

Departamento de Comunicación

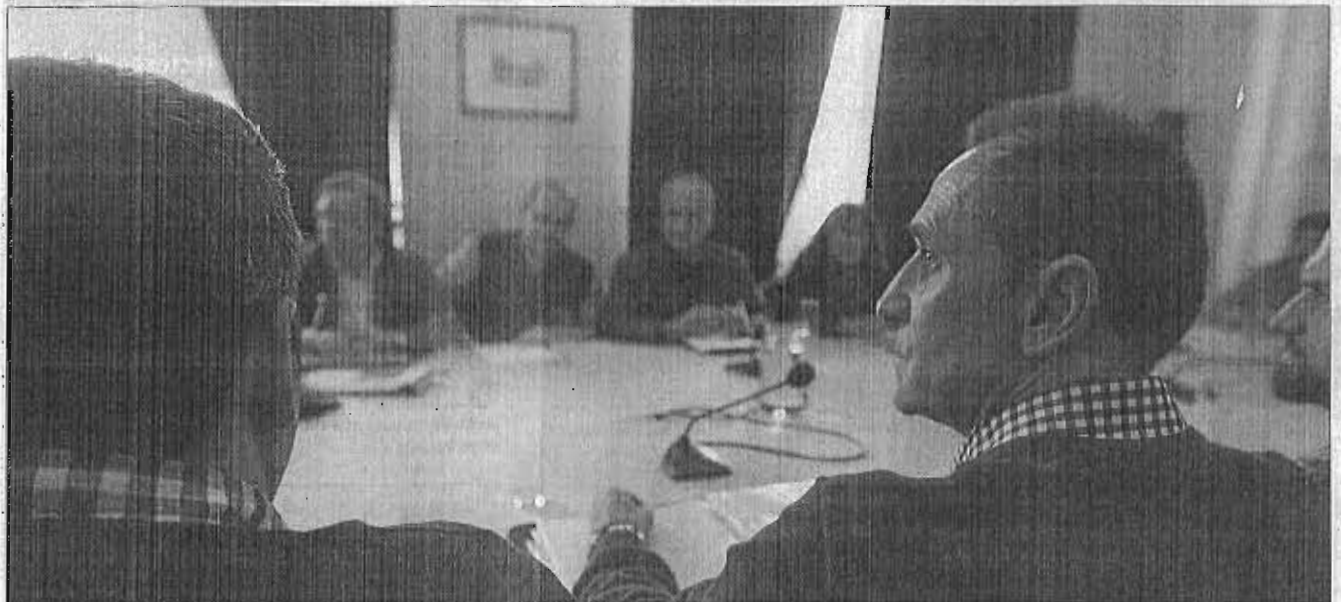


CONFEDERACIÓN
DE EMPRESARIOS
DE MÁLAGA

DOSSIER DE PRENSA DIARIO

FECHA:

14/3/2013



Un momento de la reunión el domingo pasado entre miembros del comité de Limasa, directivos de la empresa y el alcalde. LA OPINIÓN

Empresa y trabajadores recurren de nuevo al árbitro para aplicar el laudo de Limasa

► Cruz Villalón aclaró por teléfono las diferencias de interpretación que las partes tenían sobre el laudo ► El comité cerró ayer su propuesta de acuerdo para evitar la huelga y la llevará el viernes al acto de mediación previo a la convocatoria

LA OPINIÓN MÁLAGA

■ Empresa y representantes de los trabajadores de Limasa llegaron ayer a un acuerdo de interpretación del laudo dictado por el catedrático Jesús Cruz Villalón que afecta a los turnos de descanso y a las vacaciones.

No fue fácil, y ante las diferencias previas, ambas partes acordaron ponerse en comunicación telefónica con el citado mediador, que despejó las dudas, eliminó las interpretaciones erróneas y permitió finalmente que empresa y representantes de los trabajadores se pusieran de acuerdo sobre la interpretación y la ejecución del arbitrio.

El problema vino en relación a los días festivos que, según el laudo, no deben coincidir con el segundo día de descanso cuando este se tome entre semana. La empresa asumió este enunciado sólo para el periodo comprendido entre el 13 de octubre y el 31 de diciembre y el comité defendía que debe aplicarse también para el periodo del 17 de marzo al 13 de octubre.

Periodos

Finalmente, puestos en contacto con el árbitro, este aclaró que debe aplicarse a los dos periodos previstos. El asunto no es baladí pues en esos dos periodos de aplicación del laudo hay ocho festivos que la empresa deberá cubrir y compensar después con días libres a los operarios que los trabajen. Por lo demás los representantes de los trabajadores dejaron

LAS CLAVES

VIGENCIA

Periodo de aplicación del laudo de Limasa

1 El laudo tiene un periodo de aplicación vigente entre el 17 de marzo y el 31 de diciembre de 2013.

DESCANSOS MIXTOS

Periodos de descanso con un domingo y un día laborable

2 Entre el 17 de marzo y el 20 de mayo el descanso semanal será un domingo y otro día laborable de la semana de manera rotatoria. Este mismo sistema se aplicará entre el 13 de octubre y el 31 de diciembre. En estos periodos, cuando haya un festivo de descanso, el segundo día de descanso no podrá coincidir con el festivo.

DESCANSOS FIN DE SEMANA

Periodo de descanso con el sábado y domingo

3 En el periodo comprendido entre el 20 de mayo y el 13 de octubre el descanso semanal será en sábado y domingo.

VACACIONES

Periodos de aplicación de las vacaciones anuales

4 Las vacaciones se tomarán de manera que cada trabajador pueda disfrutar 21 naturales entre el 20 de mayo y el 13 de octubre y el resto del periodo vacacional se disfrutará a lo largo de los otros meses del año.

Empresa y comité acudirán hoy a la Delegación de Empleo a conocer el decreto sobre los servicios mínimos de la huelga

ayer prácticamente cerrado su propuesta para obtener un acuerdo con la empresa que acabe con la convocatoria de huelga.

La propuesta se basa esencialmente en el cumplimiento de los acuerdos del Sercla de febrero de 2012 por parte de la empresa y en que ésta acepte cubrir parte de los puestos de los eventuales para que el servicio de limpieza no sufra un bajón.

Mientras tanto, los trámites previos a la convocatoria de huelga a partir del Viernes de Dolores, 22 de marzo, se van cumpliendo. Hoy empresa y representantes de los trabajadores están citados en la Delegación de Empleo para conocer el decreto que la autoridad laboral dicte sobre los servicios mínimos.

El viernes volverán a verse las caras en el mismo lugar para el acto de mediación previo. Aquí es donde el comité presentaría su propuesta para alcanzar un acuerdo que evite la huelga.

También mañana ambas partes se reunirán para verificar los nuevos cuadrantes de descansos y

vacaciones que deben ajustarse a los dictado en el laudo.

El comité insiste en que la aplicación del laudo va a suponer una disminución de cerca de 500 trabajadores menos en las calles de lunes a sábado.

Las cuentas se establecen a partir de los 250 operarios de descanso, los aproximadamente 150 que disfrutaban de vacaciones y una cifra que oscilaría en torno a noventa n cien operarios de baja. Esta rebaja de personal afectará prácticamente a la limpieza viaria ya que la recogida de basura es un servicio que se cumple escrupulosamente y sin ningún tipo de recortes.

REACCIONES



El Foro de Turismo pide un «esfuerzo» para evitar la huelga

► El Foro de Turismo de Málaga advirtió ayer del daño que para esta industria tiene la convocatoria de una huelga de limpieza desde el próximo día 22 de marzo. Viernes de Dolores, una acción que consideran «desproporcionada y que no puede justificarse bajo ningún concepto». Además, precisaron que supone «un chantaje para toda la ciudad, espe-

cialmente para los que esperan la Semana Santa para obtener ingresos económicos».

Así, insistieron en la necesidad de «hacer un esfuerzo por parte de todos para evitar la huelga» y apelaron a la responsabilidad de los trabajadores y al diálogo entre todas las partes para evitar una situación que haría «mucho daño» a los intereses de la ciudad.

