

«No nos gusta el plan de innovación del Principado, es muy genérico»

Luis Buznego Suárez presidente del Club Asturiano de la Innovación

«Queremos políticos involucrados, que no vengan a nuestras conferencias, lancen su discurso y se vayan a los cinco minutos»

■ OCTAVIO VILLA

GIJÓN. Luis Buznego Suárez acaba de asumir los retos que conlleva la Presidencia del Club Asturiano de la Innovación, una sociedad de 160 empresas de varios sectores, convencidas de que salir al extranjero y hacerlo con productos tecnológicamente diferenciados es la única forma de salir adelante en un escenario de crisis económica y de competencia de costes feroz por parte de los mercados emergentes.

—¿Qué le ha llevado a presentarse a la Presidencia del Club Asturiano de la Innovación?

—Mi empresa se presentó al proyecto CETICA, hace unos siete años, en el que participaban muchas empresas, centros de investigación y universidades. Fue un proyecto de tres años en el que nosotros desarrollábamos estructuras metálicas basadas en acero para hacer una construcción rápida, eficiente y económica. Ahí conocí a Faustino Obeso, que estaba en Arcelor y presidía el Club de la Innovación, y él me lió a meterme en esto, y aquí estoy. Ya antes de la crisis vimos la necesidad de dar el salto a Europa. Para esto es preciso un conocimiento que las empresas, en general, no tenemos, y en el club hay personas para eso. A las empresas por separado les resulta muy complicado buscar un socio tecnológico finlandés, una empresa de acería italiana, una universidad francesa... eso, para cada empresa, nos sonaba a chino, y vemos que no podemos ir cada uno por nuestra parte. Ese soporte nos lo da el club.

—¿Cuántas empresas están ahora en el club?

—Somos 160. Hemos perdido un 20%.

—¿Por cierres a causa de la crisis?

—Por todo, hay cierres, hay empresas grandes que se han dado de baja, hay empresas que han metido la tijera. Pero bueno, somos optimistas. No se ha perdido el 50%. Queremos parar, primero, y luego invertir la tendencia.

—¿Hay forma de que las pymes salgan en solitario de la crisis?

—No. En solitario no se puede hacer nada. Queremos ser club de empresarios con inquietudes y de innovación. Para que entre todos podamos salir nos tenemos que apoyar y utilizar la innovación.

—Porque es lo que nos distingue a día de hoy de mercados con costes mucho menores que los nuestros, como China o el sudeste asiático.

—Claro. Si no eres innovador va a ser difícil que en una crisis como la ac-

tual puedas salir al extranjero. Si lo que haces lo hacen 200.000 empresas en el mundo, no tienes muchas opciones. Pero si tu producto es un poco innovador, eres diferente, y eso te permite meterte en nichos de mercado y luchar. La crisis se ha llevado a mucha gente que no tenía un producto innovador. Tenemos que aprender de la crisis de 1993, cuando nadie exportaba ni tenía nada que ofrecer al extranjero, y nos cocimos en nuestra salsa.

—Luego, los objetivos del club...

—Pues ayudar a las empresas a innovar. A que los pequeños puedan acceder a las herramientas y a colaborar entre ellos, y a los que puedan salir al extranjero les asesoraremos en agrupaciones. Tenemos gente en el club, como los de los TIC, increíblemente activos, innovadores y exportadores, y hay que aprovecharlo.

—¿Y ante las administraciones?

—Las empresas del club son innovadoras y con inquietudes, y tenemos que ser los portavoces de eso para que cuenten con nosotros para elaborar los planes de investigación del Principado, como no se contó anteriormente. Les podemos hacer ver cómo lo hacen otras comunidades y, concretamente, el modelo que más nos gusta de innovación es el vasco. Queremos políticos involucrados, que no vengan a nuestras conferencias, lancen su discurso y se vayan a los cinco minutos. Y todo, desde un espíritu constructivo, no vamos a ser un punto de oposición, sino de creación. No nos gusta el plan de innovación que ha hecho el Principado, porque es muy genérico, es siempre lo mismo, con dispersión de los centros de investigación. Nosotros les hemos dado un memorándum al Principado, pero no nos han hecho caso.

—Porque lo que piden es coordinación e investigación aplicada.



Luis Buznego, en el taller de su empresa, Modultec. ■ JOAQUÍN BILBAO

—Sí, pedimos coordinación, una cabeza única, centros de investigación agrupados y al servicio de las empresas. I+D+i son tres letras. La investi-

gación de alto nivel está muy bien, el desarrollo también, pero lo que más se acerca a lo que Asturias necesita es la i pequeña. Está muy bien dar dine-

«Para entrar a El Musel por la ciudad me cobran 100 euros por módulo»

■ O. VILLA

GIJÓN. —Al margen de la innovación, un coste fundamental a tener en cuenta es la logística. En Asturias tenemos un buen puerto, pero...

