

Newsletter Dimensión Empresarial

**Entrevista a Enrique Rico
(Director General del Grupo DEUSTO sistemas):**

"En nuestro sector el tamaño es primordial.
O creces o estás muerto"

A mayor tamaño, más exportación.

**Creciente interés por elevar el tamaño de
las empresas.**



Contenido

Casos de crecimiento empresarial en la CAPV: Hablamos con Enrique Rico, Director General del Grupo Deusto Sistemas	2
Dimensión empresarial y exportación en la CAPV	4
Hablando de dimensión empresarial	5
Noticias sobre empresas vascas que deciden crecer	6
Informes y estudios sobre dimensión empresarial	6
Enlaces de interés e iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial	6

Enrique Rico, Director General de



Enrique Rico, Deusto Sistemas

"En nuestro sector el tamaño es primordial. O creces o estás muerto"

- Tras 14 años de recorrido, Deusto Sistemas se ha transformado en un Grupo que emplea a 350 personas, que figura en el Top 5 de las empresas de su sector en Euskadi, gracias a su expansión, primero en Euskadi, después en el Estado y, en los últimos años, a nivel internacional.
- En opinión de Enrique Rico *'en nuestro sector el tamaño es primordial para poder optar a grandes proyectos, y aprovechar un futuro inmediato que se presenta prometedor, pero que exige estar en el grupo de cabeza'*

Deusto Sistemas S.A. es la matriz de un **grupo empresarial** formado por cuatro empresas tecnológicas y un laboratorio tecnológico de I+D+i que aportan **soluciones vanguardistas en informática y telecomunicaciones**.

Fue **fundada en enero de 2002** por profesionales que impartían docencia en los Masters de la Universidad de Deusto con el objetivo principal de retener talento en Euskadi y frenar así la deslocalización de nuestros jóvenes.

Deusto Sistemas cuenta con **sedes en Vitoria-Gasteiz, Bilbao, Donostia, Cantabria, Barcelona y Madrid, y está implantada en Sudamérica**.

Este año prevé finalizar con una **facturación de unos 30 millones de euros** y se encuentra entre las 5 primeras empresas vascas del sector informático.

En sus comienzos DS se afianza fuertemente en Euskadi, trabajando principalmente para la mediana y gran empresa y también para el sector público. Con el devenir de los años, DS se expande por las zonas limítrofes y da el gran salto a Madrid y Barcelona, donde trabaja el 50% de su plantilla.

En los últimos años DS apuesta por el **mercado internacional**, con proyectos en USA y Reino Unido, y el afianzamiento en América Latina, especialmente en Perú y México, además de colaborar en proyectos con empresas turcas. Así, aunque el porcentaje de exportación es todavía reducido, espera que en 2017 supere el millón de euros.

Enrique Rico, en entrevista a **Confebask**, explica la estrategia de su Grupo de ir *"creciendo con recursos propios e ir asentando el crecimiento midiendo las propias fuerzas, para evitar pinchazos en el camino."*

Para el dirigente de Deusto sistemas, factores como *"la falta de personal cualificado, o la escasa cultura de colaboración del empresariado vasco, constituyen elementos que obstaculizan el crecimiento empresarial"*, algo que por otro lado, considera necesario.

También hecha en falta una *"mejor imagen social del empresario, que debería ser impulsada para generar vocaciones empresariales y facilitar el desarrollo de las empresas ya existentes"*.

Ventajas

*“En nuestro sector el tamaño es primordial, ya que los proyectos de ingeniería informática se traducen al final en horas/persona y para licitar a **grandes proyectos** se necesita una plantilla numerosa y tecnológicamente muy avanzada.”*

Claves

¿Cuál es su modelo de crecimiento?

Para Enrique Rico *“la cultura de DS ha sido siempre el **crecimiento con medios propios**; para ello destinamos todos los beneficios empresariales a un fondo de reserva que es el que nos permite crecer sin endeudarnos y sin tener que adquirir otras empresas; en esto somos muy tradicionales con la filosofía ancestral vasca de concebir lo que es una empresa. Yo suelo decir que hay que retomar el espíritu eibarrés de primeros del siglo XX.”*

*“Una vez superado el bache que ha supuesto la crisis para nuestro sector, que en nuestro caso se ha dejado sentir especialmente en los años 2013 y 2014, hemos vuelto a la senda del crecimiento y esperamos cerrar 2017 con un incremento de un 15% en plantilla, repartida de forma proporcional, excepto en Madrid donde creceremos por encima de esta cifra. Este **crecimiento será posible si el mercado cuenta con suficientes ingenieros informáticos y de telecomunicación para aguantar la expansión que se avecina..**”, asegura Rico.*