Los integrantes de este foro, en el que están presentes administraciones y asociaciones empresariales, aseguraron que las consecuencias de este paro serían «nefastas» y agregaron que una ciudad que aspira a ser líder en el sector turístico «no puede permitirse este tipo de huelgas en fechas tan señaladas». Incidieron en su reunión en que el

sector turístico de la capital puede sufrir «importantes daños» desde el momento de la convocatoria de huelga anunciada por el comité de empresa de Limasa. De hecho, informaron de que están recibiendo ya «multitud de llamadas de turistas preocupados» por los efectos que una huelga de limpieza en Semana Santa podría tener en la ciudad.

Sólo este tipo de convocatorias «ya hacen un daño tremendo», recalcaron, y señalaron que pueden incluso provocar la pérdida de reservas y de puestos de trabajo y contrataciones, algo que, «en una situación de crisis económica como la que estamos atravesando, no puede permitirse una ciudad que aspira a ser líder en el sector turístico».

Los precios en Málaga suben un 0,2% en febrero, una décima menos que en Andalucía

:: SUR

MÁLAGA. El Índice de Precios de Consumo (IPC) aumentó en Andalucía un 0,3% durante el pasado mes de febrero con respecto al mes anterior, de forma que la tasa interanual se quedó en el 2,6%, mientras que a nivel nacional, el IPC subió en febrero un 0,2 por ciento respecto a enero y situó su tasa interanual en el 2,8 por ciento, una décima menos que en el mes anterior, según ha informado este miércoles el Instituto Nacional de Estadística (INE). En Málaga, el dato fue el mismo que el registrado en la media nacional, un 0,2%.

Con este descenso, la inflación acumulada se sitúa en la Comunidad andaluza en el -1,1 por ciento. A nivel nacional, los datos difieren en una décima de los que avanzó el organismo a finales de febrero, cuando, provisionalmente, apuntó que la tasa interanual se situaría en el primer mes del año en el 2,7 por ciento, mientras que, en tasa mensual, calculaba un repunte de los precios del 0,1 por ciento.

Finalmente, la subida mensual ha sido del 0,2 por ciento tras el descenso histórico que experimentaron los precios el pasado mes de enero. El alza mensual de febrero se ha debido, sobre todo, al encarecimiento de carburantes y gasolinas, de los seguros, de los viajes organizados y del gasóleo para calefacción.

En términos interanuales, la tasa registrada en Andalucía (2,6 por ciento) se sitúa por encima de las cifras registradas en Comunidad de Madrid (2,5 por ciento), Navarra (2,5 por ciento), Canarias (dos por ciento), Ceuta (1,7 por ciento) y Melilla (1,2%).

Baja el vestido y el calzado

Por sectores, en Andalucía durante el mes de febrero los precios descendieron en relación con el mes anterior especialmente en Vestido y calzado (-1,2 por ciento) y Alimentos y bebidas no alcohólicas (-0,1 por ciento). Los precios se mantuvieron en Comunicaciones, Enseñanza y Hoteles, cafés y restaurantes.

Asimismo, los precios subieron en el área de Transporte (1,4%), Medicina (1,1%), Bebidas alcohólicas y tabaco (0,5%), Ocio y cultura (0,5 por ciento), Otros conceptos (0,2 por ciento), Vivienda (0,1%) y Menaje (0,1%).

Por provincias, con respecto al mes anterior, los precios subieron en febrero en toda Andalucía, especialmente en Huelva y Granada, donde aumentaron un 0,5 y 0,4%, respectivamente.

ELABORACIÓN: J. M. GARCÍA / A. GARCÍA

La asociación de empresarios de Vélez pide que la zona azul se implante antes del verano

El colectivo propone iniciar la regulación de los aparcamientos con limitación horaria en las calles Camino Viejo de Málaga y Reñidero

AGUSTÍN PELÁEZ

VÉLEZ-MÁLAGA. Los comerciantes y empresarios de Vélez no están dispuestos a que el Ayuntamiento siga aplazando por más tiempo la implantación de la zona azul en el centro de la ciudad como fórmula para garantizar la rotación de vehículos en los aparcamientos en superficie de las principales zonas comerciales del casco urbano.

Por esta razón, la asociación de emprendedores veleños (ACEV) ha exigido al equipo de gobierno del PP en el Consistorio la puesta en marcha de la zona azul, al menos, en las calles Camino Viejo de Málaga y Re-

ñidero, en una primera fase, antes del próximo verano.

«Entendemos que es el impulso que necesita el comercio tradicional en el centro», señaló ayer el presidente del colectivo empresarial, Manuel Escaño, que insistió en que la zona azul es una demanda a la que los negocios y establecimientos del casco urbano veleño no piensan renunciar.

La ACEV lleva más de 20 años reclamando al Ayuntamiento la regulación de los aparcamientos existentes en superficie en el centro de la ciudad sin que hasta la fecha se hayan registrado grandes avances en este sentido. No obstante, Escaño señaló que el alcalde, Francisco Delgado, se ha comprometido con el colectivo de comerciantes en poner en marcha los estacionamientos con limitación horaria este año. «También se ha comprometido con la ACEV en presentarnos el Plan de Movilidad del Municipio después

DATOS

► **Comerciantes.** Los empresarios veleños quieren que la zona azul se implante por fases antes del próximo verano. La primera, en calle Camino Viejo de Málaga y Reñidero. La segunda, en Canalejas y Del Río, y la tercera, en Paseo Nuevo, Alcalde José Herrera y San Francisco.

► **Ayuntamiento.** El alcalde, Francisco Delgado, reconoce que tiene un compromiso con los comerciantes de Vélez y Torre del Mar de implantar la zona azul este año, aunque primero quiere que el equipo de gobierno del PP decida el sistema de gestión. Según el regidor, su idea es que se le concedan a la asociación de minusválidos Amivel.

de Semana Santa», dijo Escaño.

Los comerciantes veleños han planteado a los responsables municipales que la zona azul se implante por fases para que no resulte traumático para los vecinos. Así, en una primera fase, el colectivo plantea iniciar el proyecto en las calles Camino Viejo de Málaga y Reñidero, para continuar posteriormente con Canalejas y Del Río, y por último, en Paseo Nuevo, Alcalde José Herrera y San Francisco.

El alcalde, Francisco Delgado, reconoció ayer que tiene un compromiso contraído con los comerciantes de Vélez y Torre del Mar de implantar la zona azul este año, aunque previamente el Consistorio debe decidir la forma de gestión.

Delgado señaló en este sentido que su intención es que la gestión recaiga sobre la asociación de minusválidos Amivel, aún cuando hay varias empresas especializadas que también han mostrado interés.

BEATRIZ HERRERA
bherrera.lamirilla@yahoo.es

LA MIRILLA

LA ACET CALIENTA MOTORES

La Asociación de Comerciantes y Empresarios de Teatinos celebra su puesta de largo con el objetivo de convertir la barriada en un referente para el ocio, la cultura y el emprendimiento



La junta directiva de la Asociación de Comerciantes y Empresarios de Teatinos con las autoridades. :: FOTOS: BEATRIZ HERRERA



Carmina Morón, Ana Gil, Manolo Reina, Pepi Gil y Maribel Caballero.



Paco López, Pedro Padilla y Rafael Solís, empresarios de Teatinos.



José Manuel López, Cristina Aparicio, Rocío Arranz y Ana Herce, de Aselex.



Los abogados de la ACET con un grupo de comerciantes.



Alumnos de la ESAD que actuaron en el acto.

Es una de las grandes zonas de expansión de la ciudad y uno de los barrios malagueños que ha experimentado un mayor crecimiento en los últimos años. Teatinos goza de una situación privilegiada con amplias avenidas y aceras, jardines, parques infantiles, y pronto, el metro conectará el campus universitario con el resto de la capital. Para organizar su red de comercios y restaurantes, con un total de 168 establecimientos operativos a pie de calle, el martes se presentó oficialmente la Asociación de Comerciantes y Empresarios de Teatinos (ACET). El colectivo presidido por Francisco García, propietario del sport-bar Mata Copas, nace con el objetivo de «potenciar el comercio, la restauración, las actividades profesionales y empresariales» que se desarrollan en esta zona. Consciente de que la unión hace la fuerza, el equipo de la ACET comenzó a funcionar hace seis meses bajo el lema 'Ahora Teatinos' para convertir el joven barrio en «un referente para el ocio, la cultura y el emprendimiento».

