

Levante
EL MERCANTIL VALENCIANO

Jordi Cuenca
VALÈNCIA



¿Cómo nace Grupo Ifedes hace ahora 25 años?

La creamos en 1992, en un momento en que empezaba otra crisis. Las empresas que nacen en crisis suelen ser más resistentes, porque empiezan con recursos limitados y con un mercado más difícil. Además tienen una cultura de más esfuerzo y de hacer más con menos. Las que nacieron en la bonanza previa a la crisis no duró la mayoría más de dos o tres años. El crecimiento tapa mucha ineficiencia y se impregna en la organización. Se gasta alegremente y cuando viene la crisis se nota muchísimo.

Ifedes nace como consultora y luego se diversifica.

Nuestra filosofía es no depender de grupos, multinacionales ni fondos de inversión. Empezamos en paralelo con temas de formación y consultoría de empresas. Luego, por la vocación mía personal de ser un emprendedor nato, hemos intentado destinar unos cuantos recursos para ayudar en la creación de nuevas empresas. En la última década ha cogido una velocidad mucho mayor y ahora tenemos una participación más relevantes en más empresas y de más formas. unas veces con dinero y otras apoyando en la gestión o en los servicios.

¿Cómo ha cambiado en estos veinticinco años el sector de la consultoría?

Ha cambiado mucho. En la primera época, la consultoría era un servicio que a nivel de pyme era algo no habitual. De hecho, la gente contrataba una consultora porque quería aprender algo, cómo hacían las cosas otras firmas más grandes. Entonces, eran temas de marketing, de recursos humanos y financieros los que más demandaban. Ahora, la dinámica es diferente. Se fueron creando escuelas de negocios y se generalizó la formación para directivos y entonces el conocimiento se obtuvo de forma más generalizada. Eso, junto con la aceleración de las tecnologías, ha propiciado que hoy la adquisición conocimiento ya no se busque en una consultora. Lo que se busca es cómo implantar las cosas y tener una visión distinta de la que tiene la gente que trabaja en una empresa o dentro de un sector. Poder incorporar una visión crítica externa que les sirva de contraste. Ver las cosas de manera diferente para poder innovar. Otra cosa que buscan es tener alguien que les acompañe y les acelere en los cambios a aplicar.

Y las empresas valencianas cómo han cambiado?

En aquella época estaban muy poco profesionalizadas. Y ahora sí lo están y se nota mucho cuándo el equipo directivo tiene un enfoque de negocio o simplemente trabaja para que la empresa se mantenga en el sector sin buscar cambios. ¿Qué sectores van bien? No son los sectores sino los equipos directivos que dirigen las empresas los que marcan cómo van unas y otras. El sector puede ser tradicional, pero hay empresas

Nos piden que el cambio generacional en las empresas familiares se haga cada vez más temprano»

Tomás Guillen

SOCIO DIRECTOR DE GRUPO IFEDES

«Las empresas que nacen durante las crisis son más resistentes»

El fundador del grupo de consultoría especializado también en la aceleración de empresas, que acaba de celebrar su 25 aniversario, dice que las etapas de «crecimiento tapan mucha ineficiencia» que acaba impregnando a toda la organización.



Tomás Guillen, el pasado jueves.
M. A. MONTESINOS

que han cambiado el modelo y han innovado y están creciendo a dos dígitos.

El pequeño tamaño y la falta de previsión en tantas empresas familiares son quejas que se repiten desde hace años sobre el tejido valenciano. ¿Hemos avanzado?

Sí. Muchos de nuestros clientes son empresas familiares y les estamos ayudando en el cambio generacional y en la profesionalización de la empresa. Hoy nos piden cada vez más que el cambio generacional se haga con edades más tempranas. ¿Por qué pese a que ahora se vive más y mejor? Pues porque hay muchos cambios en el mercado a nivel de tecnología, globalización, en las pautas del consumo y los clientes. En esos cambios, la gente más mayor al frente de las empresas, cada vez se ve más sobrepasada. El problema no es poner a una persona que sepa del tema, sino liderar desde la propiedad y la dirección los cambios, y eso hace que mucha gente busque el cambio generacional dentro de la familia o fuera. Alguien con un perfil más digital.

València parece vivir una explosión de startups. ¿Podemos hablar de burbuja?

El concepto de burbuja lo veo más en relación con los valores que se dan a los proyectos a nivel económico y las operaciones de compraventa o ampliaciones de capital. Que haya mayor tejido de empresas innovadoras es bueno. Hay que asumir que un 70 o 80% cerrará, pero se mantendrá un número suficiente para regenerar el tejido empresarial para la próxima década. El problema está en la inversión. Una empresa con poco volumen y que factura poco le da un valor a su compañía que no se ajusta con la realidad, porque habla de un potencial pero no de hechos concretos. Ahí hay un componente especulativo.

Aceleradoras de empresas, lanzaderas, fintech... ¿El puerto de València, con las inversiones de Juan Roig, Bankia y otros, se está convirtiendo en un centro de referencia de la innovación?

Sí. La característica que se está produciendo es una concentración en un polo que permite ser referencia a nivel nacional e internacional. Pone València en el mapa y puede convertir a València en una alternativa clara a Madrid y Barcelona e incluso entrar en el mapa de Europa y el mundo. El tamaño de la ciudad y su climatología ayudan a atraer talento.

¿Qué tres requisitos o consejos le daría a alguien que esté pensando en montar una startup?

Tener muy claro quién va a ser su cliente y cómo va a conseguir desarrollar su modelo de negocio. La segunda es tener muy claras las necesidades económicas para que no le estrangulen y tener un equipo. Nunca debería preocuparse antes por el producto que por el cliente, que es al que tiene que focalizarse. Nunca debe enamorarse de la idea inicial del negocio, porque lo va a tener que cambiar muchísimas veces y no entrar en especulaciones sobre el valor de su empresa, sino preocuparse por que la cuenta de explotación sea positiva.

¿Son las entidades financieras un compañero fiel de los nuevos proyectos?

Las entidades financieras llegan a donde llegan y son una alternativa. Lo que pasa es que en España, cuando empezamos nosotros, eran la única alternativa. Hoy hay muchas más, como el crowdfunding, el crowdfunding, los business angels, el capital riesgo. También hay líneas de financiación procedentes de las administraciones públicas, incluso europeas. Esas fórmulas son para proyectos de mayor riesgo, como los citados y los bancos suelen ser más prudentes.