



Manuel Urrutia, máximo responsable de Confianza.

La consultora vasca Confianza está afianzándose en el sector de las pymes ayudando a las mismas a crecer, señala Manuel Urrutia, socio director general.

BILBAO—El máximo responsable de Confianza, Manuel Urrutia, es licenciado en Derecho y Máster en Asesoría Fiscal por la Universidad de Deusto. Graduado en dirección general de empresas por el IESE se unió a la empresa en 1994. Urrutia es un profesional con una amplia experiencia en auditoría, asesoría contable, fiscal, mercantil y laboral a empresas, principalmente en las pymes. Este profesor de la Universidad de Deusto analiza la situación de las pymes vascas y la problemática de la empresa familiar desde la experiencia que da el haber participado en más de 35 operaciones de compraventa desde 2012.

Las reestructuraciones empresariales, operaciones destinadas a asegurar la continuidad empresarial, han sido también actividades importantes para Confianza en los últimos años. Ahora ha cerrado un acuerdo para crecer en Gipuzkoa con la toma de

Manuel Urrutia

SOCIO DIRECTOR GENERAL DE CONFIANZA

“Las pymes vascas necesitan ganar tamaño para competir en el mercado globalizado actual”

Una entrevista de Xabier Aja
Fotografía Oskar González

control de Ireber. Para Urrutia, “la incorporación de Ireber nos permitirá crecer en un campo con claros síntomas de tener un alto potencial, como es el mundo de la pyme guipuzcoana, en el que las operaciones de consolidación y viabilidad estratégicas deberán sin duda aumentar al calor de la recuperación económica”. ¿Se nota la mejoría económica en las pymes vascas?

—Muy despacio, pero hay que tener en cuenta que la crisis de 2008 ha sido como un tsunami. Las decisiones de inversiones son lentas porque todavía hay muchas incertidumbres en los mercados y la incertidumbre política en España no ayuda tampoco.

Ustedes están familiarizados con la problemática de la pequeña y mediana empresa del País Vasco. ¿Cuál es el principal reto actual?

—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 internacionaliza-

ción es necesaria pero muchas pymes para poder hacerlo o simplemente para exportar tienen que estrechar márgenes y esto es un riesgo.

El tamaño es importante pero hay mucha reticencia a las fusiones en Euskadi. ¿Por qué?

—En primer lugar hay que tener en cuenta que no es fácil crecer orgánicamente porque buena parte de la pyme vasca está en sectores maduros que no tienen un gran potencial de desarrollo por eso es más sencillo crecer a base de integración de otras compañías que en el País Vasco, normalmente, son familiares o multifamiliares. Y aquí hay un problema derivado de ese mismo hecho. Porque hay una relación sentimental de la propiedad con la empresa y eso no ayuda a facilitar las labores de integración con otras compañías. Hay operaciones de integración que, vistas desde fuera, son de cajón, son necesarias y en las que ganan todos. Pues bien no es sencillo convencer a la propiedad, por esa vinculación afectiva, de que acepten la misma. Y parte de nuestro trabajo es convencer de la bondad de una operación de integración para ganar tamaño. Porque, insisto, el tamaño da más posibilidades de liquidez y eso en el caso de una empresa familiar facilita una sucesión, permite que un propietario se jubile etc. Y un punto que no facilita las fusiones y, de hecho, ha roto operaciones en marcha es el no gestionar bien la comunicación entre todas las partes.

Varios estudios sobre competitividad señalan que, a partir de un cierto tamaño, las firmas vascas con 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.

Ustedes asesoran en operaciones de integración, fusión, adquisición etc. ¿Cómo se puede ganar tamaño?

—El crecimiento orgánico está muy ligado a la obtención de financiación suficiente y el inorgánico, muy vinculado a operaciones de integración con otras empresas. Y es por aquí por donde se debe ir en el caso de pymes. Este tipo de operaciones son ahora más factibles que hace años. Tras la crisis de 2008 la gente ya contempla la situación con otras perspectivas.

La financiación ya no es el problema de años pasados para las pymes pero internacionalizarse y ganar dimensión sigue estando ahí.

—Sí. Con las medidas de liquidez del BCE y el saneamiento de la banca, la financiación no es ahora lo que más ocupa a las empresas. Ahora, los problemas están ligados a la necesidad de ganar tamaño y hacerlo rentablemente. Ahí están los principales retos. Y el crecimiento como he comentado antes sí está muy asociado a la finan-

ciación, pero también a la exportación. Las empresas vascas tras la crisis han ganado competitividad porque han reducido costes.