La puesta de largo de la asociación tuvo lugar en la sede de la Escuela Superior de Arte Dramático (ESAD), donde se dio a conocer al resto de la junta directiva integrada por la vicepresidenta, Pilar Callejón (Seguros Axa); el secretario, Francisco Javier Triguero (Restaurante O Mamma Mia); el tesorero, Marcelo Reyes (Restaurante Templo Teatinos), y el gerente, Manuel Paneque (Paneque Asesores & Consultores).

Junto a las infraestructuras del barrio, el máximo responsable de la ACET aseguró que su principal recurso son las ganas de trabajar. Así, Francisco García detalló los primeros proyectos puestos en marcha como la firma de convenios ventajosos con entidades de crédito, aseguradoras, bufetes de abogados y despachos de asesoramiento fiscal y laboral; la gestión de un aparcamiento en superficie para sus socios y clientes; la creación de un circuito permanente de teatro; la organización de un mercado medieval, y la celebración en mayo de la Semana de la Tapa y Outlet.

El acto arrancó con una representación teatral a cargo de cuatro alumnos de la ESAD, Fran del Pino, Ana Navarrete, Rebeca García y Antonio Lorente, que protagonizaron una comedia dirigida por su compañero Ibán Castro. Junto a los socios de la nueva entidad, la presentación contó con la asistencia del delegado municipal del distrito, Miguel Briones, y su directora Eva María Sánchez, así como el director del área de Promoción Empresarial y del Empleo, Ignacio López Rodríguez; la edil socialista Lorena Doña, y el director de la escuela, Juan Carlos Vilaseca, entre otros.

El mercado ruso se erige en el plan Marshall para el stock inmobiliario de Málaga

Los ciudadanos del país eslavo ya son los segundos que más viviendas compran en España atraídos por la calidad de vida y la bajada de precios

BENALMÁDENA. La crisis provocó el estallido de la burbuja inmobiliaria y la paralización de un sector que vivió días de vino y rosas en la provincia. Este estancamiento llevó a los empresarios a buscar nuevos compradores para dar salida a las miles de viviendas (apartamentos, chalets, adosados y urbanizaciones) vacías y los ojos se volvieron hacia Rusia. Una potencia económica emergente, donde en los últimos años ha surgido una floreciente clase media que mira a los países de la Unión Europea, especialmente los del sur, para instalarse o para veranear. En este sentido, para poder vender el stock de pisos en Málaga, el mercado ruso se ha erigido en una especie de plan Marshall, en referencia al programa estadounidense para reconstruir Europa tras la Segunda Guerra Mundial.

Así lo sostuvo ayer Enrique Lacalle, presidente de Barcelona Meeting Point (BMP), durante la inauguración en el hotel Holiday Polynesia de Benalmádena del Russian Meeting Point. Un foro inmobiliario que hoy se clausurará y donde han participado 75 inversores y agentes de la propiedad procedentes del país eslavo y una treintena de empresas españolas y bancos. «Sin duda, el mercado ruso es una tabla de salvación para el sector inmobiliario malagueño. Es como un plan Marshall», afirmó este directivo del Consorci de la Zona Franca de Barcelona, organizador de este evento.

Y es que en 2012 el mercado ruso fue el segundo, tras los ingleses y desbancando a los alemanes, que más viviendas compró en España tras los ingleses, según informó Alexey Sivankóv, presidente del grupo InvestPravo Group. Un cliente de clase media y media alta, con un alto poder adquisitivo y que busca viviendas que no tengan un alto coste tanto como primera residencia –uno de los sectores que más ha crecido– y segunda, según el perfil que trazaron los expertos que participaron tanto en las mesas de trabajo como en las mesas redondas.

Potente atractivo

A este respecto, Sergio Filonenko, abogado del despacho Lexland, con sede en Marbella y especializado en Rusia, explicó que la bajada de precios de la vivienda residencial en la Costa del Sol –un 35% de media en los últimos años, según los datos de los constructores– es un potente atractivo para los rusos.

A su juicio, los escándalos de corrupción y la consiguiente inseguridad jurídica que puede crearse sobre las residencias en algunas zonas no



ANTONIO M. ROMERO

aromero@diariosur.es

es un elemento que valoren los rusos a la hora de afrontar la compra en la Costa del Sol. «El comprador ruso no se guía tanto por esos aspectos como por los mensajes que lanza la prensa de su país donde se recoge que los precios de las viviendas han bajado mucho en España. Eso ha llevado a que haya un incremento del mer-

cado ruso en la provincia. A ello se une que el nivel de vida y de desarrollo del país les permite venir a adquirir un inmueble, lo que no se podía permitir hace cinco o siete años», sostuvo Filonenko.

José Antonio Pérez Melón, del proyecto Tropical Hill y gran conocedor del mercado ruso, manifestó que además del clima –que también lo pueden ofrecer otros destinos como la Costa Azul, Turquía o las islas griegas–, el carácter de la gente y la gastronomía, los rusos, a la hora de adquirir una residencia, valoran aspectos como los servicios (especialmente sanitarios y educativos),

la seguridad y que sea un inmueble y un entorno de calidad y diferenciador respecto a los que puedan ofrecer otras zonas.

Moscú y San Petersburgo son, según Pérez Melón, las dos ciudades donde debe centrarse la promoción del destino Costa del Sol para atraer inversores.

La alcaldesa de Benalmádena, Paloma García Gálvez, el presidente del Consorci de la Zona Franca de Barcelona, Jordi Cornet, y la directora general del Holiday World, María Francis Peñarroya, acompañaron a Lacalle y Sivankov en la inauguración de este encuentro profesional.



Jordi Cornet, Paloma García, Enrique Lacalle y María F. Peñarroya, ayer, en la presentación. :: SALVADOR SALAS

Entre el alto poder adquisitivo y los recelos

:: A. M. R.

MÁLAGA. Los expertos que participan en este foro destacan que el ruso es un consumidor con un alto poder adquisitivo no solo en la compra de viviendas sino como turista. De ahí el interés en captar su atención, según recalca Enrique Lacalle: «Los hoteleros nos dicen que los primeros en gastar. En el plano inmobiliario, en mi ciudad, Barcelona, a quienes más se están vendiendo viviendas es a los rusos».

Esta es la cara de una moneda que también tiene su cruz. Y son los recelos que despiertan aún en determinados sectores. «Actual-

mente en las Costa del Sol aún hay algunas ciertas dificultades para los rusos por la fama que han tenido aquí algunas personas que han venido a hacer negocios no totalmente legales. Los bancos desconfían bastante de los clientes rusos y son a los que se les pide más documentación respecto a otros extranjeros», aseguró el ju-

Los bancos aún desconfían «bastante» de los clientes rusos, según sostiene un experto

rista Sergio Filonenko.

Filonenko añadió que un elemento que puede contribuir a aumentar la llegada de rusos a la provincia malagueña puede ser la futura entrada en vigor de la normativa anunciada por el Gobierno central el pasado noviembre y que establece que los extranjeros que compren pisos de 160.000 euros obtendrán la residencia. «Es una medida destinada especialmente al mercado chino y ruso», apostilló este experto.

Junto a este factor, según añadió José A. Pérez Melón, el hecho de que la nueva clase emergente rusa busca para sus hijos un desarrollo profesional y educativo en los países de la Unión Europea convierte a nuestro país en un destino atractivo para estos ciudadanos. «Es un mercado con oportunidades, pero hay que hacer las cosas bien», remarcó

EL DIARIO SUR (14 MARZO 2013) 11

«La Junta tiene que invertir ya en saneamiento el dinero del canon»

SUR 1 MAR. 2013

Roque Gistau Presidente de la Asoc. Española de Abastecimientos de Agua (Aeas)

Considera prioritaria la depuradora de Nerja, pero también critica que la UE plantea «exigencias exageradas» e inasumibles económicamente

:: IGNACIO LILLO

MÁLAGA. Roque Gistau (Bielsa, Aragón, 1946) lleva 30 años en el sector, en España y Latinoamérica. Ingeniero de Caminos y economista, preside la Asociación Española de Abastecimientos de Agua y Saneamiento (Aeas). También fue presidente de la Expo de Zaragoza, entre otros cargos. Ayer estuvo en el Palacio de Ferias de Málaga, que acogió una jornada sobre la gestión de este recurso en 'ciudades inteligentes'.
—Está al tanto del canon que aplica la Junta al recibo del agua para obras pendientes de saneamiento. ¿Qué le parece?

