Kiosko y Más - Diario Sur - 29 nov. 2013 - Page #6 http://lector.kioskoymas.com/epaper/services/OnlinePrintHandler.ashx?...

LOS PROTAGONISTAS

Braulio Medel
Presidente de Unicaja
«La economía está mejorando aunque aún no se refleja en la concesión de crédito»

Santiago Herrero
Pte. de la CEA
«Algunos sindicatos dicen que la contención salarial debe terminar y eso no sería bueno»

Mauricio Glez-Gordon
Pte. de González Byass
«La globalización exige empresas internacionalizadas y con marcas sólidas»

Rafael Dguez. de Gor
Presidente de Mayoral
«¿Por qué tenemos que salir a vender fuera? Porque otros van a venir a vender aquí»

Antonio Fernández
Dtor. Sur Vodafone
«El cliente es el foco, y el marketing y la tecnología son la palanca para llegar a él»

Elías Atienza
Dtor. gral. de CTA
«Animo a las grandes empresas a implicar a las pymes en sus procesos de innovación»

Antonio Schez. Iglesias
Escuela Int. de Gerencia
«La mayor parte de las empresas están lejos de satisfacer a sus clientes»

Gaspar Llanes
Sec. gral. de Economía
«Estamos pasando de una economía especulativa a una basada en la exportación»

Luis Miguel Martín
Dtor. Sur Ernst & Young
«Turismo, exportaciones e inversión extranjera son el motor de la recuperación»

Luis Fdo. Martínez
Dtor. gral. AT4 Wireless
«Tener confianza y un producto competitivo es la base para salir al exterior»

Álvaro Portes
Dtor. Sur de Cesce
«La mejor noticia es que está aumentando el número de empresas exportadoras»

Francisco de Mora
Vicepte. de Dcoop
«Nuestra experiencia demuestra el valor de establecer alianzas estratégicas»

José Ramón Bécares
Pte. de Dopp
«El porcentaje de paro es altísimo, pero a la vez el verdadero talento escasea»

Felipe Medina
Dtor. gral APD Sur
«El ejemplo de estos líderes empresariales es el mejor consejo que podemos recibir»

RITO SALAS

Foto de familia de la jornada con Alfredo Chávarri, José Ramón Bécares, Mauricio González-Gordon, Álvaro Portes, Antonio Fernández, Antonio Sánchez, Felipe Medina, Braulio Medel, Santiago Herrero, Gaspar Llanes, Luis Miguel Martín, Luis Fernando Martínez, Elías Atienza y Francisco de Mora (de izda. a dcha.).

Directivos atisban el fin de la crisis, pero creen que la internacionalización sigue siendo indispensable

NURIA TRIGUERO
ntriguero@diariosur.es

Los líderes de empresas como Mayoral, AT4 Wireless, González Byass, Vodafone o Ernst & Young dan sus consejos para 2014, el año del cambio

MÁLAGA. La internacionalización es el mejor aprendizaje que han sacado las empresas de la crisis, ya que no sólo ha permitido a muchas sobrevivir a la brutal caída del consumo en España, sino que es un arma imprescindible para el nuevo ciclo que empieza a despuntar. En este mensaje coincidieron los líderes de compañías como Mayoral, AT4 Wireless, Vodafone, González Byass o Ernst & Young, así como el secretario general de Economía de la Junta de Andalucía, en una jornada organizada ayer por la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD) en Málaga.

Bajo el título '10 consejos para 2014', otros tantos ponentes de primer nivel desgranaron las claves que van a regir el nuevo escenario económico ante más de 200 asistentes –directivos y empresarios en su mayoría– congregados en el salón de actos de la sede de Unicaja. Los diez 'consejeros' estuvieron precedidos por el presidente de esta entidad, Braulio Medel, el presidente de la CEA, Santiago Herrero, y el secretario general de Economía de la Junta, Gaspar Llanes, que inauguraron la jornada.

