

# «No sabemos fomentar que los jóvenes se queden a trabajar en Asturias»

**Israel García** Director de Proyectos Internacionales en Econocom

«Apostamos en la región por sectores como el tecnológico, pero no estábamos preparados a nivel de recursos para gestionarlo»

CRISTINA TUERO

GIJÓN. 'Crecer en base a la experiencia del cliente' es el título bajo el que Israel García (Avilés, 1972) se dirigirá a empresas y emprendedores el martes dentro del programa Avante del CEEL. Es el director de proyectos internacionales de Econocom, la multinacional francesa en la que se integró la gijonesa Altabox, creada en 2003 por García e Ignacio Escudero, y que dirige desde Asturias la división de 'retail' (comercio minorista), que busca el desarrollo de productos innovadores en transformación digital en puntos de venta. Asegura que en Asturias es necesario «mirar más hacia arriba» e incidirá en que, «a la hora de vender, no debemos enamorarnos de nuestros productos, sino de nuestros clientes».

–Creó Altabox en 2003, la empresa fue creciendo y en 2018 llegó la compra por Econocom. ¿En qué fase están ahora?

–Pasamos de los dos socios iniciales a unas 35 personas en 2014 y, con la llegada de Econocom, somos unas 80 (un 80% de ellas en Asturias). Llevamos tres años en ese proceso de integración en el grupo, que nos ha dado mayor potencial. La compañía está creciendo ahora mismo entre un 15% y un 20%. Cuando nos incorporamos al grupo facturábamos unos 7 millones y hoy en día estamos en torno a unos 13. Econocom nos ha dado pulmón financiero. Tenemos más capacidad para asumir proyectos de mayor tamaño, como el último que ha entrado para Mercedes, de unos 35 millones de facturación.

–La integración en la multinacional se acompañó del anuncio de creación de un centro de innovación digital en 'retail' en Gijón. ¿Cómo cuajó ese proyecto?

–Sigue delante. El objetivo era el desarrollo de tecnologías emergentes y desde Asturias se desarrolla toda la investigación e innovación del grupo. La tecnología que hacemos aquí se expone en dos 'showroom', en Madrid y París, para darla a conocer y exportarla.

–La pandemia ha supuesto muchos cambios. Uno de ellos, acentuar esa evolución que se venía detectando en la experiencia de



Israel García, director de Proyectos Internacionales en Econocom. E. C.

los usuarios con el comercio minorista. ¿Cómo lo han vivido y qué ha supuesto para una empresa centrada en el 'retail'?

–Si hablamos como cliente, todos hemos empezado a comprar más por internet. El comercio electrónico ha crecido muchísimo, aunque nosotros ya nos estábamos preparando para ello desde hacía tiempo y logramos salvar la pandemia. Pero ese crecimiento no quiere decir que el cliente que se ha pasado al 'e-commerce' no vaya a volver. Las personas consumen como quieren en cada momento. Por eso, con las grandes cadenas trabajamos en ayudarles a adaptarse a ese proceso de doble canal, donde se pueda comprar bien en sus tiendas, bien en su página web, manteniendo la misma experiencia.

–¿Cómo lograr un equilibrio efectivo?

–Un escenario 100% internet o un escenario 100% tiendas no tiene sentido. Nunca va a ocurrir. Es muy importante desde el punto de vista operativo que en el pro-

ceso de venta esté completamente integrado, que una persona pueda iniciar su compra en una tienda y finalizarla a través de internet o al revés.

–¿Es ese el gran reto de futuro en el sector?

–Tenemos que ser capaces de cumplir con las expectativas que tiene ese nuevo usuario, que no es tan nuevo, que está creciendo ahora con costumbres y un proceso de compra diferentes.

**Necesidades**

–¿Cuáles son los siguientes pa-

**LA FRASE**

CAMBIOS EN ASTURIAS

**«Tenemos que ser una región donde los que vivimos aquí tiremos y miremos más hacia arriba»**

–¿Dispone la región de todo lo necesario para facilitar esos cambios? ¿Algún debe?

–A nivel de infraestructuras, Asturias tiene un grave problema. Llegar a cualquier sitio de Europa (esta semana estuve en Bélgica y Alemania) me cuesta siempre medio día más que a otra persona de Madrid o Barcelona. No tenemos una infraestructura aeroportuaria que nos permita salir a Europa de manera rápida. El AVE todavía tenemos que ir a León a cogerlo y hay una autopista de peaje para entrar. Todo eso no ayuda a que quiera venir mucha gente a trabajar aquí. Y en Asturias se vive muy bien, pero desde el punto de vista de empresa es muy complicado.

–Otro hándicap advertido por los empresarios es la fiscalidad.

–No entiendo que haya una política fiscal diferente en Asturias, Madrid, Barcelona o Andalucía. Esta región fiscalmente para el mundo de la empresa está muy dañada. Aunque, para mí, ese no es el principal impedimento para que el desarrollo laboral u operacional se haga desde aquí. Sigo creyendo que son las infraestructuras. Y luego fallan otras cosas.

–¿Por ejemplo?

–La mano de obra. En un sector tecnológico como el nuestro hay verdaderos problemas para encontrar desarrolladores. Está muy bien que a nivel institucional nos propongamos que Asturias tenga que ser el nuevo Silicon Valley de Europa. Como titular es maravilloso. Pero, ¿qué hemos hecho para alimentar eso? Cuando les decimos a las grandes tecnológicas 'veníros a Asturias, os lo ponemos fácil, os damos sitio, suelo, ¿qué necesitáis?', suena bien. Pero, ¿con qué estás dotando eso? Un empresario sin su gente es cero. O encontramos que esas empresas tengan mano de obra cualificada, desarrollo profesional cualificado, o esto no funciona. Y en Asturias la gente está muy cualificada, pero no estamos sabiendo fomentar que los jóvenes se queden a trabajar aquí.

–¿Eso es solo culpa de las administraciones o los empresarios también tienen algo que decir?

–Quizá de ello también tenemos culpa los empresarios. Hoy en día el perfil del trabajador ha cambiado mucho. Quiere trabajar, pero ser feliz con lo que hace. El dinero es importante, pero no la prioridad, quiere tener tiempo libre, prioriza el entorno de trabajo... y a eso tenemos que adaptarnos los empresarios. Nadie es culpable del todo. Pero traer empresas de fuera implica que hay que analizar el perfil del profesional que van a necesitar y ver si tus infraestructuras (universidad, educación...) están preparadas para ello. Y en Asturias hemos apostado por sectores como el tecnológico, pero no estábamos preparados a nivel de recursos para gestionarlo. Hay que dar más formación para el perfil de empresa que estamos buscando. Nos estamos quitando las personas unos a otros.

–¿Eso es solo culpa de las administraciones o los empresarios también tienen algo que decir?

–En estos cuatro años hemos vivido un salto importante, prácticamente duplicando nuestro tamaño. Nuestro desarrollo ahora es hacer crecer mucho más los proyectos globales y que grandes corporaciones internacionales de 'retail' se incorporen al grupo.

–¿Está la región preparada para asumir cambios, los de su sector y los que ya están en marcha de transformación económica?

–Hemos vivido una evolución en el perfil del empresario de Asturias. El que veo ahora me gusta mucho, es diferente, y no porque los de antes fuéramos malos, sino que ha habido cambios. Quizá vivimos en una Asturias demasiado ayudada y tenemos que ser una región donde los que vivimos aquí tiremos de ella y miremos más hacia arriba. Es muy importante que la gente viaje, vea lo que hay en otros lugares y conozca experiencias porque ese aprendizaje es el que permitirá que haya cambios.