—Que lo tiene que invertir ya para lo que lo ha recaudado, que es hacer proyectos de agua, con la prioridad que tenga. Es lo que digo, muy simple: que no se lo gaste en otra cosa.

—Su asociación se ha puesto a disposición del Gobierno andaluz, para asesorarle.

—Hoy lo hemos vuelto a decir, tanto desde la asociación regional (Asa) como de la nacional.

—¿Conoce la cuestión del saneamiento en la provincia?

—Lo conozco bien, entre otras cosas porque hace muchos años me tocó hacer como constructor el de la Costa del Sol. En España se han hecho dos planes: el primero se ha cumplido al 80%, no menos que lo que han cumplido el resto de los europeos, que hay que decir que la ciudad de Bruselas no tenía depuradora hasta hace cinco años. Pero el segundo me parece que está planteado con unas exigencias exageradas. Primero, hemos declarado zona sensible medio país, desde el punto de vista ecológico, y segundo, eso nos comporta unos niveles de tratamiento que requiere unas inversiones de 19.000 millones de euros. A su vez, cuando ya estén hechas esas inversiones, tendrán unos

gastos de explotación que duplicarán —ojo— el coste de la depuración, y que el país no puede ni debe pagar. Por tanto, hay que revisar el segundo plan y hay que hacer la mitad de la mitad.

—¿Pero habrá prioridades?

Sin duda, lo que falta por hacer del primer plan, que, como he dicho, había llegado al 80%, hay que rematarlo obviamente, como es la depuradora de Nerja, que tiene que financiarla quien hizo el resto [el Estado]. Pero este segundo plan hay que revisarlo. Teniendo en cuenta la que está cayendo, me parece que es una locura pensar en hacer eso.

—¿Qué temas se han tratado en la reunión en Málaga?

—Somos una asociación que tiene 40 años, en los que hemos pasado de hacer infraestructuras tontas a tener que dotarlas de inteligencia. Se trata de ver cómo incorporamos en esto que hemos dado en llamar las 'Smart-city' (ciudades inteligentes) los sistemas de abastecimiento y saneamiento. Aunque en general estos funcionan bien en todo el país, y habrá habido pocos problemas en Málaga y su área de influencia en los últimos 20 años, porque el servicio funciona bien y además tiene un precio muy razonable. Sin embargo, siempre hemos estado suficientemente 'upda-



Roque Gistau, ayer en el Palacio de Ferias de la capital. :: MORENO

Emasa, referente tecnológico de las empresas de abastecimiento

:: I. LILLO

MÁLAGA. Emasa desarrolla desde hace siete años un sistema de lectura inteligente, con la implantación de más de 115.000 contadores electrónicos, que sitúa a la entidad como referente del sector en España. Así lo reconocieron ayer los expertos en la jornada 'La gestión del Agua en Ciudades Inteligentes', que se celebró en el Palacio de Ferias y

Congresos, por iniciativa de AEAS.

El conjunto de tecnologías aplicadas permiten la comunicación remota en tiempo real de consumos cuyo análisis sirve en la toma de decisiones para mejorar la eficiencia en la gestión, según explicó el concejal de Nuevas Tecnologías, Mario Cortés. Buena parte de estas tecnologías son el resultado de la apuesta por la I+D+i de la propia Emasa, a través de acuerdos con otras empresas, en que se ha volcado su experiencia en la gestión del ciclo del agua. Este modelo está siendo utilizado por otras entidades a nivel nacional.

El futuro de las 'smart cities' centró la última mesa redonda, que moderó el periodista José Vicente As-



J. V. Astorga, Susana Rodríguez, Javier Cremades y Javier Gil. :: A.C.

torga y en la que intervinieron Javier Gil, responsable de IBM en este área de negocio para España, Gre-

ted' (actualizados) como dicen los ingleses, para incorporar la tecnología que toca en cada momento. Y ahora estamos en esta nueva fase.

—¿Por ejemplo?

Tenemos que tener unos sistemas de planeamiento urbano y modelos matemáticos que nos permitan simular cómo funcionan las redes, para que todo el mundo tenga un servicio con calidad. Que se controlen los vertidos de las depuradoras; que cuando alguien ponga una queja en la oficina le atiendan en tiempo razonable, y cuando pida una nueva acometida se la resuelvan en dos días. Para eso queremos incorporar los sistemas actuales de inteligencia, como ocurre aquí en la planta de tratamiento del Atabal. Ahora se incorpora un nuevo tema, que es el de la seguridad, frente a cualquier incidencia o ataque. El concepto de la ciberseguridad, porque ahora un 'hacker' accede desde un ordenador y te mete un pelotazo desde Australia y deja sin agua a Málaga. De eso se trata, de poner en común el conocimiento, que siempre ha sido el objetivo de nuestra asociación, donde 600 profesionales de todo el país dan soluciones a la Administración, sin cobrar ni un solo euro.

—Málaga está adaptando ya el sistema de control telemático de contadores y se considera punta de lanza en el sector.

—Sin duda, lo he comentado particularmente. Desde el punto de vista de la eficiencia económica a corto plazo probablemente no sea rentable esa operación, pero yo hay que pensar en hoy, hay que pensar dentro de cinco años, y cuando uno piensa con ese horizonte ya estamos en otra posición. Por tanto, Málaga está en un punto de liderazgo.

des, presidente de Málaga Valley, y Susana Rodríguez, experta en redes sociales y primera ejecutiva de el tiempo.es.

Repsol estima que la Costa alberga gas para abastecer a la provincia durante una década

La multinacional mantiene su intención de perforar el fondo marino frente a Mijas y Fuengirola pese a que Industria sigue sin dar su visto bueno definitivo

:: FRANCISCO JIMÉNEZ

MÁLAGA. Repsol no tiene la más mínima intención de renunciar a sus planes de perforar el fondo marino frente a las costas de Mijas y Fuengirola en busca de gas, por mucho que el Gobierno siga dilatando la autorización definitiva desde que el Ministerio de Medio Ambiente le dio el visto bueno en julio de 2011. Primero, porque ya lleva invertidos 19 millones de euros solo en estudios geológicos y la campaña sísmica (el sondeo rondaría los 41 millones) y segundo, porque sus resultados apuntan a la existencia de un yacimiento que podría albergar unos cinco mil millones de metros cúbicos de gas, una cantidad similar a la del pozo que la multinacional ya está explotando en el Golfo de Cádiz y que, para hacerse una idea de su volumen, equivaldría al consumo de toda la provincia durante una década.

En cualquier caso, cabe reseñar que las prospecciones están descartadas para este año puesto que, aunque hoy mismo llegará el permiso del Ministerio de Industria, la multinacional no tendría capacidad logística para llevarlas a cabo, toda vez que los trabajos deben acometerse entre febrero y abril, tal y como determinó Medio Ambiente para evitar la temporada alta turística, la veda de la flota pesquera y la reproducción y paso de aves y cetáceos. Además, la licencia de investigación que le fue otorgada en febrero de 2004 expira el próximo 20 de agosto, después de tres prórrogas, por lo que la compañía ya está preparando su argumentación para solicitar una nue-

va. «Industria es el órgano competente y tiene capacidad para aceptar o denegar la prórroga, pero hay un contrato firmado y estamos convencidos de que la concederán porque hemos destinado ya una inversión muy importante y no se puede abortar el proyecto a medio camino», afirma el director de Exploración y Producción de Hidrocarburos de Repsol en España, Javier Moro.

