrumentos de financiación y vías de internacionalización, innovación y fomento empresarial en el contexto actual', en el que participaron dos expertos de la entidad financiera, Jesús Fernández, director del Área de Marketing Empresas; y Miguel Ángel Montalvo, director de Comercio Exterior; junto a Javier Vega, director del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX); y Santiago Fernández de Lis, socio director del área internacional de AFI (Analistas Financieros Internacionales).

Vega indicó que la función del IPEX es "ser útiles a las empresas de la región cuando quieran salir a los mercados exteriores" y aseguró que en Castilla-La Mancha, y también en Ciudad Real, "hay empresas de referencia mundial en muy diversos sectores".

La internacionalización juega un papel fundamental en el crecimiento de una empresa. Así lo confirmó Vega: "Hay que estar permanentemente innovando ya que aquellas empresas que son innovadoras, son las que se externalizan (salen al mercado exterior); por el contrario, las empresas que están fuera son las que primero se informan de las innovaciones".

Parecería el juego de la pescadilla que se muerde la cola o el de la gallina y el huevo, pero el mensaje es claro: cualquier empresa que quiera crecer debe estar en el mercado exterior, debe conocerlo y debe saber cómo participar en ese mercado.

El director del IPEX recomienda, de este modo, "que las empresas estén pendientes del mercado exterior".

En su exposición, Vega dio algunas de las claves para afrontar de una manera competitiva la salida al mercado internacional: la innovación permanente; los recursos humanos; las fuentes de conocimiento; y las alianzas estratégicas.

Además, por si algunos empresarios y expertos no se han dado cuenta todavía, el director del IPEX

declaró con convicción que "el negocio se desplaza hacia el mundo asiático", y añadió que "habría que hablar de un G2, formado por Estados Unidos y China".

Para Vega, es muy importante los recursos humanos con los que cuenta una empresa a la hora de dar el salto hacia el mercado exterior. El IPEX también se encarga de formar y captar talentos, gracias al programa de Gestores a Tiempo Compartido (GTP) y a las becas que concede.

Además, recordó que en la Universidad de Castilla-La Mancha se imparte el Máster de Comercio Exterior, "que está entre los mejores del país, según la revista Emprendedores".

También fue de amplio interés la exposición de Montalvo, director de Comercio Exterior de Caja Madrid, que puso sobre la mesa tres ejemplos de situaciones reales en las que una empresa española va a hacer una venta en países del mercado exterior. Abogó Montalvo porque siempre se cuente con un crédito documentario, que garantiza el pago por parte de ese comprador extranjero.

Aseguró el director de Comercio Exterior que en la entidad en la que trabaja, Caja Madrid, "no tenemos un catálogo de productos de financiación para mostrar al cliente, lo que tenemos es un traje a medida del cliente".

Para quitar miedos a todos aquellos empresarios que no se atreven a lanzarse a la aventura del comercio exterior, Montalvo dijo que "hay que comerse el mundo, porque si no otros se lo van a comer". Y finalizó diciendo que "todo se puede exportar, y si se puede exportar, se puede financiar".

El IPEX colabora regularmente con unas 1.000 empresas que facturan 3.000 millones de euros

Javier Vega, director del IPEX, dijo que "hay unas 1.000 empresas de la región, de prácticamente todos los sectores, con las que colabora el IPEX y que hacen exportaciones regularmente". El comercio exterior de esas empresas genera un volumen de negocio que alcanza los 3.000 millones de euros anuales, una cantidad que sitúa a Castilla-La Mancha entre las comunidades autónomas mejor situadas, ya que, las exportaciones han decrecido en la región entre el 13 y el 14 por ciento, bastante por debajo de la media nacional (22 por ciento), y de la reducción que ha sufrido el comercio internacional en los últimos meses debido a la crisis (el 30 por ciento).

Además, afirma que los datos apuntan "a una tímida recuperación" y confía en que la región "crezca el 7 por ciento en agosto, respecto al año anterior".

Vega asegura que "el 80 por ciento de la exportación de las empresas regionales va a países de Europa", aunque añade que "cada vez se trabaja más en mercados emergentes como África, India, China, que son sitios donde más apoyo necesitan nuestros empresarios".

El director del IPEX alberga la esperanza de que en estos meses se recupere el mercado y que Castilla-La Mancha crezca "el 7 por ciento respecto al año pasado". Según Vega, en la región "hay empresas que son referentes internacionales y que son líderes en mercados como Angola, Sudamérica y China" y dice que muchas de ellas basan su negocio en la internacionalización: "Algunas venden fuera

más del 90 por ciento de su facturación, como el sector del calzado de Almansa". "No nos conformamos y tenemos que crecer muchos en los mercados exteriores", finaliza.

Seis empresarios de la región explican su experiencia

En la segunda mesa-coloquio se contó con la presencia de seis empresarios castellano-manchegos que contaron su propia experiencia en el ámbito de la internacionalización y del comercio exterior. Así, estuvieron Eusebio Ramírez, presidente de Tecнове; Aurelio Espinosa, presidente de Grupo Zemper; Félix Bellido, presidente de Miguel Bellido, S. A.; Jaime Cabanes, gerente de Tecnología y Diseño Cabanes; José Fenollar, presidente de Bodegas Altizia; y José Antonio Velasco, gerente de Industrias Velasco (INVE).