En cuanto a los planes de futuro, el Director General de DS opina que *“A medio plazo, si es que actualmente existe el medio plazo (el largo ya se nos va de las manos) vamos a seguir creciendo a nuestra manera; crecer con recursos propios e ir asentando el crecimiento. Se nos presenta un futuro inmediato prometedor; hay que aprovecharlo y avanzar posiciones en el mercado. **Esto es un maratón y hay que estar en el grupo de cabeza pero midiendo las fuerzas, no vaya a ser que pinchemos en el camino.**”*

“El futuro pasa por la salida a otros mercados exteriores y crecer con la exportación, pero reteniendo la capacidad cognitiva y creando centros de conocimiento donde poder compartir nuestros avances tecnológicos.”



Dificultades

Además de los posibles problemas ya señalados para encontrar perfiles profesionales adecuados, Rico cree que las empresas *“**colaboramos poco o nada con nuestros competidores** y esto es debido a la estrechez del mercado vasco. Nos estamos robando continuamente los pedazos del pastel y desgraciadamente el pastel no crece en tamaño. Creo que esto tiene mala solución, ya que el carácter vasco es de ser independiente y poco dado a establecer alianzas.”*

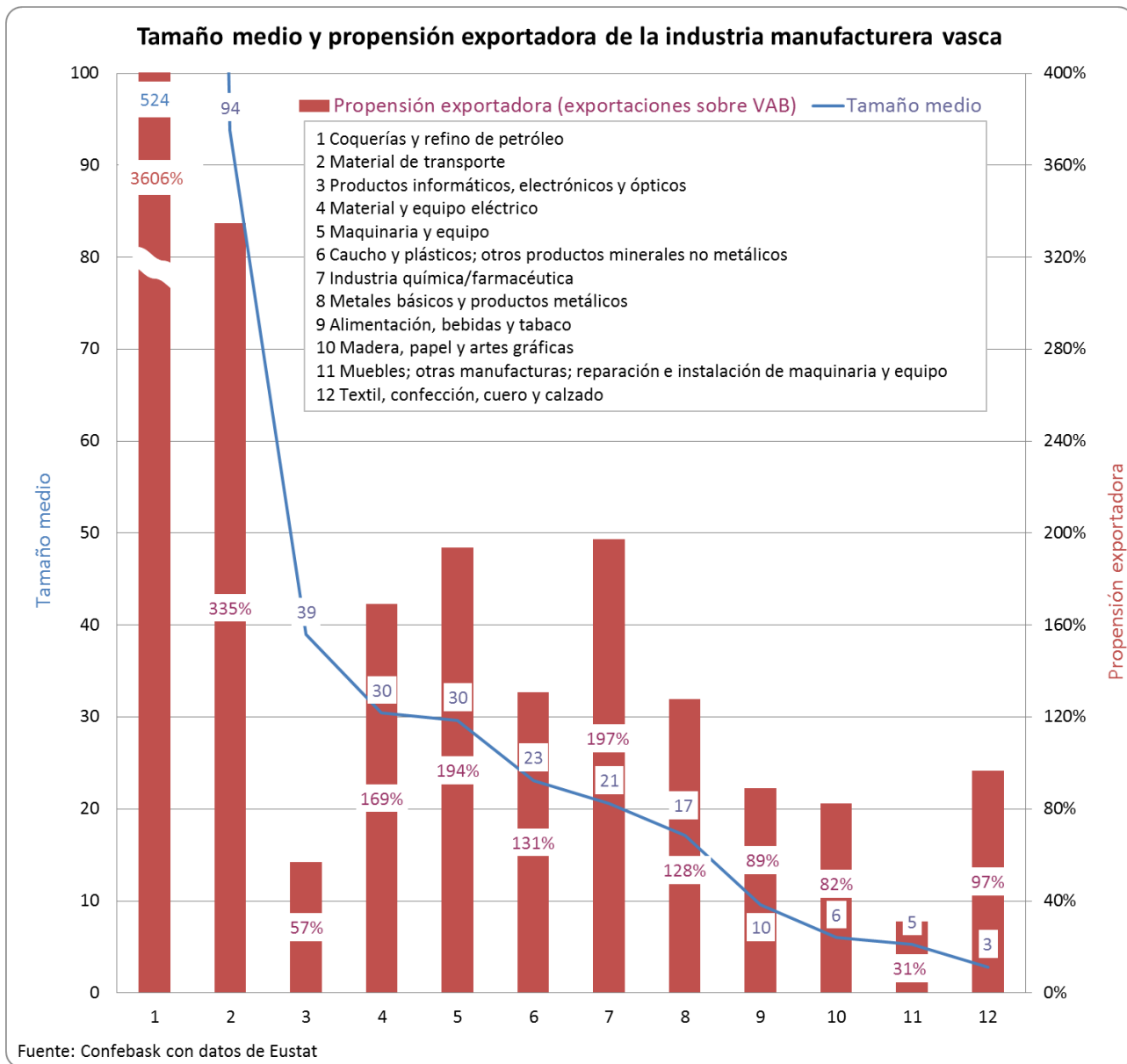
*“En general, pienso que **los empresarios vascos no son conscientes de la necesidad de ganar tamaño**; tengo colegas que me dicen que estoy loco por el crecimiento que hemos tenido en los últimos años; yo suelo responderles que en estos tiempos o creces o estás muerto.”*