Rechazo frontal

En condiciones normales, el consentimiento final de Industria a Repsol no sería más que un mero trámite sin ningún tipo de análisis previo desde el instante en que el proyecto superó la declaración de impacto ambiental. Sin embargo, en este caso concreto la burocracia

se está alargando más de lo previsto, algo en lo que ha tenido mucho que ver la oposición frontal con la que el denominado proyecto Sirocco se ha topado en la Costa del Sol por el temor a las consecuencias que podrían derivarse de un hipotético vertido de fuel o escape de gas. Aun así, conviene precisar que esta autorización solo habilita a Repsol a realizar catas en el subsuelo para confirmar si hay bolsas de gas biogénico a unos 1.600 metros de profundidad; pero no a extraer hidrocarburos. De este modo, si las pruebas exploratorias fueran positivas y la cantidad y la calidad del gas resultaran suficientes como para rentabilizar la inversión, la multinacional tendría que solicitar nuevos permisos.

«El riesgo es cero. ¿Por qué no hay miedo con el gasoducto que viene de Argelia?»

Javier Moro Director de Exploración y Producción de Repsol en España

:: F. J.

—¿Suelen tardar tanto las autorizaciones de Industria?

—Normalmente, cuando solo queda un trámite como ocurre con Sirocco, suele tardar unas semanas, pero si ya no es un problema administrativo ni técnico y entran en escena otra serie de factores...

—¿Entiende el temor en la Costa del Sol de que la explotación de un yacimiento de gas pueda afectar a su principal industria, que es el turismo?

—La verdad es que no porque el ries-

go para el turismo es cero. Lo primero que quisiera destacar es que estamos hablando de gas, no de petróleo; y luego, plantear un ejercicio de realidad y mirar al resto del mundo para comprobar si ese miedo es cierto o no. Puedo asegurar que no hay incompatibilidad entre la industria de los hidrocarburos y la turística, incluso si se tratara de petróleo.

—Pero siempre cabe la posibilidad de un accidente o vertido.

—La realidad no es esa. ¿Por qué no existe ese miedo con el gran gaso-



Javier Moro estuvo ayer en Málaga. :: ALVARO CABRERA

ducto que viene de Argelia o el que llega desde Marruecos hasta Algeciras pese a que por sus tuberías circula muchísimo más gas y a más presión?

—Al margen del seguro que el Gobierno obliga a contratar para paliar posibles daños económicos y en el entorno, ¿contemplan alguna compensación para la provincia?

—Eso supondría reconocer que hay algún riesgo, y no es así. Lo que sí

hacemos cuando afectamos a alguna actividad, en este caso la pesca, es llegar a un acuerdo de lucro cesante puesto que durante el tiempo que estamos trabajando no pueden desarrollar su actividad.

—Pese al retraso ¿se llevarán a cabo las prospecciones en la Costa?

—No encuentro motivos para pensar lo contrario. Por nuestra parte, no nos planteamos renunciar al proyecto.



Eustasio Cobrerros, Francisca Caracuel, Francisco de la Torre, Pedro Schwartz y José Luis Romero, en la sesión inaugural de la jornada. :: CARLOS MORET

La innovación y la búsqueda de nuevos mercados, palancas para salir de la crisis



NURIA TRIGUERO
ntriguero@diariosur.es

ÁNGEL ESCALERA
aescalera@diariosur.es

Analistas y líderes empresariales dibujan el mapa del nuevo entorno económico en un foro organizado por SUR y San Telmo

MÁLAGA. Los expertos coinciden en que lo peor de la crisis ha pasado —destrucción de empleo, escalada de la prima de riesgo, peligro de rescate—, pero también en que lo que queda por delante no es fácil: volver a arrauca la maquinaria económica en un país con la demanda interna devastada por el paro, la subida de impuestos y la restricción del crédito. El mensaje lanzado por analistas y líderes empresariales de primer nivel reunidos ayer en Málaga por SUR y el Instituto Internacional San Telmo en la II Jornada Empresarial de Andalucía fue claro: las palancas a las que deben agarrarse las empresas para

salir de la crisis son la innovación y la apertura de nuevos mercados, tanto exteriores (mediante la internacionalización) como interiores (diversificación del negocio y búsqueda de nuevos canales). Para ello cuentan con una baza nacida de la propia crisis: el aumento de la competitividad. Los alrededor de 200 asistentes a este foro, que discutió bajo el lema 'Los líderes andaluces ante el nuevo entorno económico', extrajeron claves prácticas para innovar en sus organizaciones gracias a ejemplos como los de Nestlé, Vocento, Grupo Intercom o Xerox, narrados en primera persona.

«La salida de la crisis va a estar en la exportación. Ésta irá tirando de la inversión y, después, entre las dos tirarán del consumo. Y la innovación está muy relacionada con la salida al exterior, porque cuando una empresa innova es cuando sale a nuevos mercados», sentenció el economista y profesor de San Telmo Fernando Facés durante su intervención en esta jornada, que se celebró por la mañana en el auditorio de la Diputación de Málaga con el patrocinio de Renfe, Santander, el citado ente supramunicipal, Automotor Premium BMW y Cuatrecasas Gonçalves Pereira Olivencia-Ballester; así como con la colaboración de Grupo Corenisa. Facés argumen-

tó que solo con el binomio 'innovación+exportación' puede sustituirse el peso de todo un sector como es la construcción.

En la misma línea se expresaron otros expertos como Emilio Ontiveros, que aseveró que el crecimiento en el nuevo ciclo va a ser mejor al de los años anteriores a la crisis, pero será «un crecimiento mejor». Una idea en la que abundó el economista y ex político Pedro Schwartz, citando al empresario americano John Chambers: «No hay que desperdiciar una buena crisis», aseveró, añadiendo que para ello «hay que adaptarse a la realidad».

Tras una sesión inaugural que contó con las intervenciones del presidente de la Fundación San Telmo, Eustasio Cobrerros; el director general de Prensa Malagueña, José Luis Romero; el ya citado Pedro Schwartz; el alcalde de Málaga, Francisco de la Torre; y la vicepresidenta de Diputa-

ción, Francisca Caracuel; el foro arrancó con un diagnóstico de la situación actual. Tres prestigiosos economistas —Fernando Facés, Emilio Ontiveros y Juergen Donges— se repartieron esta tarea en la primera mesa redonda. Todos coincidieron en detectar «signos esperanzadores» en el momento actual. «2012 no fue bueno, pero parece que en estas cosas van por el buen camino», aseveró Donges, que como buen alemán, representó la visión ortodoxa, aconsejando «seguir por el camino de la austeridad y las reformas, no porque lo mande Merkel sino porque es lo que hay que hacer». El director del Instituto de Política Económica de la Universidad de Colonia detectó «cierto cansancio reformista» en países como Grecia o Portugal y advirtió de que eso «puede inquietar a los mercados de nuevo».

La otra corriente, que exige que la austeridad sea acompañada por im-

pulsos al crecimiento, estuvo representada por Emilio Ontiveros, que defendió el papel del Banco Central Europeo en defensa del euro ante las críticas lanzadas por Donges, y aseveró que no es bueno «concentrar en poco tiempo la reducción del déficit». «Si no se potencia la natalidad empresarial y las empresas adolecen de la falta de crédito y de demanda, el resultado es la anorexia, no el adelgazamiento inteligente», argumentó. Fernando Facés se mostró también a favor de «flexibilizar» los objetivos de reducción de la deuda, pero no sólo de la pública «sino de la privada, para dar oxígeno a las empresas».

Reforma de las AA PP

En lo que sí coincidieron tauto los tres participantes en esta mesa como Pedro Schwartz fue en valorar las reformas económicas realizadas hasta ahora en España y en exigir que aún no se ha acometido: la de la Administración. «No es que las ideas liberales estén venciendo, es que la realidad dice que no hay dinero», argumentó. Fernando Facés centró el foco en Andalucía diciendo que uno de los motivos por los que la región saldrá con retraso de la crisis es que la dimensión de su sector público es mayor. «La autonomía andaluza está entre las tres o cuatro primeras en gasto y volumen de empleo públi-

El aumento de la competitividad es una baza a favor de las empresas españolas

Los expertos coinciden en detectar «signos esperanzadores» en la economía



Emilio Ontiveros, Fernando Faces y Juergen Donges. :: CARLOS MORET

co por habitantes», aseveró.

Pese a este debate, los expertos rechazaron que la recuperación dependa sólo de las decisiones políticas. De hecho, responsables políticos como Francisca Caracuel o Francisco de la Torre también pusieron el acento en los empresarios, sin cuya labor la recuperación no será posible, según su opinión.

