

Empresas & Finanzas

'Las empresas de Tamaño Intermedio (ETIs), motor de crecimiento económico'



De izquierda a derecha: Rubén Esteller ('elEconomista.es'), Héctor Roldán (Grupo Oesía), Antonio Gómez-Guillamón (Aertec), Pilar Guillén (Clínica CEMTRO), José Francisco Fernández (PYMAR) y Paco Hevia (Galletas Gullón).
DAVID GARCÍA

El exceso de regulación europea provoca la pérdida de eficiencia de las empresas

Los expertos reclaman el consenso entre los 27 países para compartir idéntica situación en el mercado

elEconomista.es MADRID.

Las empresas de tamaño intermedio se han convertido en uno de los motores de prosperidad económica más relevantes del momento. Se trata de empresas que facturan entre 50 y 500 millones de euros y ocupan a entre 250 y 3.000 empleados. No obstante, en España no existe una definición oficial de este tipo de empresas, lo que supone una traba para impulsar su desarrollo. También supone una barrera para el colectivo la excesiva regulación a la que debe hacer frente. "La normativa europea es aparatosa y no es poca. Hay temas de sostenibilidad, de ciberseguridad, de privacidad, ... Son un conjunto de cosas que nos cuesta traducir y trasladar a los procesos operativos, por lo que, al margen del coste que supone, no podemos mantener la eficiencia, la agilidad y la efectividad", comentó

Héctor Roldán, director general de Grupo Oesía durante la jornada empresarial: "Las empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) como motor de crecimiento económico en España", organizada por elEconomista.es.

Siguiendo esta línea, Antonio Gómez-Guillamón, CEO de Aertec puntualizó que "la regulación ya es tediosa y pesada, por lo que si no tenemos unas herramientas adecuadas, todo se complica. En Reino Unido todo es más fácil y están más avanzados. En Europa, cada país significa una conquista, porque te tienes que implantar con todas las condiciones y reglas que ese país te va a imponer. El mercado europeo es libre en mercancías y personas, pero las empresas tienen que implantarse en un país con sus propias normas. Es una carrera de obstáculos para ir uno a uno, cuando en EEUU es en un día".

Las compañías se enfrentan al gran desafío de retener el talento azevado en normativas

Además, Pilar Guillén, directora general en Clínica CEMTRO, aprovechó la ocasión para comentar que "no morir por las normas es el reto al que nos enfrentamos todos los días". Son muchas las empresas que se enfrentan a esta oleada normativa. "La industria naval española es la segunda potencia de la Unión Europea con mayor número de unidades contratadas. Ahora bien, aunque sabemos que nos movemos en un entorno fuertemente competitivo a nivel internacional; pero si no centramos en buques con mucha

tecnología y ahí es donde somos líderes, y cuando una empresa quiere un buque *premium* viene a nosotros", alegó José Francisco Fernández, secretario general de PYMAR. Y añadió que "el contexto europeo muy regulado, aunque Europa está dando pasos y se está empezando a poner las pilas; pero tiene que acelerar para poder llegar al contexto actual que estamos". En relación con esto, Paco Hevia, director corporativo de Galletas Gullón, expresó que "en Europa hay muchos papeles, pero hay que convertirlos en planes de actuación y se debe tener el consenso de los 27 para estar todos en la misma situación".

El talento

El talento juega un papel fundamental dentro de las empresas y cada vez es más difícil retenerlo, pues hay más oferta que demanda en el mercado laboral. Además, a esto, se le suma

la falta de especialización. Roldán dijo que "el trabajo con las universidades y con los centros de formación técnica es fundamental para que podamos desarrollarnos con la intensidad que necesitamos, pero también son necesarios unos buenos proyectos de calidad donde la gente quiera trabajar y que sean de proximidad, para que la gente no se tenga que ir a otra zona". Asimismo, Fernández apuntó que "la educación como formación, y en este aspecto las FP están haciendo mucho, porque están yendo a las empresas y no se reduce solo a estudiar".

"Ser capaces de captar y retener talento es uno de nuestros retos", destacó Guillén. Y agregó que "la homologación de títulos va por un camino que va a tener un doble rasero dependiendo de si eres público o privado. Y esto no es lógico, teniendo un déficit de talento como tenemos".