Llanes preludió ya el que sería el mensaje más repetido del día: «El cambio de modelo productivo que tanto perseguíamos es la internacionalización», aseveró, aportando datos para sustentar su afirmación. «Las exportaciones de las empresas andaluzas han crecido un 75% durante la crisis. Si antes aportaban el 10,7% del PIB, ahora representan el 17%. La construcción, mientras, ha bajado 6,2 puntos su contribución a la economía». Para el secretario general de Economía, esto se ha conseguido gracias al aumento de la competitividad de las compañías, «que ya están al nivel de las de Reino Unido o Alemania». «Estamos pasando de una economía más especulativa, muy basada en el sector de la construcción, a otra que está exportando de manera muy dinámica», incidió, al tiempo que lanzó un mensaje optimista respecto a la recuperación económica.

Santiago Herrero compartió esta visión positiva, aunque con una advertencia: «Se inicia un buen camino, aunque no basta con esperar que eso siga. La UE demanda seguir profundizando en las reformas y hay algunas muy necesarias desde el punto de vista empresarial, como la de las Administraciones Públicas y la laboral», afirmó, añadiendo que no sería «bueno» frenar la contención salarial, como piden «algunos sindicatos».

Los dirigentes de Mayoral, AT4 Wireless y González Byass pusieron su experiencia como valioso ejemplo de cómo internacionalizar una empresa. Tener un buen producto, no improvisar, esforzarse por conocer el mercado al que se va a vender y hablar su idioma, contar con personal cualificado y motivado y no tener complejos fueron sus principales consejos. Especialmente aplaudido fue Rafael Domínguez de Gor, que lanzó un argumento demoledor para animar a las empresas a exportar. «¿Que por qué hay que salir a vender? Porque otros van a venir aquí».

Álvaro Portes, director Territorial Sur de Cesce, completó esta visión señalando los mercados que más oportunidades generarán en 2014: Asia, África y Latinoamérica. «En estos siete años de crisis, las empresas de éxito comparten dos pilares: diversificación e internacionalización», añadió, asegurando que la «mejor noticia» es «el incremento de la base exportadora» que ha habido en Andalucía.

«Innovación» fue otra de las palabras más repetidas ayer. Los representantes de Vodafone y la Corporación Tecnológica de Andalucía se esforzaron por convencer a los asistentes de la necesidad de ligar sus negocios a las nuevas tecnologías y el I+D. Aprender a localizar y cuidar el talento, establecer alianzas con otras empresas y orientar el negocio al cliente fueron otros de los consejos lanzados a los empresarios malagueños.

Braulio Medel: «Los bancos necesitamos ya engordar nuestra cartera de crédito»

Ni una palabra sobre la operación de compra de CEISS tras el reciente lanzamiento de la oferta dirigida a los preferentistas castellanos. El presidente de Unicaja prefirió ayer centrar su discurso en la situación económica actual y, más concretamente, en la cuestión de cuándo va a reactivarse el crédito.

Para Braulio Medel, la economía «algo está mejorando», aunque aún no se refleja en la financiación porque esta variable, «como muchas otras», se recogen «con retraso de al menos seis meses». No obstante, aseguró que estamos «en vísperas» de que el crédito deje de caer. «Estamos en un periodo de transición. Las entidades estamos ya necesitando engordar nuestra cartera de crédito, porque es nuestro negocio, y tenemos una actitud radicalmente distinta a la de hace un año», afirmó.

Además, Medel afirmó que las iniciativas públicas para favorecer la concesión de créditos a pymes «se están desarrollando en un grado bastante más fuerte que hasta ahora, y a escala europea». En este punto se refirió al Banco Europeo de Inversiones y al BCE, que podría abrir una línea para la financiación de entidades a medio plazo «siempre que ese dinero se destine a pymes». No obstante, avisó de que hasta que no culmine la reestructuración financiera en España no volverá la normalidad. Y aprovechó para defender a la banca sana, que lleva «dos o tres años sometida a un examen permanente y a exigencias crecientes».

Printed and distributed by NewspaperDirect
www.newspaperdirect.com US/Can: 1.877.980.4040 Intern.: 800.6364.6364
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW