



Ángel José del Río. Director de Comercio Exterior del Banco Sabadell

“En el contexto de crisis, no queda otra alternativa que salir fuera”

Del Río anima a los empresarios a emprender operaciones de exportación o planes de internacionalización aprovechando todos los recursos disponibles

Ángel Robles

–¿Es la internacionalización de las empresas la solución a la crisis?

–La solución única no existe. Pero sí es cierto que dado que el mercado nacional se encuentra estancado, por no decir decreciendo, a nivel empresarial la única solución que tienen muchas empresas para crecer o mantenerse es salir al exterior y buscar mercados alternativos. Eso es clave. Aunque hay que reconocer que dar este paso no es fácil, y de ahí que todos los actores implicados –Extenda, cámaras, entidades financieras, abogados, etcétera– tengamos una misión única, formar e informar al empresario para que pueda abordar este proceso.

–¿Tan mal está la economía y el mercado españoles para que las empresas ya no puedan buscar aquí su negocio?

–Siempre hay nichos, no todo es negro ni muchísimo menos, porque en toda crisis surgen oportunidades. Aunque sí es cierto que estamos pasando por unos momentos difícilísimos y la generalidad es que el consumo nacional está muy estancado y todos los empresarios tienen que sobrevivir. Así que en este contexto no queda otra alternativa que intentarlo en el exterior.

–A la hora de dar este paso, ¿la financiación tradicional es suficiente o hay que buscar alternativas?

–La financiación es un paso más que el empresario ha de tener en cuenta en un proceso de externalización o cuando quiere exportar. Lo primero que se necesita es un plan de internacionalización y de desarrollo del negocio. Muchas veces, las entidades financieras han rechazado planes que



Del Río posa antes de un encuentro con empresarios en la Delegación del Gobierno de la Junta.

JOSÉ MARTÍNEZ

estaban muy bien trabajados y que eran muy consistentes y coherentes porque la empresa no era solvente. Banco Sabadell y otras entidades financieras españolas hemos desarrollado toda una gama de productos que nos permiten no sólo financiar las exportaciones en base a la solvencia, sino a otros criterios. El problema es que si sólo damos crédito a las empresas que tienen buenas cuentas, es evidente que se colapsará el sistema empresarial. Hay una serie de productos como el *factoring* internacional, el *forfaiting* o el *project finance* que valoran factores como los medios de pago o la cartera de clientes.

–¿Cualquier empresa podría dar el paso de salir al exterior?

–Hay que aclarar que internacionalizarse y exportar no es lo mismo. Toda empresa es capaz de exportar, pero no toda empresa es capaz de internacionalizarse. Esto último es una filosofía, hacer del mercado exterior algo intrínseco a tu actividad. Es algo largo en el tiempo, un recorrido, y hay que dotar de recursos todo ese itinerario.

–¿Cuál es el perfil?

–No depende de la facturación. A día de hoy, tanto grandísimas empresas andaluzas como microempresas han demostrado que son capaces de exportar porque tienen un producto que ha sabido

buscar mercado. A lo mejor no están moviendo millones de euros, pero se puede dar este paso. Es cuestión de querer y de dedicar tiempo para otros clientes.

–¿Cómo ve la situación de las empresas cordobesas y andaluzas? ¿Considera que trabajan de acuerdo a los tiempos en que vivimos?

–En Andalucía y en Córdoba podemos estar muy de enhorabuena, porque en 2010 las exportaciones crecieron más del 20% respecto a 2009. Esto evidencia que muchos empresarios por fin se han dado cuenta de lo importante que es acometer un proceso de internacionalización. La tendencia creciente continúa y en el primer

trimestre se creció por encima del 30%. Eso quiere decir que tenemos el producto y hay oportunidades. Lo importante ahora es canalizar los esfuerzos para que se mantenga esta tendencia. No podemos dormirnos.

–¿Son suficientes las ayudas que ofrecen las administraciones públicas?

–Sí, incluso a veces los expertos han hablado de un exceso. Desde los organismos centrales, la Junta de Andalucía, las cámaras de comercio y las entidades financieras, el asesoramiento y el aporte económico se da es más que suficiente. Tenemos cursos, ayudas, subvenciones, toda la información necesaria...

–Recientemente, la agricultura andaluza ha sufrido una crisis muy grave a raíz de las muertes en Alemania por el consumo de semillas germinadas. ¿Hasta qué punto va a afectar esto a las

REESTRUCTURACIÓN

“La reforma que tiene pendiente el Gobierno sobre las cajas es buena y correcta, y es la clave para que el crédito vuelva a fluir”

exportaciones de productos españoles? ¿Puede frenar a empresas que se hayan planteado dar el paso de exportar?

–A corto plazo, es indudable que se ha sembrado una gran crisis para la mayoría de agricultores, porque se ha puesto en tela de juicio la calidad del producto agrícola. Ha sido un enorme *shock*. A medio y largo plazo, sin embargo, esto se va a corregir. Para nosotros, Alemania es uno de los mercados principales, es un socio y un amigo, y una vez que pase esta tormenta se olvidará.

–Los empresarios se siguen quejando de la falta de crédito por parte de las entidades financieras. ¿Cuándo se va a corregir?

–La reforma que tiene pendiente el Gobierno sobre la reestructuración de las cajas es clave para que el crédito vuelva a fluir. Las reformas son buenas y son correctas, lo primordial es que se ejecuten lo antes posible.