La segunda mesa redonda sirvió para que los asistentes -directivos y empresarios en su inmensa mayoría- conocieran de primera mano ejemplos y claves prácticas para aplicar la innovación en sus empresas. El consejero delegado de Nestlé España, Bernard Menier, hizo un apasionado alegato de la creatividad en la empresa con números en la mano. Y es que su compañía ha conseguido sortear la crisis gracias precisamente a la innovación. «Casi el 20% de nuestra facturación viene de productos desarrollados en los tres últimos años», afirmó. «En España la innovación es la palanca fundamental para luchar con un entorno muy complicado», añadió. Y la innovación, advirtió, «necesita talento». «Por eso lanzamos la revolución creativa Nestlé, porque queremos que todos los miembros de la empresa sean creativos», reveló.

Pero no sólo se puede aprender de los gigantes. El fundador de Grupo Intercom, Antonio González Barros, puso como ejemplo de innovación a las más de cincuenta empresas de Internet que ha ayudado a nacer, entre ellas algunas tan exitosas como Infojobs o eMgister. Y resumió las «características» que tienen en común estos emprendedores en visión, voluntad de servir, capacidad de arties-

gar, capacidad de superar los fracasos, tenacidad, optimismo, integridad, confianza, sentido común, curiosidad, creatividad y pasión.

Nuevos mercados

Y después de la innovación viene la no menos importante tarea de comercializar. De ello se ocuparon dirigentes de Vocento, Xerox y Deloitte en la mesa redonda 'Nuevos mercados, nuevos canales'. El consejero delegado de Vocento, Luis Enriquez, narró la «historia de cambio inacabada» de la prensa, un sector que ha «cambiado radicalmente» en los últimos 15 años a raíz de la irrupción de Internet, «nuestro dolor de cabeza y a la vez nuestra gran oportunidad». A la Red se han sumado recientemente las nuevas oportunidades que representan las 'tablets' y los 'smartphones'. «La tecnología nos ofrece la oportunidad de llegar a nuevos clientes en nuevas formas», afirmó.

La consejera delegada de Xerox, Paloma Beamonte, reveló cómo su compañía se ha adaptado a los tiempos, evolucionando desde ser «un fabricante de fotocopiadoras e impresoras» a ser «una empresa que va buscando el Sol», ofreciendo todo tipo de servicios a sus clientes. Por su parte, el socio de estrategia de Deloitte, Fernando Pasamón, expuso las experiencias de innovación que su firma ha ayudado a implantar a grandes empresas comerciales. «La tecnología ha permitido que los puntos de contacto de un consumidor con una compañía crezcan exponencialmente. Antes estaban las tiendas, ahora también Internet y las redes sociales», resumió.

LOS PONENTES EN EL ENCUENTRO

Luis Enriquez Consejero delegado de Vocento

«Se nos abren grandes oportunidades que hay que aprovechar»



El consejero delegado de Vocento dijo que en el campo de la Prensa se abren grandes oportunidades que hay que saber aprovechar.

Enriquez afirmó que hay que prestar más atención al lector y ofrecer contenidos distintos en las ediciones digitales de los diarios. «Desde que apareció Internet no hemos parado de equivocarnos y de rectificarnos», manifestó. Añadió que fue un error volcar íntegramente los periódicos en las ediciones digitales.

Fernando Faces Experto en macroeconomía y profesor

«Las exportaciones son la salida para la economía española»



Este profesor del Instituto San Telmo subrayó que las exportaciones son la salida para que la economía española se enfrente a la crisis. Según vaticinó, este será un año de transición, mientras que en 2014 se producirá un crecimiento, pero no lo suficientemente grande para crear empleo con potencia.

Añadió que Andalucía saldrá con menor velocidad y más retraso de la crisis. Asimismo, reclamó la conveniencia de hacer ya la reforma de la Administración.

Paloma Beamonte Consejera delegada de Xerox España

«Es bueno identificar y analizar muy bien el mercado cada año»



Paloma Beamonte apostó por identificar muy bien el mercado cada año, analizando con detenimiento el patrón de compra de los clientes.

Asimismo, comentó que la innovación es fundamental, pero sin olvidar que también hay que vender para que las empresas salgan adelante. En ese sentido, recordó que Xerox es una compañía que tiene detrás más de cien años de historia. En la actualidad, más del 50% la facturación de Xerox procede del sector servicios.

Juergen Donges Profesor de la Universidad de Colonia

«Los problemas que sufre España no los ha creado Alemania»



El director del Instituto de Política Económica de la Universidad de Colonia afirmó que «los problemas que sufre España no los ha creado Alemania».

Este experto dijo que es beneficioso que España esté haciendo una devaluación interna. Considera que los países con déficit son los que tienen que hacer los ajustes. A ese respecto, subrayó que hay factores que invitan a un cierto optimismo. «Lo importante es seguir por el camino de las reformas», precisó.

Bernard Meunier Consejero delegado de Nestlé España

«La innovación es el arma para crecer en una recesión»



«A pesar de la crisis, nuestra empresa ha crecido en los tres últimos años», señaló Bernard Meunier. A ese respecto, comentó que la innovación es el arma para mejorar en una etapa de recesión. Otro elemento que catalogó de imprescindible en el contexto empresarial es la creatividad. Así, mencionó un test digital realizado por Nestlé en España entre sus trabajadores del que salieron ideas muy fructíferas para la compañía que demostraron el compromiso de los empleados.

«A pesar de la crisis, nuestra empresa ha crecido en los tres últimos años», señaló Bernard Meunier. A ese respecto, comentó que la innovación es el arma para mejorar en una etapa de recesión. Otro elemento que catalogó de imprescindible en el contexto empresarial es la creatividad. Así, mencionó un test digital realizado por Nestlé en España entre sus trabajadores del que salieron ideas muy fructíferas para la compañía que demostraron el compromiso de los empleados.

Pedro Schwartz Economista y político

«Es muy positivo que España no haya pedido el rescate»



Pedro Schwartz considera muy positivo para España que el Gobierno no haya pedido el rescate a la Unión Europea.

A su juicio, la España que saldrá de la crisis será otra y habrá que saber adaptarse a ello. Schwartz se mostró partidario de los ajustes laborales que se han hecho. «Es algo duro, pero necesario», declaró. Asimismo, apostó por defender a las empresas. También se refirió a que los empresarios deben amoldarse al nuevo sistema financiero.

Emilio Ontiveros Pte. de Analistas Financieros Internacionales

«La economía tendrá un crecimiento tenue este año»



Ontiveros aseguró que el crecimiento de la economía en 2013 será tenue. Explicó que esta crisis dura ya casi seis años y es la segunda más larga después de la que hubo tras la gran depresión de los años treinta del siglo pasado en Estados Unidos. «Si algún país abandona el euro, el concepto de mercado interior se debilitaría, aseveró Ontiveros». Este experto recaló que algunas naciones están soportando unos fondos de intereses inaceptables.

Ontiveros aseguró que el crecimiento de la economía en 2013 será tenue. Explicó que esta crisis dura ya casi seis años y es la segunda más larga después de la que hubo tras la gran depresión de los años treinta del siglo pasado en Estados Unidos. «Si algún país abandona el euro, el concepto de mercado interior se debilitaría, aseveró Ontiveros». Este experto recaló que algunas naciones están soportando unos fondos de intereses inaceptables.

Antonio González Barros presidente de Intercom

«La tenacidad es clave para que un proyecto salga adelante»



Tenacidad y perseverancia son dos cualidades indispensables para que un proyecto triunfe, aseguró el fundador y presidente del grupo Intercom.

Para González Barros, todo emprendedor debe caracterizarse por tener sentido común. Asimismo, defendió que se asuman riesgos en el mundo de los negocios, unidos al compromiso y la determinación. Este experto en la incubación de negocios 'on line' abogó por poner pasión y entusiasmo en lo que se hace.

Fernando Pasamón Socio de estrategia de Deloitte

«La tecnología es la que está generando todos los cambios»



El socio de estrategia de Deloitte afirmó que la tecnología es la que está generando todos los cambios y las nuevas oportunidades.