Soluciones

Para el Director General de DS *“Lo mejor que pueden hacer las distintas instituciones para facilitar, no solo el crecimiento si no el incremento del número de empresas, es **eleva la imagen social del empresario**, que en Euskadi está desgraciadamente muy denostada. Hay que inculcar a nuestros jóvenes la **cultura del emprendimiento, de la creatividad, del riesgo.**”*



Dimensión empresarial y exportación en la CAPV



A mayor tamaño, más exportación

Analizando los subsectores que integran la industria manufacturera vasca, se observa una relación bastante directa entre el tamaño empresarial y la propensión a exportar (medida como volumen de exportación respecto al valor añadido bruto).

Así, cuanto mayor es el tamaño medio de las empresas que componen los distintos subsectores manufactureros, mayor es el volumen de ventas de sus empresas al exterior.

Por tanto, cuanto mayor es la dimensión de la empresa, mayores capacidades tiene de afrontar exitosamente su salida al exterior, y mejores resultados obtiene en esta área clave de la salida al exterior.

Hablando de dimensión empresarial

“A la empresa le falta ambición. Esa ambición de ser más grandes sin perder el control. Tenemos que tener aquí la cabeza de más multinacionales propias. Es determinante para el futuro de las empresas vascas. Pero tenemos que admitir que somos un país pequeño y nos va a costar, aunque creo que en el sector del automóvil estamos dando un buen ejemplo. CIE y Gestamp son hoy dos multinacionales líderes”.

“Tenemos que incentivar la cultura de la integración, de la fusión. Es uno de nuestros errores en Euskadi. Hay empresas que se han estado pegando toda la vida y no quieren aceptar que una integración les daría un posicionamiento excepcional”.

Antón Pradera, Presidente de CIE Automotive

El Correo, 4-12-2016

“La falta de productividad aqueja la economía española. El pequeño tamaño empresarial, la mejora de la profesionalización de buena parte de los empresarios y también la inadecuada capacitación de los trabajadores son los principales motivos de la baja productividad”.

Pedro Larena, Consejero Delegado del Banco Popular

Diario de Navarra, 18-11-2016

“Es clave que el tejido empresarial adquiera tamaño. Sólo el 0,1% de las empresas tiene más de 20.000 empleados, y el 95% son microempresas de menos de 10 empleados. Necesitamos un tejido empresarial mediano. Hay que promocionar el incremento de tamaño de las pymes, para lo cual es también necesario un cambio regulatorio, porque hay muchas trabas regulatorias cuando se adquiere tamaño”.

Javier Vega de Seoane, Presidente del Círculo de Empresarios de Madrid

Atlántico, 15-11-2016

“El tamaño es importante para abordar determinados proyectos y mercados, aunque depende del sector. Las empresas muy especializadas y que se dirigen a un nicho reducido de mercado pueden ser competitivas aunque sean pequeñas. Pero los proyectos de envergadura, de tracción, requieren potencia financiera y ésta se logra cuando las compañías disponen de cierta envergadura”.

María José Aranguren, Directora General de Orkestra

El Diario Vasco, 21-11-2016



“El mantenimiento del centro de decisión aquí es primordial. Una de las razones de nuestra fusión con Oinarri ha sido precisamente poder crecer, pero garantizando que el centro de decisión se queda en Euskadi. Tenemos también un problema de dimensión y ahí la Administración debe hacer un esfuerzo, ponerle imaginación, incentivar que las empresas contemplen fusiones como una alternativa realmente interesante”.

Josu Sánchez, Presidente de Elkargi

El Correo, 6-11-2016

“La economía se ha globalizado y para trabajar en un mercado más grande el gran reto de la pyme vasca es ganar tamaño y crecer para tener mejores posibilidades de competir, con mayor facilidad de acceso a la financiación, y más barata, o para poder generar alternativas de integración con otras competidoras. Cuanto mayor es el tamaño, normalmente mayor es la capacidad de negociación. Porque la internacionalización es necesaria pero muchas pymes para poder hacerlo o simplemente para exportar tienen que estrechar márgenes y esto es un riesgo”.

