

Estás en: El Norte de Castilla > Noticias Economía > **Nombres para la lista de Fofito**

DESAYUNOS EMPRESARIALES

Nombres para la lista de Fofito

Cinco empresas asentadas en Castilla y León explican los motivos por los que sus modelos de negocio han resultado rentables en un año de caída general de la actividad

30.12.12 - 12:26 - Julio G. Calzada | Valladolid



De izquierda a derecha, Cesáreo Puente, María Jesús Llanos Gallego, Rocio Hervella, Ángel Luis Llorente y Pedro Berbel. / GABRIEL VILLAMIL

Las empresas han dado un vuelco a la fórmula para publicitar sus productos. El buen paño no se vende en el arca. Ahora, debe de comercializarse con estrategias que logren que el consumidor conserve el nombre de la marca en la memoria y opte por sus ofertas en un mercado donde cada vez hay más nombres y variedades en los estantes. Campofrío lo intenta estas navidades con un anuncio que ha sido la estrella de las redes sociales. Su protagonista, el payaso Fofito, busca salir de la depresión y comienza la redacción de un currículum vitae al que añade las ideas de un grupo de cómicos y artistas. Un canto al optimismo, al recuerdo de los valores que acumula España, desde la variedad de idiomas hasta «aeropuertos para aburrir» ironiza en esta pequeña película dirigida por Iciar Bollain el creador y protagonista de Torrente, Santiago Segura. La lista crece por la calle, cuando a Fofito le recuerdan que la de los jóvenes actuales será la generación más preparada de España, que tiene que emigrar. «Pero volveremos», dicen dos chicas con las que se cruza y que arrastran sendas maletas.

Desde Castilla y León se pueden aportar ideas a la relación que Fofito envía al Fondo Monetario Internacional, o a la canciller alemana Angela Merkel entre otros junto con algún producto de Campofrío, y entre esos nombres habría que incluir a las cinco empresas a cuyos gerentes reunió El Norte en el último de los Desayunos Empresariales de 2012. Compañías que en un momento difícil crecen, mantienen sus facturaciones, aseguran su continuidad y desarrollan estrategias para la expansión en un año, el 2013, que para muchos se presenta como un desafío en el que solo con la supervivencia ya se puede considerar una victoria.

Capacidad de adaptación

El año que termina ha exigido esfuerzo a las empresas para asentar su futuro en un ambiente donde la incertidumbre es la ley y la capacidad para adaptarse la varita mágica. Los Desayunos Empresariales que organiza El Norte de Castilla con la agencia Comunicación Profesional analizan la evolución económica de 2012 en colaboración con representantes de cinco empresas a las que les ha ido bien. A la convocatoria, patrocinada por Caixa Empresa, acudieron la consejera delegada de Prosol, Rocio Hervella; la directora general de Cité, María Jesús Llanos; el gerente de las franquicias Doncurado, Cesáreo Puente; el director general de Soluciones Informáticas Globales, Ángel Luis Llorente, y el gerente del Grupo Fidotec, Pedro Berbel.

Conocedores de la dinámica de los Desayunos, los invitados solo tardaron el tiempo que se requiere para sentarse para empezar y explicar, por boca de Cesáreo Puente algunos motivos del éxito en medio de la depresión. «Ir a precios más bajos», advierte. «Acabamos de poner en marcha una línea de franquicias, denominada Tasting, y la primera la hemos abierto en Holanda. Ha costado 20.000 euros. Hay que ir a precios bajos, de manera que bocadillo y refresco: dos euros», apunta a modo de ejemplo. Puntualiza de inmediato María Jesús Llanos: «Es verdad que hay que bajar los precios. No queda otro remedio, pero no puedes bajar bajo ningún concepto es la calidad».

Precios más bajos

«Hay que equilibrar precio y calidad, pero debes vigilar más los costes, tienes que vender más barato que el otro. Ahora, el secreto de cualquier negocio es el precio. No como antes», dice Puente.

«Pero si tienes el concepto de calidad bien asentado en el negocio es imposible que lo pierdas», matiza Llanos.

Pedro Berbel explica cómo en Fidotec, «subimos los precios en 2010, porque no se correspondía lo que cobrábamos con el servicio que prestábamos y me dio igual lo que hiciera la competencia. Hoy tenemos más clientes que entonces. Nos acabamos de integrar en una internacional que comparte esa filosofía. No vale entrar en una guerra de precios. La competencia tiene que ir por la búsqueda de un precio adecuado. Si no te puedes encontrar con el problema de que los clientes no valoren lo que haces».

