

PATROCINADO POR:



## Más o menos

EDUARDO

**Martínez Abascal**

PROFESOR DEL IESE



## Empresarios optimistas

**E**l optimismo poco a poco va venciendo al pesimismo. De entrada es una buena noticia, pues la economía se mueve con el optimismo (o pesimismo) de las personas. Y eso pesa mucho más que lo que digan los modelos matemáticos de predicción.

El INE ha ratificado que el crecimiento económico del tercer trimestre del 2013 ha sido del 0,1%. ¿Hay lugar para el optimismo? Sí, por el cambio de tendencia: pasamos de bajar a subir, del negativo al positivo. Pero solo muy moderadamente pues a la postre, decrecer un 0,1% es casi lo mismo que crecer un 0,1%.

El Gobierno estima que la economía española crecerá un 0,7% en el 2014. LA CEOE son más optimistas y creen que creceremos el 0,9%. ¿Y qué previsión es más fiable, la del Gobierno o la de las empresas? Yo me fío más de la opinión de las empresas, por las siguientes razones que explico.

Un buen indicador del PIB en

«Comenzamos a salir del agujero, pero costará mucho, pues el agujero es profundo»

euros es la suma de las ventas de todas las empresas que operan en España. De hecho, para salir de la crisis lo que hay que hacer es conseguir que las empresas de aquí vendan más. Si venden más, sea en España o fuera, crearán empleo. Si crean empleo hay más gente que gana salario y que consume más, y con el mayor consumo vienen mayores ventas. Entramos así en el círculo virtuoso de la economía.

Si las ventas crecen la empresa invierte. Con ello, consumo e inversión comienzan a crecer. Además, con más ventas y más salarios, hay más recaudación de impuestos, menos déficit, menos recortes, factores todos ellos que contribuyen al crecimiento económico. También el sector financiero se beneficia, pues con mayores ventas y salarios hay menos morosidad.

Desde septiembre son muchos los empresarios que comentan la mejora que perciben en ventas, aunque leve, y las mejores perspectivas para el futuro. Algún escéptico podría pensar que se trata de una táctica: vender optimismo para que la gente se anime. Podría ser, aunque no lo creo. Comenzamos a salir del agujero, pero costará mucho, pues el agujero es profundo. ≡



IDALSA

El volumen de producción en Idalsa ronda las 30.000 toneladas al año y el 95% del negocio está vinculado al sector de la automoción. De hecho, trabaja para grandes fabricantes del sector como Volkswagen y Renault, entre otros. El 5% restante está ligado a la siderurgia, el sector energético y el aeroespacial. Su producto más importante son los lingotes de aluminio, aunque también elaboran cápsulas y otros productos.

El secreto para conseguir entrar en los mercados internacionales ha sido «elevar el nivel de autoexigencia y fabricar un producto perfecto», apunta Lou. La constancia en el «buen servicio al cliente» y la mejora de la productividad son los otros dos ingredientes que, a juicio del gerente de Idalsa, han sido claves para vender fuera de España.

### Claves para exportar

A día de hoy, el 55% de la actividad de Idalsa se realiza a través de exportaciones, con Alemania y Francia como principales mercados, aunque la empresa también vende a Reino Unido, Italia, Extremo Oriente y Asia (Japón y Corea, entre otros). Toda esta actividad y la que realiza en el mercado nacional ha permitido a Idalsa alcanzar una facturación de 50 millones de euros en el 2012.

Pero para llegar hasta ahí, la empresa debió pulir algunas cuestiones fundamentales para competir. Entre ellas, ha tenido

que trabajar en realizar un producto «perfecto» y «adaptado a las necesidades del cliente». Uno de los puntos fuertes de Idalsa es contar con trabajadores «que se implican en su trabajo». «No puedo tener una plantilla mejor», afirma Lou. Además, se ha tenido que hacer un esfuerzo para ser más competitivos, aunque la compañía no ha reducido ni congelado los salarios de sus trabajadores, recuerda.

En este sentido, el máximo responsable de Idalsa lamenta el incremento de la factura energética tras los cambios normativos anunciados por el Gobierno, aunque ello solo suponga un 4% de sus costes totales. El transpor-

te representa el 6% y la materia prima, el 80%.

La filosofía de Idalsa comienza por lo local, tal y como subraya su gerente. Desde un municipio de solo unos cientos de habitantes, Idalsa no solo ha conseguido dar empleo a trabajadores de la zona –la plantilla asciende a 40 personas y crecerá en 10 más a corto plazo– sino también a personas de Zaragoza. «El equipo es 100% aragonés», recalca Fernando Lou.

### La apuesta por Aragón

Además, gran parte de la materia prima que recupera la empresa para después convertirla en aleaciones de aluminio procede de compañías de la comunidad. De hecho, el 42% de los costes en materias primas que recibe la compañía se compran a firmas de Aragón.

Por otro lado, también existen acuerdos entre Idalsa e instituciones aragonesas, entre los que figuran la Universidad de Zaragoza e instituciones privadas en materia de residuos y consumo energético.

Una de las apuestas de Idalsa es la inversión en tecnología para elevar la competitividad. Así, Idalsa cuenta ahora con dos hornos rotativos vasculares. «Fuimos la primera empresa en tenerlo y la única en su día», recuerda Lou. ≡

## ficha

- ▶ **UBICACIÓN:**  
PRADILLA DE EBRO
- ▶ **CREADA EN:**  
1984
- ▶ **PLANTILLA:**  
40 TRABAJADORES  
(AMPLIARÁ 10 MÁS EN UN PLAZO DE DOS AÑOS)
- ▶ **MERCADOS DE EXPORTACIÓN:**  
ALEMANIA, FRANCIA, REINO UNIDO, ITALIA, ORIENTE MEDIO Y ASIA.
- ▶ **PRODUCCIÓN:**  
30.000 TONELADAS/AÑO
- ▶ **FACTURACIÓN:**  
50 MILLONES DE EUROS EN EL 2012



### FUSIÓN DEL MATERIAL

▶ Tras analizar la materia prima y seleccionarla, en función de lo que precisa cada cliente, se lleva a cabo la fusión del material –cada residuo puede llevar trazas de hierro, cobre, silicio, magnesio, manganeso, zinc...-. Todo ello se lleva al horno (imagen 4) y el resultado es el aluminio líquido (imagen 5). El 95% de los clientes de Idalsa están ligados al sector del automóvil, que cada vez es «más exigente» y «competitivo», subraya el gerente de Idalsa.



### MOLDEADO Y CERTIFICACIÓN

▶ Es la última parte del proceso. La mayor parte de la producción de Idalsa son lingotes (imagen 6), aunque también hay aluminio en cápsulas.