

Las Pymes y los autónomos son los héroes de la economía”

Los argumentos de Luis Pardo, CEO de Sage en España, se basan en cascadas de datos que demuestran la cercanía de la entidad con el tejido empresarial. Gracias a ello y las soluciones propias, la filial ibérica tiene un peso muy importante dentro del grupo. Aún así, quedan muchos deberes por hacer para seguir mejorando la competitividad de las Pymes.

S

e cumple un año desde que usted ocupa la dirección general de Sage en España. ¿Cuáles fueron los retos que se marcó inicialmente y cuáles de ellos se van alcanzando?

Yo me marqué unos objetivos que van muy en línea con las metas de Sage y también con mi ambición personal. Primeramente, el objetivo es convertir a esta compañía en el número uno del mercado, algo que de forma muy explícita he hablado con todo el equipo. Somos la mayor empresa de software de gestión empresarial, por número de clientes,

Redacción Directivos y Empresas

(autónomos, Pymes, *startups*...) en el mundo. Hay que decir alto y claro que somos una empresa tecnológica.

Internet rompió las fronteras en el mundo y por ello nuestro objetivo es ser el número uno de una forma global. No obstante, el fin es ser el altavoz de la mediana y pequeña empresa y nadie mejor que nosotros conoce sus necesidades. De este modo, incidimos en su mejora en las reformas legales, competitividad, el entorno de trabajo y su capital humano. Los empleados en las Pymes en el mundo representan el 66% y el 60% de todo el PIB. Las Pymes y Autónomos son los héroes de la economía. Ellos deben ser una prioridad en cualquier gobierno y en cualquier país. Por todo ello, una de mis prioridades personales es precisamente

ser el altavoz de las Pymes. Para conocer esta realidad, mientras se desarrolla esta entrevista, estamos recibiendo en Sage 14.000 conexiones con nuestros clientes.

Durante este tiempo se han visto avances a nivel político y por parte de las asociaciones. Ahora lo que reclaman la mayoría de empresas al sector público es una mayor transparencia y ética en sus gestiones. Hay tecnología en el mercado para controlar toda la economía sumergida y de hecho hay países que están haciendo uso de ella.

También los empresarios solicitan una bajada de impuestos y de ciertas cuotas...

Han desaparecido 300.000 empresas en la etapa de la crisis. Eso es tan cier-

Luis Pardo
CEO de Sage en España

El 100% de todos los aplicativos mundiales acabarán en la nube. Partiendo de esa premisa, tenemos un dato: el 15% de las Pymes y el 8% de las micropymes están ya en la nube. Hay que invertir en formación”

Así que por supuesto que los autónomos pueden tener una tributación progresiva en base a sus ingresos. Por eso los autónomos de Francia, Alemania o Inglaterra tienen ya una ventaja competitiva con respecto a los españoles. Una de las diez peticiones que hemos llevado al gobierno es exactamente esta.

Las cifras macroeconómicas españolas son buenas y las perspectivas también lo son pero, ¿por qué no termina de llegar a la sociedad este buen panorama?

Con los datos que tenemos de España hasta el mes de octubre, se habían creado 600.000 puestos de trabajo y para este año habrá más de 50.000 nuevos autónomos. Sí que ha habido mejoría, pero lo importante es lo que opina el tejido empresarial. El 58% de las empresas creen que vamos a salir de esta crisis a partir de 2016, y que nos llevará hasta el 2020. Pero hay que matizar ‘la crisis’. Más del 78% dicen que ya hemos salido de la recesión, que no es lo mismo, y la crisis estará superada cuando estemos a un nivel de empleo igual o superior al del año 2008. Aportan-

to como que la presión fiscal no justifica un 25% de economía sumergida. Pero efectivamente, otra petición que hacen las empresas es la rebaja de su fiscalidad. Nuestros autónomos compiten en Europa, tengan o no negocios con Europa.

do más datos, el 78% de nuestras Pymes afirman que durante este ejercicio se han mantenido o han crecido y el 62% prevén que la economía mejorará de cara al año que viene. En general toda esta información relativa a la microeconomía es positiva. Ahora de lo que se trata es de aprovechar la bonanza y la estabilidad sostenida en lo económico de estos próximos años. Para este periodo, otro de mis grandes retos personales es ayudar a digitalizar a las Pymes.