La consejera delegada de Prosol explica entonces el 'libro' de cabecera de una compañía puntera en su actividad desde su fábrica en Venta de Baños (Palencia). «Nuestra base son las siglas EFI, que corresponden a Eficiencia, Flexibilidad e Innovación. Para nosotros la calidad es eficiencia. Sin calidad no entendemos el modelo de negocio. La eficiencia tiene que ser productividad para tener competitividad y la innovación es necesaria en todas las vertientes del

Ahora el secreto de cualquier negocio es el precio, vender más barato que los otros

La competencia debe ir por la búsqueda de un precio adecuado, si no quizás los clientes no valoren lo que haces

Hemos invertido mucho en tecnología y también en idiomas, ahí tenemos un nivel alto

Nuestra reconversión ha sido saber que ahora un arquitecto también tiene que salir a la calle

La tecnología es básica en la bajada de los costes y el aumento de la competitividad

proceso», asegura Rocío Hervella. «Innovación incluso en la forma de salir al exterior. Estamos en veinte países y hemos tenido que internacionalizarnos de verdad, a través de la integración de personas, de compras, de mentes y de cultura. Y ahí está la F, que se centra en la adaptación. Hoy están musculadas las empresas adaptadas», resalta.

Reduccion de costes

Berbel recuerda el componente peyorativo del término calidad: «Muchas empresas han usado ese concepto y rascabas y no había nada. Hoy la calidad tiene que ser un proceso contrario, de dentro afuera. Que la empresa tenga en su ADN el trabajo con estándares de calidad y eso repercute en lo que buscamos, una cuenta de resultados saneada».

Así que los márgenes de la calidad se diluyen y las empresas deben competir en otro ámbito; los costes. Y ahí, ¿de dónde se recorta? Puente cree fundamental la bajada de costes fijos. «Los he bajado el 40% a través de la reducción de plantilla, de la compra de maquinaria más moderna y eficaz y mirando en lo que antes ni me fijaba, como la energía eléctrica. Hoy busco la suministradora más barata. Eso permite vender un poco más barato y tener una facturación casi igual a la de hace uno o dos años, pero a precios más ajustados».

Comunicación

María Jesús Llanos tiene otro enfoque, «porque en Cité vendemos un servicio persona a persona, no un producto y controlar la calidad es más complejo. Ha sido importantísimo trabajar en comunicación. Hasta hace poco, a un arquitecto no le hacía falta comunicar nada. Estaba en la oficina y allí llegaba el trabajo. Nuestra gran reconversión ha sido saber que teníamos que salir a la calle y contar que hacemos algo nuevo y diferente. Hemos aprendido a escuchar», afirma.

«¡Es que eso es básico!», ratifica Hervella. «Y como decía Cesáreo, acortar la cadena de distribución. Hay que acercarse al máximo al proveedor», añade.

Ángel Luis Llorente aporta otra visión. «La tecnología es fundamental en la bajada de los costes y en el aumento de la competitividad. Hay empresas que están tocadas a las resulta difícil hacerlas ver que tienen que invertir en tecnología. Ahora, como los empleados no están al cien por cien en muchas empresas, es momento de adaptarse y que las nuevas herramientas permitan mayor productividad futura. La tecnología marca qué costes que se pueden rebajar», recuerda.

«Priorizar las necesidades y ordenarlas. Estoy muy identificada con lo que decías», apoya Llanos.

Berbel recoloca el discurso y recuerda el objeto de la convocatoria. «Estamos para transmitir un optimismo bien entendido. En la medida en la que nuestras empresas sobreviven a esta crisis, está bien que traslademos ese mensaje positivo», propone.

El secreto del éxito

Y ¿Qué hace que estas empresas logren mantenerse? «Un cambio de actitud», dice María Jesús Llanos. «Reinventarte», añade Puente. «Y adaptarte», apostilla Berbel.

«Lo que no puedes hacer es pararte, hay que seguir trabajando», sugiere Llanos. «Me considero un solucionador de problemas», indica Puente. «Cada día me enfrente a veinte problemas y busco la mejor solución. ¡Hay que seguir para adelante! Siendo positivo y ahora, más que nunca, trabajar no ocho horas, treinta si hace falta, para que para que la empresa vaya adelante».