El presidente de Tecнове, una empresa creada en 1986, cuenta con un equipo de internacionalización que "está formado por siete mujeres y vendemos a más de 40 países". Según Ramírez, "cuando se crea una empresa, hay que tener voluntad de exportación". Su último gran proyecto fuera de nuestras fronteras es la nueva base del CSIC en la Antártida, que será "la más elitista de todas las bases que hay en la zona".

En el caso del Grupo Zemper, de iluminación y que nació en Almagro hace 40 años, su presidente, Aurelio Espinosa, afirmó que "no se puede abordar la internacionalización sin antes vender productos de calidad", y explicó que su empresa fue pionera en certificar la calidad de sus productos, habiéndolo conseguido hasta en un mercado tan "chovinista y proteccionista como el francés". "La calidad del producto da seguridad al comprador extranjero", informó.

Otra de las claves en las que incidió Espinosa es el tiempo: "No se puede poner uno un objetivo en la fecha en el que su producto se va a vender, hay que tener paciencia porque no se empieza a vender en un país extranjero cuando uno quiere, si no cuando puede".

La tercera experiencia tuvo como protagonista a Félix Bellido, presidente de Miguel Bellido S. A., una empresa con más de 50 años de vida y en la que "llevamos más de 40 años exportando nuestros productos". Aseguró que fabrican en torno a dos millones de cinturones al año y que exportan a más de 30 países.

Dijo que para vender fuera, "hay que tener un buen producto y hay que conocer el mercado al que te vas a dirigir", y explicó que a veces, "no es fácil cobrar en el exterior", y puso como ejemplo el caso de que es muy difícil hacer cumplir el contrato a un distribuidor en China que se niega a cumplirlo.

Al principio de su aventura en los mercados internacionales, Bellido aseguró que vendían sus productos "porque éramos muy competitivos". "Si una empresa quiere crecer, la necesidad de vender fuera es imprescindible", finalizó.

Araujo: "El Pacto se preocupa y ocupa por el acceso a la financiación de las pymes"

En la inauguración de las jornadas del semanario económico El Nuevo Lunes y Caja Madrid sobre

'Nuevos escenarios de mercado para las empresas. Financiación, internacionalización y experiencias empresariales', que se celebró ayer en Ciudad Real, la vicepresidenta y consejera de Economía y Hacienda, María Luisa Araújo, ha expresado que "el Pacto por Castilla-La Mancha se preocupa y ocupa por el acceso a la financiación de inversiones para las pequeñas y medianas empresas y mejora otras líneas de financiación", haciendo referencia a la Línea ICO-Liquidez, a la Línea Pyme-Finanzas y a la Línea Pyme-Desarrollo Rural.

Araújo ha señalado que "desde el Gobierno regional, en la medida de nuestras posibilidades estamos procurando animar a nuestras entidades financieras a que inicien el proceso de confianza a través de líneas de financiación concretas para nuestras empresas" y así que sea posible -ha afirmado la vicepresidenta- "recuperar la estabilidad y la confianza en nuestras empresas y en Castilla-La Mancha". La vicepresidenta ha expresado que "la confianza se restablece cumpliendo los compromisos, como ha hecho el presidente Barreda", que ante la situación de dificultad económica tomó la decisión de que entre "hagamos lo posible para dar una solución a la crisis, como es el Pacto por Castilla-La Mancha, firmado el 4 de agosto".

Ante más de 120 empresarios de la provincia de Ciudad Real Araújo ha agradecido el compromiso del tejido empresarial con su tierra y con el futuro de Castilla-La Mancha, un compromiso que se ha puesto de manifiesto una vez más en la firma del Pacto por Castilla-La Mancha, "y es que en nuestra Región tenemos un gran valor que es el clima de entendimiento, que hace posible que lleguemos a acuerdos". Asimismo, la vicepresidenta ha recordado que el Plan de Choque por el Empleo da trabajo y formación a más de 4.000 personas en nuestra Región, de las que 1.146 son de la provincia de Ciudad Real, "lo que quiere decir que 3 de cada diez trabajadores son de Ciudad Real"

Por otra parte el Proyecto de Presupuestos Generales de la Junta de Comunidades para 2010, que contempla una partida de más de 1.500 millones de euros para las medidas del Pacto por Castilla-La Mancha, apuesta por la inversión en la obra pública; el apoyo a los sectores manufactureros y a los sectores estratégicos y de futuro, como las renovables.

Por último, la vicepresidenta ha animado a las empresas a impulsar las "ies inteligentes", como la innovación y la internacionalización, que contribuyen a mejorar la productividad de nuestras empresas. Araújo ha apuntado que en un año de dificultad las exportaciones en el mes de agosto registraron datos muy positivos para Castilla-La Mancha, pues en el mes de agosto crecieron más de un 7% en nuestra Región, frente a una caída del 17% en España.

El semanario económico "El Nuevo Lunes", en colaboración con Caja Madrid, organiza estas jornadas, para debatir sobre la internacionalización y las experiencias empresariales. La vicepresidenta ha felicitado a El Nuevo Lunes y Caja Madrid por estas jornadas que contribuirán a generar confianza en nuestras posibilidades, y a trabajar juntos para salir fortalecidos de la crisis económica.