Entender un modelo de negocio basado en la digitalización requiere de un esfuerzo en la formación y conocer las necesidades de la empresa...

Para revolucionar un negocio hay que entenderlo, pero tienes que aportar valor. La tecnología es una herramienta, no es un fin. Un CRM cuida mejor a los clientes, permite aumentar ventas. De eso trata la tecnología, que es capital para la competitividad. Esto está demostrado científicamente: los países que más invierten en ella son los que más crecen en creación de empleo y PIB. Informar, formar y poner en valor la tecnología ocupa gran parte del trabajo de Sage.

¿Qué importancia tiene la filial española de Sage en el grupo? ¿Cuál es su principal aportación? ¿Y a nivel financiero?

En Sage España y Portugal somos 1.500 profesionales enamorados de la Pyme y volcados con nuestra visión. Nos sentimos muy orgullosos de nuestro capital humano, todos ellos están ayudando al progreso de la economía de nuestro tejido empresarial. También están volcados con nuestra Fundación, que devuelve a la sociedad el 2% de su tiempo en el voluntariado, el 2% en recursos y otro 2% en acciones solidarias.

Financieramente no podemos dar los datos como país, pero Espa-

Hoy eres pequeño, mañana grande. Crecer es parte de la vida. Los riesgos también. Nuestro trabajo es ayudarle a expandirse sin que los riesgos se expandan con usted. Miles de empresarios en todo el mundo lo saben desde hace casi cien años. Miles de riesgos también. Por eso, sea cual sea el tamaño de su empresa, mire hacia arriba. Pero antes mire hacia su derecha. ¿Ve nuestro logo? No es tan pequeño.

902 12 00 82 creditoyscaucion.es

Crédito y Caución
Atradius



Cobertura de impagos · Respaldo para el crecimiento rentable · Asesoramiento en internacionalización · Garantías para contratos públicos

Grandeza. Se alcanza llegando donde nadie ha llegado.



Nuestros autónomos compiten en Europa, tengan o no negocios con Europa. Así que por supuesto que pueden tener una tributación progresiva en base a sus ingresos"

ña ha tenido resultados excelentes y tenemos un peso importante. Somos el tercer país de Europa y tenemos soluciones maravillosas, tanto locales como globales. Todo ello nos da mucha fortaleza, pero nuestra principal fuerza reside en nuestros clientes. Hoy en día el 75% de nuestros ingresos son recurrentes.

Su trayectoria en la propia compañía y en otras le avalan como sumo conocedor de la empresa española. ¿Cuáles son las principales necesidades de ésta en materia tecnológica?

En España tenemos soluciones que cubren todo el espectro. De hecho un factor diferenciador es que podemos acompañar a una empresa desde su creación hasta que se convierte en una empresa del Ibex-35. El único que tiene ese portfolio de soluciones en nuestro sector es Sage.

Una de esas necesidades que anteriormente comentaba es la digitalización. No es lo mismo digitalizarse que informatizarse. Que aprovechen toda la tecnología existente para hacer negocio, para crecer y para fidelizar más clientes. Esto parece algo básico, pero no lo es.

Por ejemplo, actualmente, solo el 46% de las Pymes está usando las redes sociales para algo que tenga que ver con su negocio. Siete de cada 10 Pymes usa la web, pero solo el 8% vende a través de su página...

Es quizás una cuestión de cambio de mentalidades, formación etc.