«No estoy muy de acuerdo con ese último concepto», precisa Berbel. Si es necesario trabajar treinta horas al día en lugar de ocho para sacar adelante la empresa, pues bien. Pero en muchas ocasiones lo de las treinta horas ha sido uno de los problemas del empresariado».

«Me refiero al momento, y es el momento de trabajar», insite el gerente de Doncurado. «A mí me pasa como a ti», reconoce Llanos.

Hervella aporta otra idea: «Lo importante es tener un modelo. Y es fundamental que esa capacidad de esfuerzo lo impregne. Nosotros hemos invertido mucho en tecnología, y ahora podemos vender parte de esa capacidad y también en idiomas. Así que tenemos un nivel muy alto, porque se ha cuidado desde el principio. Y por último, la actitud. No entra en nuestro modelo la resignación», asevera.

La conclusión llega de Pedro Berbel: «Tenemos un modelo de negocio distinto. Hemos sido capaces de diferenciarnos y trasladar a las personas a nuestro alrededor qué queremos, es decir, cuál es nuestra visión como empresa».

TAGS RELACIONADOS

Caixa Empresa, Prosol, Rocío Hervella, Cité, María Jesús Llanos, Doncurado, Cesáreo Puente, Soluciones Informáticas Globales, Ángel Luis Llorente, Grupo Fidotec, Pedro Berbel. El Norte de Castilla, Comunicación Profesional

Publicidad

Ono Promoción Enero

Ahorra con las nuevas tarifas ONO. Hasta 50MB desde 15,90€. Comprueba tu velocidad online www.ofertaono.com/Enero

Promo Exclusiva Canal +

Llévate cine, la liga y toda la Champions por 10,95€. El mejor precio de la historia www.vertvplus.com/CanalPlus

FÉNIX DIRECTO Seguros

Tu Coche a Terceros desde 200€ y Todo Riesgo desde 300€. Sólo lo vas a conseguir aquí www.fenixdirecto.com

Llévate este TV LED

Solo para nuevos clientes por Internet por domiciliar tu nómina en "la Caixa" www.lacaixa.es

pn



Para poder comentar debes estar [registrado](#)

[Añadir comentario](#)

Iniciar sesión con

[Regístrate](#)



Por favor espere...

La actualización en tiempo real está **habilitada**. (Pausar)

Mostrando 0 comentarios

Ordenar por los más recientes primero

[Suscríbete por e-mail](#) [RSS](#)

Reacciones



Powered by SARENET

elnortedecastilla.es

© EL NORTE DE CASTILLA
Registro Mercantil de Valladolid, Tomo 933, Folio 115, Hoja 12169, Inscripción 1ª C.I.F.: B47468152 Domicilio social en c/ Vázquez de Menchaca, 10, 47008 - Valladolid Correo electrónico de contacto ncdigital@elnortedecastilla.es Copyright © El Norte de Castilla Digital S.L., Valladolid, 2008. Incluye contenidos de la empresa citada, del medio El Norte de Castilla, S.A., y, en su caso, de otras empresas del grupo de la empresa o de terceros.

EN CUALQUIER CASO TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS:
Queda prohibida la reproducción, distribución, puesta a disposición, comunicación pública y utilización, total o parcial, de los contenidos de esta web, en cualquier forma o modalidad, sin previa, expresa y escrita autorización, incluyendo, en particular, su mera reproducción y/o puesta a disposición como resúmenes, reseñas o revistas de prensa con fines comerciales o directa o indirectamente lucrativos, a la que se manifiesta oposición expresa.

[Contactar](#) | [Staff](#) | [Mapa Web](#) | [Aviso legal](#) | [Política de privacidad](#) | [Publicidad](#)

ENLACES VOCENTO

[ABC.es](#)
[El Correo](#)
[Elnortedecastilla.es](#)
[Elcomercio.es](#)
[SUR.es](#)
[Qué.es](#)
[La Voz Digital](#)
[ABC Punto Radio](#)
[hoyCinema](#)
[Infoempleo](#)
[Autocasion](#)
[Mujerhoy](#)
[Vadejuegos](#)
[Grada360](#)

[Hoy Digital](#)
[La Rioja.com](#)
[DiarioVasco.com](#)
[Ideal digital](#)
[Las Provincias](#)
[El Diario Montañés](#)
[Laverdad.es](#)
[Finanzas](#)
[hoyMotor](#)
[Guía TV](#)
[11870.com](#)
[Pisos.com](#)
[Avanzaentucarrera.com](#)
[m.elnortedecastilla.es](#)