—...bueno, concretamente el pasado lunes, como miembro del Club Rotario de Gijón, estuve en una conferencia con Rosa Aza (presidenta de la Autoridad Portuaria de Gijón) y le expresé que nosotros, para llevar módulos de construcción de Gijón a Madrid no tenemos que pagar a ningún policía municipal, pero, sin embargo, para entrar a El Musel me cobran 100 euros de tasa por cada módulo. Eso encarece, no beneficia a nadie y nos hace

poco competitivos. Los accesos son buenos, pero por la ciudad. Yo tengo que llevar los camiones por Foro, y no tengo ningún interés en hacerlo así, pero es que no hay otra manera.

—Urgente, pues, un acceso exterior al puerto.

—Es fundamental, sobre todo para no molestar a los vecinos y no tener ese sobrecoste y poder ser competitivos. En una ocasión el Ayuntamiento nos quitó las tasas, porque íbamos a transportar 900 módulos. Pero luego alguien reclamó y nos volvieron a imponer las tasas por política.

—¿Y la salida hacia la Meseta?

—Pues también lo hablé con Rosa Aza,

por su anterior vinculación a Aulsa. Para ir a Madrid no vamos ni por el Huerna, ni por Pajares. Por el puerto no, porque nuestros transportes son muy grandes y pesados, y alguna vez se nos descolgó un módulo. Y por el Huerna tampoco, porque no tiene habilitado el sistema de cargas especiales y cuando lo habilitan, mejor que no lo hagan, porque entonces das la vuelta por el precio. Así que tenemos que ir por Reinoso. Y cuando se derrumbó la carretera en El Bao, para ir a La Coruña también teníamos que ir por Reinoso y luego llegar a Galicia por León. Esperamos que todo se vaya solventando.

ro para investigar, pero eso tiene que revertir en la sociedad, porque si no podemos tener la mejor investigación en células 'lo-que-sea', pero si no produce nada o no hay un equilibrio entre eso y lo que necesitan las empresas, éstas no van a poder seguir produciendo el dinero necesario para financiar la investigación. Queremos que el dinero que se aporte a la investigación retorne de alguna manera, con la investigación que precisen las empresas. La innovación es lo que más rápido le da un retorno a la sociedad.

—¿Qué sectores son más propensos a la innovación en Asturias?

—Pues el agroalimentario, como la Central Lechera e Illas, que son muy innovadores; tenemos el sector de la madera que está muy atomizado, pero se les puede ayudar como agrupación de interés económico; tenemos el naval, en el que Armón ha demostrado que se puede ser muy competitivo y ha puesto a Asturias a la cabeza en construcción naval; el metal, sin duda, que es innovador pero ha de serlo más, y tenemos que atender a nuestros socios para que vean que somos una herramienta útil. Que vean que la cuota que pagan es por más que por la divulgación de conocimientos, sino también por los servicios y la atención que les damos.

—El Gobierno afirma que estamos saliendo de la recesión.

—Cada uno habla como le va en la feria. Y hay gente a la que le va muy bien. A mi empresa, Modultec, por ejemplo, le va muy bien, y este año vamos a duplicar la facturación del año pasado. Pero claro, cuando empezó la crisis, yo tenía el 85% de mi facturación concentrada en la Administración pública española, y de la noche a la mañana eso desapareció, así que hubo que pasar de un 85% centrado en lo público, a tenerlo en el sector privado. Y cuando el sector privado empezó a mostrar debilidad, tuvimos que salir al extranjero. La gente que se ha movido fuera de España, sale adelante, porque lo que no veo es que dentro de España se mueva nada. De hecho, en la construcción todavía están digiriendo stocks.

—¿Es difícil que por parte de las empresas y su clientela se entienda el valor de la innovación?

—La innovación y la diferenciación del producto son claves. Si haces ladrillos, pero tu ladrillo es algo más, puedes plantearle al cliente un precio razonable. Si es un ladrillo más, te colocan donde el resto de ladrillos y la decisión depende del precio. Pero si tienes un valor añadido, una diferenciación, eso es lo que te permite meterte en nuevos mercados.

—Hay industrias, en particular el metal, en las que parece que al menos hasta hace unos años había un gran peso en cuanto a la tradición. En la forma 'en la que se hacen las cosas'.

—La gente se hace muy cómoda si todos lo hacen, pero hoy el mundo es muy competitivo. Blackberry era la estrella, y ahora está estrellado. La competencia no es tonta. Por ejemplo, nosotros hacemos módulos y empezamos haciendo gasolineras para Shell y Esso. Pronto nos comenzaron a copiar el diseño, en pequeños talleres y empresas, así que para cuando la competencia llega a hacer lo tuyo, tú tienes que estar haciendo algo más avanzado, siempre un paso por delante.