Pasamón indicó que las redes sociales son un medio fuerte e importante para crear negocios. También citó el cambio radical del consumo y de los hábitos de los consumidores. «Hay que saber manejar bien las infraestructuras, la innovación y las nuevas tecnologías», dijo. Apostilló que los directivos deben creerse los cambios que se hagan.

Destacan la importancia de Internet en el nuevo mundo de los negocios

El consejero delegado de Vocento se refiere a la reconversión de la Prensa y a la necesidad de diferenciar el soporte papel del digital

:: ÁNGEL ESCALERA

MÁLAGA. Internet es una herramienta que abre muchos caminos para que las empresas hagan negocio. Así se puso de manifiesto en la mesa redonda titulada 'Nuevos mercados, nuevos canales', moderada por Rafael Ollero, profesor del Instituto San

Telmo, en la que participaron el consejero delegado de Vocento, Luis Enríquez; la consejera delegada de Xenox España, Paloma Beamonte, y el socio de estrategia de Deloitte, Fernando Pasamón.

Luis Enríquez se refirió a la reconversión que está experimentan-

do el sector de la Prensa tras la irrupción de Internet. A ese respecto, apostó por diferenciar los contenidos que se publican en las ediciones impresas de los periódicos de las digitales. A su juicio, fue un error volcar el contenido íntegro de los periódicos en Internet, entre otras

cuestiones, porque los lectores de la Red no quieren artículos sesudos, sino otro más ágiles.

«Internet nos ha abierto la posibilidad de llegar al lector en tiempo real esté dondequiera que esté. Por eso hay que reconvertir el negocio», afirmó Enríquez. Los ciudadanos esperan que nosotros les demos la información y el análisis. Y lo quieren todo ya y al momento», señaló el consejero delegado de Vocento. Por tanto, precisó, es necesario escuchar al lector e identificarlo.

Historia inacabada

Luis Enríquez comenzó su intervención diciendo que venía a hablar de una historia inacabada, en referencia a la relación entre los periódicos e Internet. Asimismo, mencionó el debate existente en los medios de comunicación acerca de si los ciudadanos deben pagar o no por acceder a los contenidos que se publican en la Red. «Desde que apareció Internet no hemos parado de equivocarnos y de rectificarnos», recalzó Enríquez.

Por su parte, la consejera delegada de Xenox España, Paloma Beamonte, tras indicar que su empresa tiene más de cien años detrás de sí, dijo que siempre intentan acercarse a las nuevas generaciones como aval para continuar creciendo en el mercado actual. Beamonte se mostró partidaria de apostar por la innovación, pero sin perder de vista que las empresas deben vender para ser viables.

El socio de estrategia de Deloitte, Fernando Pasamón, destacó que los avances tecnológicos son los que están generando los cambios y las nuevas oportunidades. En ese sentido, mencionó la oportunidad que suponen las redes sociales e Internet. También citó la importancia de tener en cuenta la opinión de los clientes, así como elegir nuevos modelos de negocio, sin perder de vista el cambio radical que se está produciendo en el mundo del consumo.



Luis Enríquez, consejero delegado de Vocento, durante un momento de su intervención en el encuentro de ayer. :: CARLOS MORET

Exportar para salir de la recesión antes

:: A. E.

MÁLAGA. Hacerse con el mercado exterior a través de las exportaciones es una oportunidad para que las empresas españolas salgan antes de la crisis. Esta fue una de las conclu-

siones extraídas de la mesa redonda 'Economías y finanzas', en la que intervinieron el director del Instituto de Política Económica de la Universidad de Colonia, Juergen Donges; el presidente de Analistas

Financieros Internacionales, Emilio Ontiveros, y el experto en macroeconomía y profesor del Instituto Internacional San Telmo, Fernando Facés.

Facés señaló que Andalucía tardará más que otras comunidades españolas en superar la recesión por su ausencia de tejido industrial. Por eso, recomendó dirigir los pasos hacia las exportaciones con la finalidad de que esos ingresos suplan a los perdidos por el desplome del sector de la construcción. Facés dijo que tras un año de transición, como será 2013, en 2014 llegará el crecimiento, pero no será suficientemente fuerte para generar mucho empleo.

Ontiveros comentó que era necesaria la devaluación interna de España, pero que esta tiene un límite. Señaló que lo que hace falta es que aumente la demanda como motor para favorecer el empleo y la reactivación de las empresas. Este experto aseguró que España ha hecho ajustes muy importantes, pero se enfrenta a la escasez de los ingresos por el pago de tributos.

Para Juergen Donges, la austeridad fiscal es irrenunciable, así como las reformas estructurales. «Los países con déficit son los que deben llevar a cabo los ajustes», precisó.



Emilio Ontiveros, Fernando Facés y Juergen Donges. :: CARLOS MORET



Antonio González, Antonio Hidalgo y Bernard Meunier. :: C. MORET

La creatividad como aval para triunfar en las empresas

:: A. E.

MÁLAGA. La fusión de la innovación y la creatividad es un cóctel que favorece triunfar en el mundo empresarial. De ese modo se expuso en la mesa redonda 'La innovación y el talento como factor de éxito'. Moderados por el secretario general de Instituto Internacional San

Telmo, Antonio Hidalgo, participaron el consejero delegado de Nestlé España, Bernard Meunier, y el fundador y presidente del grupo Intercom, Antonio González Barros.

Meunier explicó que gracias a la innovación y la creatividad su empresa ha crecido económicamente en los tres últimos años a pesar de la recesión que afecta a España. Por su parte, González Barros incidió en la conveniencia de asumir riesgos empresariales, pero teniendo presente cuestiones con la tenacidad, el compromiso y la determinación. Otro factor que consideró imprescindible es el sentido común.

Líderes en búsqueda de inspiración

También los jefes necesitan consejo; de ahí que reputados directivos y empresarios llenaran ayer el auditorio de la Diputación

:: NURIA TRIGUERO

Corren tiempos en los que los empresarios avanzan sin mapa, a base de prueba y error. De ahí que numerosos empresarios y directivos no dudaran ayer en aprovechar una oportunidad como la que brindaban SUR y San Telmo. No todos los días se reúnen en Málaga nueve expertos y líderes empresariales de primer nivel para compartir sus ideas y sus experiencias.

Por su experiencia y su prestigio, el presidente de Mayoral, Rafael Domínguez de Gó, podría haber sido ponente en la jornada 'Líderes ante el nuevo entorno económico'. Y sin embargo estaba entre el público, como también su hijo y director general de la compañía, Manuel Domínguez de la Maza. Y es que no suelen perderse oportunidades para enriquecer su visión empresarial, como tampoco lo hace el fundador de Maskom, Sergio Cubero; o los socios de Standby, Pedro García y María José Zoilo. Los representantes de otras exitosas empresas malagueñas como Aertec, Arelance, Coremsa, Ielco, Negocios de Restauración del Sur o Safa Motor también se encontraron en el auditorio de la Diputación.

El sector financiero también acudió a esta ineludible cita empresarial. Javier Arranz y Justinián Cortés, del Banco Santander; José Luis López, de La Caixa; y Francisco Gómez, de Banco Popular; fueron algunos de sus representantes. Los principales despachos de abogados de Málaga estuvieron asimismo presentes. Casi todo el equipo de Cuatrecasas encabezado por su director, Francisco Romero; el responsable de la oficina de Garrigues, Aurelio López; Pablo Atencia, de GVA & Atencia, y Fernando Marcos, de KPMG, siguieron con atención las ponencias.

Tampoco faltaron a la cita representantes de organizaciones empresariales como Carlos Blázquez de Asaja, Macarena Regueira de Amupema o Mariano Barroso de Aprean. Les acompañaron responsables de la Diputación Provincial y el Ayuntamiento de Málaga.



Organizadores y patrocinadores de la jornada 'Líderes en el nuevo entorno económico'. :: CARLOS MORET



Unos doscientos empresarios y directivos acudieron a la cita organizada por SUR y San Telmo en el Auditorio de Diputación. :: CARLOS MORET



Pedro García, Ramón Gómez Villares y Pablo Atencia. :: C. MORET



Eustasio Cobreros, presidente de Fundación San Telmo. :: C. MORET

ECONOMÍA / POLÍTICA

CEOE recomienda a las empresas la congelación o reducción de salarios

CIRCULAR PARA LOS CONVENIOS DE 2013/ La patronal explica que "los límites del acuerdo con los sindicatos no obligan a las partes" y plantea duros recortes de las retribuciones, mientras persista un paro elevado.