Varios estudios sobre competitividad señalan que, a partir de un cierto tamaño, las firmas vascas son tan competitivas como las alemanas.

“Por eso, entre otros factores, es imprescindible dotarse de un tamaño más adecuado. En toda Europa, pero principalmente en un país referente como Alemania, que es donde tenemos que mirar, el tamaño medio de la pyme es sensiblemente superior al existente en España. Y en el País Vasco es un poco más grande pero no mucho más. Cuando hablamos de pymes, estamos hablando de las empresas de menos de 10 trabajadores, que aquí suponen más de 95% del tejido productivo”.

Manuel Urrutia, Socio Director General de Confianza

Deia, 10-10-2016

Noticias sobre empresas vascas que deciden crecer

- **Ibermática** sella una alianza con la alemana DPS para complementar la oferta de soluciones integradas a la industria.
- **Avia** aspira a convertirse en cuatro años en el quinto operador petrolífero estatal, e invertirá 23M€ hasta 2021.
- **Mek Group** da entrada en su capital a Orza, Valentín Gantxegi y WhiteHole, lo que le permitirá poner en marcha su plan de expansión nacional e internacional dentro del sector de mecanizado, componentes de metal.
- **Satlantis** creará 150 empleos en Bizkaia en 2 años, cuando arranque la producción en serie de cámaras para satélites.
- **Aludium** invierte 40M€, la mayor parte destinada a mejorar su planta productiva de Amorebieta.
- **Serenet, Irontec y Biotermiak** se asocian para crear la primera plataforma IoT (Internet of Things) dirigida a la industria.
- **Repsol y Cidetec** se alían para competir en el gigantesco negocio de las baterías eléctricas.
- **Gonvarri (Grupo Gestamp)** prevé disparar su facturación a 4.000M€ en 2020 y comprará empresas.
- **Deusto Sistemas** comienza su expansión por México y Perú con una aplicación para móviles y una plataforma de gamificación.
- **Dominion** refuerza la oferta de soluciones y servicios con la adquisición de la norteamericana Intenational Chimney Co.
- Acuerdo estratégico de **Spyro** con **K35** para reforzar su área de sistemas.
- **Plásticos Urola** se lanza a la fabricación de envases en Rusia y de máquinas en China.
- **Faes** se plantea adquisiciones y nuevas inversiones industriales, en calidad e innovación, gracias a su liquidez.
- **Aernnova** quiere salir a Bolsa para comprar otras empresas y crecer, sobre todo en EE.UU.
- Veintidós empresas, con el apoyo del Gobierno Vasco y de la Diputación de Bizkaia, se alían y crean el **CFAA (Centro de Fabricación Aeronáutica Avanzada)**, que permitirá diseñar y probar piezas fabricadas por proveedores de Euskadi.

Informes y estudios sobre dimensión empresarial

"Tamaño empresarial y crecimiento en tiempo de crisis"

Ekonomiaz. Gobierno Vasco. Diciembre 2016

Exhaustiva publicación en la que se aborda el tamaño empresarial desde múltiples perspectivas. Entre otros aspectos, se señala cómo las empresas más grandes tienen una mejor posición competitiva, que la calidad de la gestión es clave para el crecimiento de la empresa, que las variables exportación y tamaño influyen positiva y significativamente sobre la productividad de la empresa, o que las empresas de mayor tamaño han sufrido menos en la crisis desde el punto de vista financiero.



Enlaces de interés e iniciativas relacionadas con la dimensión y el crecimiento empresarial



Bind4.0, programa público-privado impulsado por el Gobierno Vasco de aceleración en sus primeras fases de startups Industry 4.0 (big data, manufactura aditiva, visión artificial, realidad aumentada, computación en la nube, ciberseguridad, sistemas ciberfísicos, robótica colaborativa), en colaboración con empresas tractoras vascas



Iniciativa impulsada por la Fundación Innovación Bankinter, el ICEX y el Círculo de Empresarios para impulsar el crecimiento empresarial



Portal para la compra-venta de empresas, impulsado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo



Iniciativa de la Secretaría General de Industria y Pyme (SGIPYME) que ofrece asesoramiento personalizado en digitalización, innovación, finanzas, marketing y comercialización, operaciones y recursos humanos a pymes con potencial para mejorar y crecer



El Ministro de Economía, Industria y Competitividad anuncia el diseño de un plan para aumentar el tamaño de las pymes



La Diputación Foral de Gipuzkoa prepara nuevos incentivos fiscales para las start up y para que las empresas aumenten su dimensión