“Aunque nos centremos en Europa, necesitamos un despliegue a nivel internacional”

Grupo Oesía cerró 2024 con una facturación de 256 millones de euros. “Hemos pasado el ecuador y hemos pasado el tramo más difícil del crecimiento, así que ya tenemos tamaño suficiente para evolucionar hacia el futuro”, expresó Héctor Roldán, director general de Grupo Oesía. Ahora bien, todavía tienen retos que afrontar. “Aunque estamos centrados en Europa porque se supone que el mercado que tenemos que conseguir fácilmente, necesitamos un despliegue a nivel internacional”, comentó.

Durante la jornada uno de los puntos de debate fue la carga nor-

mativa a la que se enfrentan las compañías, ante esto, Roldán alegó que “la normativa europea es aparatosa y no es poca. Hay temas de sostenibilidad, de ciberseguridad, de privacidad, ... Son un conjunto de cosas que nos cuesta traducir y trasladar a los procesos operativos, por lo que, al margen del coste que supone, no podemos mantener la eficiencia, la agilidad y la efectividad”. Y añadió que “somos competitivos. El diagnóstico está hecho y es muy completo, pero falta que toda la potencia normativa vaya en pos de arreglar y solventar los problemas que esos diagnósticos han puesto encima de la mesa”.

Por otro lado, la formación y la necesidad de talento también tuvieron gran importancia. “El trabajo con las universidades y con los centros de formación técnica es fundamental para que podamos desarrollarnos con la intensidad que necesitamos,



Héctor Roldán
Director general de Grupo Oesía

pero también son necesarios unos buenos proyectos de calidad donde la gente quiera trabajar y que sean de proximidad, para que no se tenga que ir a otra zona”, dijo.

“Es necesario acelerar la digitalización de la Administración, que necesita un impulso”

“La regulación ya es tediosa y pesada, por lo que si no tenemos unas herramientas adecuadas, todo se complica”, aseveró Antonio Gómez-Guillamón, CEO de Aertec. Por ello, “es necesario acelerar la digitalización de la Administración, que necesita un gran impulso. Haciendo ya lo hace, pero el resto de administraciones tienen una carencia”, destacó.

El directivo también comentó la diferencia entre países. “En Reino Unido todo es más fácil y están más avanzados. En Europa, cada país significa una conquista, porque te tienes que implantar con todas las condiciones y reglas que ese país

te va a imponer. El mercado europeo es libre en mercancías y personas, pero las empresas tienen que implantarse en un país con sus propias normas. Es una carrera de obstáculos para ir uno a uno, cuando en EE. UU. es en un día”, dijo. Y agregó que “las empresas españolas siempre hemos salido al exterior con éxito y podemos trabajar en cualquier lugar del mundo”.

En relación con la necesidad de talento, el CEO puntualizó que “estamos buscando gente para cubrir puestos. Hay más oferta que demanda, por ello hay que flexibilizar el mercado laboral, y no poner tantas reglas que frenen la contratación”.

En Aertec, “hemos pasado de ser una empresa de dos personas a una que ahora tiene 700 personas en plantilla. También hemos pasado la frontera de los 50 millones de euros en facturación”, comentó Gómez-Guillamón. Siguiendo esta línea, apuntó que “se favorece al pe-



Antonio Gómez-Guillamón
CEO de Aertec

queño, se nos dificulta al que está creciendo y se le pone muy difícil al grande. Es necesario un tercer grupo que tenga su espacio, con sus singularidades, porque ahora solo hay pymes y grandes empresas”.

“No morir por la regulación es el reto al que nos enfrentamos todos los días”

Las empresas alegan que hay un exceso normativo y que “no morir por las normas es el reto al que nos enfrentamos todos los días. Cumplirlas se hace difícil por la estructura que tienes”, expresó Pilar Guillén, directora general en Clínica CEMTRO. En su caso concreto, la directiva alegó que “no puedes tratar igual un medicamento con un uso limitado que a un medicamento que vas a usar siempre, así que la regulación debe adecuarse”. Y añadió que “la regulación debe adecuarse a las empresas, si queremos ser punteros en nuestras áreas necesitamos el apoyo de la Adminis-

tración General”. El centro tiene puesto el foco en la digitalización. “Cuando pienso en digitalización, no es solo digitalizar los sistemas, porque sí que tenemos que ir más al dato; pero es más transformar la manera en la que trabajamos. En nuestro caso se trata de que el paciente tenga toda la información, y también se logra de que el personal se dedique a sus labores y no pierdan tiempo con temas burocráticos que les alejan de su función”, comentó Guillén.