Para explicar los beneficios de la tecnología, lo mejor es aportar ejemplos. Nuestro deber es mostrarle a nuestros clientes esos casos de éxito. La innovación hay que hacerla entendiendo el



“Los países que más invierten en tecnología son los que más crecen en empleo y PIB”

ritmo que necesita el cliente. En este momento, estamos haciéndole ver a nuestros clientes la importancia de los modelos de suscripción, el pago por uso y los beneficios del Cloud. Es buen momento para dar este paso, que es más de tipo cultural. A nivel de Pyme y micropyme, el 80% de lo que vendemos hoy es en suscripción.

¿Cómo percibe el cliente el trabajo de Sage en este sentido?

Como un aliado natural. En cada oca-

sión que he tenido de reunirme con un cliente, hablo con ellos todos los días, sacamos en claro que lo que les aportamos tiene valor para sus proyectos. A modo de ejemplo, pregunté en las redes sociales cuáles son las peticiones que les harían al Gobierno. En 24 horas, recibí 1.400 contestaciones. Nuestro compromiso son los clientes y nos sentimos orgullosos de sus respuestas.

El presidente de Sage a nivel global ha admitido que en el mundo hay una burbuja en cuanto a la creación de start-ups. ¿No tiene eso una lectura positiva? ¿En España se puede hablar también de burbujas?

Tengo que matizar sobre el significado de esa burbuja. No se trata de la cantidad, sino que se trata de la calidad. Eso ha venido dado desde los años de la crisis. La salida del paro para muchas personas ha sido emprender. Es muy importante que a la hora de buscar salidas nos centremos en hacer lo que sabemos hacer, pero no solos, y además tener un plan de negocio... Más del 80% de cualquier financiación de un proyecto en España va al banco. La gran mayoría desconoce otras fuentes de financiación. El hecho de emprender de manera aislada, sin planes de negocio y con cierto desconocimiento puede estar creando una burbuja, que es a lo que se refiere Stephen Kelly.

¿Qué conclusiones han sacado tras la organización del último evento



mundial para Pymes - Sage Summit - en Nueva Orleans?

Fue espectacular. Ha sido la primera vez que como Sage hemos hecho un evento mundial. Ha sido nombrado como el evento mundial más importante de representación de Pymes, donde además la clave han sido las nuevas tecnologías aplicadas a este tipo de empresas. Hemos tenido cientos de sesiones con clientes de 64 países. Fue una semana muy enérgica y sirvió para que muchos clientes pudieran hacer negocio en otras regiones del planeta. El siguiente Sage Summit ya lo estamos preparando y será en 2016 en Chicago.

La nube y el Big Data se han impuesto como los grandes socios de las Pymes. ¿Qué nivel de implantación tienen estas dos herramientas en los negocios españoles? ¿Las Pymes entienden el rendimiento potencial de estos nuevos agentes digitales?

Todo tiene que ir a su ritmo. El 100% de todos los aplicativos mundiales acabarán en la nube. Partiendo de esa premisa, tenemos un dato: el 15% de las Pymes y el 8% de las micropymes están en la nube. Empresas como la nuestra y otras instituciones tenemos el reto de explicar el valor del cloud, como hecho diferencial. Hay que invertir en formación en ello. Por otro lado, hay que decir que la 'gravidad' nos acompaña al ser España la 14ª economía del mundo.

La movilidad es otra de las opciones que han terminado de imponerse. ¿Todos los programas de hoy para empresas están adaptados para su uso en dispositivos móviles?

Los nuestros sí, todos están adaptados a cualquier dispositivo móvil. Nuestro compromiso es que la innovación para nuestros clientes sea un proceso transparente. Hace mucho que nosotros ya hemos adaptado todo ello.

Dada la apuesta por la internacionalización de las empresas, ¿De qué manera acompañáis a los clientes en este proceso?

Uno de los ejemplos más claros es el Sage Summit. Pero también hacemos eventos con asociaciones, patronales, convocamos a la empresas para explicarles cómo pueden internacionalizar con jornadas formativas. Además tenemos soluciones tecnológicas específicas para ello como Sage X3. Tenemos ejemplos de negocios que empezaron de forma muy local y que posteriormente han salido fuera de España con gran éxito. ■