M. Valverde, Madrid
Las patronales CEOE y Cepyme se preparan para una dura batalla en la negociación colectiva de este año, a pesar del acuerdo que firmó en 2012 con los sindicatos con vigencia hasta 2014. Para empezar, la confederación empresarial recomienda a sus afiliados "la congelación o disminución de los salarios".

La razón de esta estrategia es "el marco de crisis y recesión económica en el que se desenvolverá la negociación colectiva". Así se recoge en *La circular para la negociación colectiva 2013*, que ayer recogió la Junta Directiva de la confederación empresarial, y a la que ha tenido acceso EXPANSIÓN.

La patronal señala que "los límites fijados" en el acuerdo salarial con los sindicatos "no obligan a las partes". El compromiso firmado con CCOO y UGT señala que "el aumento salarial no excederá del 0,6%", en el caso "más probable" de que el PIB sea inferior al 1%. Por el contrario, el Gobierno cree que la economía caerá un 0,5%, aunque la mayoría de los analistas calculan que el descenso será del 1,5%.

A partir de ahí, la circular aconseja a los empresarios que "todo incremento de convenios debiera propiciar la absorción de otros aumentos efectuados con anterioridad o posterioridad al mismo". Así, CEOE y Cepyme afirman que "los salarios deben evolucionar con la productividad. Incluso, por debajo de la misma mientras persista el desempleo [que afecta al 26,02% de la población activa]. Esto explica nuestra propuesta de congelación o disminución salarial".

La trampa

Es más, la patronal advierte a los empresarios de que no caigan en la trampa de subir los salarios de acuerdo con un incremento de la productividad que sólo es fruto de la destrucción de empleo, como consecuencia de la actual coyuntura económica. Es decir, la misma o mayor producción con menos trabajadores.

O, dicho de otra manera, que, en todo caso, la productividad a tener en cuenta para mejorar los salarios, debe ser la



El presidente de la CEOE, Juan Rosell, y los líderes de CCOO, I. Fernández Toxo, y de UGT, C. Méndez.

consecuencia de los siguientes cambios: "Reformas organizativas; inversiones de capital producidas por las empresas para ganar competitividad", así como "las mejoras de rendimiento del capital humano".

Incluso, la circular recuerda que "los incrementos de productividad no deben dedicarse en la totalidad a aumentar

los salarios, ya que si lo hiciéramos así no crearíamos empleos", dicen los empresarios.

En medio de la reforma restrictiva de la jubilación anticipada y parcial que está preparando el Ejecutivo, la CEOE también hace varias recomendaciones al respecto: la primera es que "las empresas deben considerar nuevas vías para

gestionar adecuadamente transiciones entre el mercado de trabajo y la jubilación". El endurecimiento del retiro anticipado de los trabajadores -a partir de los 63 y 65 años en el futuro- va a enaerrecer los acuerdos de prejubilaciones -a partir de los 50 años- con los sindicatos. Máxime cuando el Gobierno ha obligado a

Los recortes legales llevan a CEOE a pedir a las empresas que busquen alternativas a las prejubilaciones

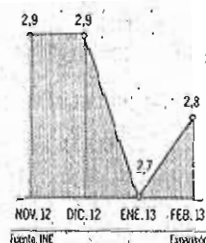
La patronal aconseja pactos individuales de jubilación obligatoria con los trabajadores

pagar al Tesoro el coste del desempleo de los trabajadores mayores de 50 años en los expedientes de regulación de empleo. Todo ello, siempre que las empresas tengan más de cien trabajadores y beneficios. En segundo lugar, la patronal anima a las empresas a burlar la prohibición de fijar una edad obligatoria de jubilación de los trabajadores en los convenios colectivos. CEOE esgrime que, de acuerdo con el Tribunal Superior de Justicia de Madrid, la empresa puede pactar con el trabajador, de forma individual, "la jubilación obligatoria [del empleo], siempre que [el pacto] no se desarrolle en términos abusivos".

Editorial/Página 2

EVOLUCIÓN DEL IPC

Variación interanual en porcentaje.



El IPC cierra febrero con una tasa del 2,8% por las gasolinas

Expansión, Madrid
El índice de Precios de Consumo (IPC) subió en febrero dos décimas respecto a enero pasado y situó su tasa interanual en el 2,8%, una décima más que en el mes anterior, según informó ayer el Instituto Nacional de Estadística (INE). Los datos difieren en una décima de los que avanzó el organismo a finales de febrero, cuando, provisionalmente, apuntó que la tasa interanual se situaría en el segundo mes del año en el 2,7%, mientras que, en tasa mensual, calculaba un repunte de los precios del 0,1%. La tasa del IPC en base a 2012 se fijó en el 2,3%, informa Efe.

El alza mensual de febrero se principalmente a la subida en transporte, en un 1,4%, por el encarecimiento de las gasolinas; al ocio y la cultura, que registró un alza mensual del 0,5% por los viajes organizados; a los otros bienes y servicios, que aumentaron un 0,3% por el encarecimiento de los seguros, y a la vivienda, con una tasa del 0,2% debida al incremento de los precios del gasóleo para calefacción.

En el lado de los descensos mensuales, destaca el recorte en un 1,8% de los precios del vestido y el calzado por las bajas de invierno, y de los alimentos, que redujeron un 0,3% su tasa mensual por el abaratamiento del pescado fresco y la carne de ovino. Por el contrario, destaca el descenso e cuatro décimas de la tasa interanual de los alimentos, hasta el 2,8%, como resultado de la bajada de precios en legumbres y hortalizas.

Entre las autonomías que tuvieron mayor repunte inflacionista se encuentra Andalucía (+0,3%), seguida de Aragón, Asturias, Castilla y León y Comunidad Valenciana.

La patronal llama a la renovación total de los convenios aprovechando la reforma laboral

M. V. Madrid
Las patronales CEOE y Cepyme advierten a las empresas de que deben aprovechar la oportunidad que les da la reforma de la negociación colectiva para cambiar de una vez, y de arriba abajo, los contenidos del convenio y conseguir así sus objetivos.

El próximo 7 de julio entrará en vigor, por primera vez, la prohibición legal de que los convenios puedan prorrogar su vigencia un año después de su caducidad. Eso sí, siempre que la patronal y los sindicatos, o la dirección y los representantes de los trabajadores de la empresa no hayan pactado otra cosa.

La medida forma parte de la reforma laboral y establece

lo siguiente: terminada la vigencia del convenio de empresa, y denunciado por una de las partes, el acuerdo sólo podrá prorrogarse durante un año. Si no hay consenso, la empresa queda cubierta por el convenio de su sector, y si éste no existe, las condiciones laborales de los trabajadores son las que digan el Estatuto de los Trabajadores, manteniendo el salario, pero desaparecen de un plumazo todas aquellas mejoras suplementarias que se hubiesen pactado con la empresa en los convenios anteriores.

Una circunstancia que la CEOE interpreta que puede favorecer a las empresas. Y, en consecuencia, anima a sus asociados a que negocien to-

dos los contenidos del convenio y rompan con su prórroga una vez que han caducado. Es decir, lo que en la jerga de la negociación colectiva se interpreta como *ultraactividad* de los convenios.

Objetivos empresariales

"Posiblemente los mejores objetivos empresariales de los convenios se puedan lograr terminando con la ultraactividad" de los convenios colectivos.

Incluso, amenazar con ello

CEOE cree que terminar con la prórroga de los convenios ayudará a las empresas

a los sindicatos para que den su brazo a torcer. "En ausencia de convenio colectivo -dice la confederación empresarial- puede resultar oportuno que la parte empresarial pueda establecer unas condiciones de trabajo que estén en consonancia con las que ha defendido en la negociación". En este punto, la circular de la CEOE y Cepyme añade que la dirección de la compañía "también puede forzar que se ultime la negociación a través de la retirada de lo ofrecido en la mesa [de discusión con los delegados sindicales]". Todo ello, "dentro de un proceso de modificación de condiciones colectivas de trabajo que ofrezca seguridad del marco de regulación".