Por otro lado, más allá de la parte sanitaria, para la Clínica CEMTRO la investigación y la formación también es fundamental. “Estamos centrados en tres áreas. Por un lado, la sanitaria; luego la docente, ya que todos necesitamos aprender y es esencial que nuestros equipos estén lo mejor formados. Y, por último, la investigación, pues un hospital que no investiga



Pilar Guillén
Directora general en Clínica CEMTRO

se empobrece. Tenemos investigadores en plantilla, que nos da una visión de lo que el paciente necesita. De este modo, completamos el círculo y somos 360”, alegó.

“Los fondos europeos han permitido que muchas empresas trabajen juntas”

La competitividad en el mercado es una realidad. Sin embargo, “que haya proyectos con fondos europeos lo que supone a nivel sectorial va más allá del impacto cuantitativo en el importe, tiene un impacto cualitativo/ tractor, ya que muchas empresas se han puesto a trabajar juntos gracias al PERTE, algo que nunca se habían planteado. Es cierto que todo esto ha sido un reto y no ha sido fácil. Esta es la primera vez que sea hacia y no dejaban de ser empresas competidoras”, dijo José Francisco Fernández, secretario general de PYMAR. Y añadió que “es cierto que el contexto europeo muy regulado, aunque Europa está dando pasos y se está empezando a poner las pilas; pero tiene que acelerar para poder llegar al contexto actual que estamos”.

La industria naval española es la segunda potencia de la UE; pero, Fernández reclamó que “sabemos que no podemos competir contra monstruos asiáticos que van subvencionados y hacen trampas; pero si nos centramos en buques con mucha tecnología y ahí



José Francisco Fernández
Secretario general de PYMAR

es donde somos líderes, y cuando una empresa quiere un buque *premium* viene a nosotros”. Por ello, para el directivo, uno de los grandes retos para el futuro es que se “tengan en cuenta las sensibilidades para apoyar al tejido industrial y centrarlo en las industrias estratégicas que es el grande movimiento que hay ahora en Europa”.

Para lograr esto, es necesario una base de talento. En palabras de Fernández, “en este aspecto las FP están haciendo mucho, porque están yendo a las empresas y no se reduce solo a estudiar. También hacer que vean que trabajar en una empresa es algo bonito y atrae a los jóvenes”.

“La norma está construida en un momento y ya no se adapta a los tiempos en los que estamos”

“La norma está construida en un momento determinado y ya no se adapta a los tiempos en los que estamos”, expresó Paco Hevia, director corporativo de Galletas Gullón. Y puso como ejemplo la frontera de los 51 trabajadores, para determinar si una empresa es grande o pequeña. “Esto al final te puede cargar con más trabas que hace que el salto de tamaño de empresa se frene, ya que al final, terminan buscando la forma de tratar de ralentizar ese salto de crecimiento”, dijo.

En general, y en palabras de Hevia, “toda la regulación es un coste, que nos hace menos competitivos, nos dificulta el crecimiento; pero la realidad nos está poniendo en nuestro sitio, y parece que va a haber menos regulación. Aun así, hay que impulsar integraciones europeas más ambiciosas y se deben elevar competencias a Europa”. Ante esto, el objetivo es “trabajar más por un mercado común con menos trabas administrativas. Hay que aprovechar la oportunidad que tenemos, pues hay una excelencia industrial”, dijo. Poniendo el foco en Europa, Hevia alegó que “desde Europa se tiene que hacer una refle-



Paco Hevia
Director corporativo de Galletas Gullón

xión y marcar la hoja de ruta a la inmigración ordenada y que impulse la búsqueda de talento”, y añadió que “en Europa hay muchos países, pero hay que convertirlos en planes de actuación y se debe tener el consenso de los 27 para estar todos en la misma situación”.

Galletas Gullón es “una compañía familiar, de pueblo y centenaria, y en estos años nos ha dado tiempo a hacer muchas cosas. Hemos cerrado el último ejercicio con 700 millones de euros de facturación”, expresó Hevia. Y destacó que “se debe recuperar la cultura de la empresa, porque es lo que nos ha llevado a tener el Estado del Bienestar. La riqueza la genera la empresa y los trabajadores”.