La reforma laboral está cuestionada desde amplios espacios del espectro político español. ¿Cómo lo ve?

—No estoy de acuerdo cuando se dice que la reforma laboral ha sido negativa. Ha tenido aspectos muy positivos, por ejemplo, al introducir una flexibilidad necesaria para afrontar los mercados actuales. Se ha dado un paso adelante. ¿Cuántas empresas en este país se han ido a la liquidación por falta de flexibilidad? Y hablamos de empresas con futuro. Creo que la reforma sí ha ayudado a la recuperación del empleo y al aumento de las contrataciones porque el nivel de paro en España es intolerable y en parte tiene que ver con la legislación laboral. Si es verdad que hay más precariedad pero también hay más oportunidades. Se han abierto las puertas a la gente joven para que muestre su valía. ¿Pero no hay una precariedad excesiva?

—Es verdad que una legislación laboral más flexible genera situaciones injustas a corto plazo pero pensando en el largo plazo y en bajar esta tasa de paro es imprescindible. Otra cosa es que si un empresario hace una contratación en fraude de ley, eso se debería penalizar. De todos modos, no conozco a un empresario que si tiene a un trabajador que le otorgue valor, prescindiera de él. Debemos mirar a los países más competitivos de nuestro entorno en Europa y ver cómo funcionan, con qué normativa laboral, con

“El crecimiento orgánico no es sencillo para las pymes vascas porque la mayoría trabajan en sectores maduros sin gran potencial”

“La reforma laboral ha dado pasos adelante porque ha introducido una flexibilidad necesaria para las empresas”

“En el País Vasco la administración foral es, y ha sido siempre, mucho más cercana a la pyme que la del Estado español”

qué relaciones laborales. Nos tenemos que fijar en los países de centroeuropa, en Dinamarca, en Alemania etc. No tenemos que inventar nada. Hay que avanzar hacia la flexibilización. Empresarios y trabajadores están en el mismo barco.

¿Es válido tener una misma normativa para una pyme de 50 trabajadores que para una gran empresa de 500, con problemáticas distintas?

—Creo firmemente que no. Se debería singularizar a las pymes positivamente en relación con las grandes empresas, tanto a nivel fiscal, como de derecho laboral. Así, conseguiríamos pymes más sostenibles y capaces de sortear mejor los obstáculos temporales. Por ejemplo, a veces me preguntan, ¿por qué una pyme tiene que tener la misma cotización a la Seguridad Social que una empresa del Ibx, máxime si el motor del empleo en España es este tipo de empresas más pequeñas, familiares?

¿Ayuda la administración a las pymes?

—Se puede hacer más. Por ejemplo en una fase de crecimiento mediante la integración de pymes estas precisan de una mayor liquidez y aquí creo que la administración tiene que ayudar con normativas más facilitadoras de los procesos. En el País Vasco, la administración foral es, y ha sido siempre, muy sensible y cercana hacia la pyme, mucho más que en el resto del Estado español. Pero en los últimos años, con la crisis se ha producido un aumento de la presión fiscal—razonable porque había una situación complicada de Ingresos— que ha generado un incremento de la normativa fiscal que no ayuda al objetivo de favorecer que las empresas ganen tamaño. Un ejemplo, el Impuesto de Sociedades fomenta reservas de capitalización y sin embargo el Impuesto de Patrimonio drena esa capitalización porque imputa al socio de la pyme supuestos excedentes que no son tales. Esto desincentiva y no hace creíble ese interés de la Administración en ayudar a las empresas.

¿Qué es Confianza hoy en día? —Confianza es una firma especialista que nació en 1994 en la prestación de servicios de asesoría y consultoría empresarial a la pyme tanto en el País Vasco como en España. Empezamos como asesoría contable, fiscal, laboral pero ahora hacemos asesoría estratégica para ayudar a las pymes a crecer y a crecer rentablemente. ●

CONFIANZA

COMPRA LA GUIPUZCOANA IREBER

●●● Pymes. Confianza, consultora especializada en el asesoramiento empresarial, ha adquirido la firma donostiarra Ireber, cuya actividad se basa en el asesoramiento a pymes, y cuyo mercado se centra fundamentalmente en Gipuzkoa. Tras la operación, Confianza refuerza notablemente su presencia en el territorio guipuzcoano y a partir de ahora contará con una plantilla de más de cincuenta profesionales distribuidos en sus oficinas de Madrid, Bilbao y San Sebastián. Ireber, ligada a los profesionales de la auditoría y consultoría Luis Javier Salaberria e Iñaki Uzcudun, ha intervenido en numerosas operaciones de corporate, así como en compraventas.