

elEconomista.es



ASÍ NOS EXPRIMIRÁ HACIENDA ESTE AÑO
LOS PRINCIPALES CAMBIOS TRIBUTARIOS

JURIS & LEX P4 y 5

EL CLIENTE, LA MEDIDA DE TODAS LAS COSAS

P37

AÑO IV. Nº 1.193

OPINIÓN P2 EMPRESAS & FINANZAS P7 BOLSA & INVERSIÓN P26 ECONOMÍA P30 GESTIÓN EMPRESARIAL P37

Sumario

EMPRESAS & FINANZAS

Artículo de Zoilo Ruiz Mateos

El presidente de Nueva Rumasa defiende la transparencia de la emisión de pagarés de la empresa ■ P4

EMPRESAS & FINANZAS

La devaluación de Chávez golpea a las españolas

El ingreso de Telefónica podría menguar en 700 millones ■ P9

Licencias de móviles: la guerra que viene

El Gobierno abre a consulta el futuro reparto del espectro radioeléctrico ■ P10 y 11

BOLSA & INVERSIÓN

"Los tipos seguirán bajos mucho tiempo"

Lo afirma Fernández Figares, dtor. de análisis de Link Securities ■ P28

ECONOMÍA

Se retoma el diálogo social

Gobierno y agentes sociales se reunirán entre el 15 y el 20 de enero ■ P32

Espinosa busca una salida a la crisis del atún rojo

Andalucía convoca al sector a una reunión extraordinaria ■ P34

La CEOE y las Cámaras buscan la fusión virtual con permiso oficial

En 65 asociaciones camerales se ha elegido presidente en consenso con la patronal

Las Cámaras de Comercio y la CEOE intentan de nuevo su fusión, esta vez por medio de la incorporación al organigrama de personas vinculadas simultáneamente a las dos organizaciones. Así, hasta en

seis casos, y tras el último proceso electoral, las presidencias de CEOE y de la Cámara han recaído en la misma persona, mientras en un total de 65 asociaciones camerales los presidentes se han nombrado en

ADEMÁS La patronal refuerza a su secretario general ante la próxima reforma laboral ■ P31

consenso con la patronal. Esta unión virtual es bien vista por el Gobierno, que, además, no descarta retomar su proyecto de eliminar las cuotas obligatorias de las Cámaras. ■ ECONOMÍA P30



EL 70% SUSPENDE A SALGADO

Además, un 80 por ciento de las empresas encuestadas por Sigma Dos cree que el alza de impuestos retrasará la recuperación ■ P33

El capital privado sólo podrá invertir en los aeropuertos rentables

Blanco no obliga a entrar en los deficitarios

El nuevo modelo aeroportuario de Fomento guarda buenas noticias para los inversores, ya que permitirá que el capital privado sólo pueje por los aeródromos rentables, sin

que se le obligue a asumir la gestión de los deficitarios. Así se aparta la idea inicial de la anterior titular, Magdalena Álvarez. ■ EMPRESAS & FINANZAS P8

EADS prevé cerrar ya la financiación y vender a seis países el 'A400M'

EMPRESAS & FINANZAS P7

¿Qué deben ganar las empresas del Ibex para no decepcionar?

BOLSA & INVERSIÓN P26 y 27

Balnearios a precio único.

De domingo a jueves **45€** Viernes y Sábados **65€**

Consulta establecimientos y servicios incluidos.

Pago en **3 meses 0% intereses**

Precios por persona y noche en habitación doble en régimen de alojamiento y desayuno, válidos para estancias de mínimo 2 noches del 8 de enero al 17 de marzo. Gastos de gestión (3€ por reserva) no incluidos. Plazas limitadas. * Consulta condiciones de aplicación de estas promociones. (1) Operación financiada por Financiera El Corte Inglés, E.F.C. S.A.

MEJOR PRECIO GARANTIZADO

902 400 454 **VIAJES**
www.viajeselcorteingles.es **El Corte Inglés**

Los protagonistas



Eloi Planes
CONSEJERO DELEGADO DE DE FLUIDRA



Santos LLamas
PRESIDENTE DE CAJA ESPAÑA



Marta Gastón
PORTAVOZ DEL PSOE EN EL CONGRESO



José María Lacasa
SECRETARIO GENERAL DE LA CEOE



Luis Gallois
CONSEJERO DELEGADO DE EADS

Una empresa atractiva

A pesar de la coyuntura económica, Fluidra ha sabido sortear bien el temporal y se ha hecho atractiva como consecuencia de una fuerte internacionalización. Por ello, algunos accionistas quieren sumar posiciones en la empresa, como es el caso de Caja Navarra.

¿Trato de favor?

El presidente de Caja España es cliente *vip* de Caja Duero. La caja salmantina es el segundo principal acreedor de las empresas constructoras de Santos LLamas, con un saldo de 8,4 millones. Parece que Santos LLamas no ha tenido reparo en hacer valer su posición.

Se plantea suprimir cuotas

El Partido Socialista, del que Gastón es portavoz en el Congreso, ha estudiado suprimir las cuotas obligatorias a las Cámaras de Comercio. Hace bien el PSOE en plantear una retirada de un impuesto que muchos empresarios consideran que no está justificado.

Toma el relevo negociador

El secretario general de la CEOE ha sido designado para asumir la representación de la patronal en las reuniones que celebren dentro del marco del diálogo social. El objetivo seguirá siendo el de siempre: llegar a un acuerdo sobre la reforma laboral.

Despegue sin retorno

Pese a las últimas turbulencias del proyecto A400M por los problemas de financiación, en EADS prefieren mirar hacia adelante con optimismo y preparan ya el camino a la ambiciosa campaña de exportación del avión de transporte militar europeo.

Cajón desastre

NAPI



El tsunami

En 'bussiness' a Bruselas

La ministra de Cultura **Angeles González-Sinde** se llevó en clase *business* a una quincena de periodistas españoles para cubrir la presentación en Bruselas de la agenda cultural de la presidencia europea. El más barato de esos billetes suele superar los 1.000 euros, es decir, que la factura podía rebasar los 15.000 euros, a costa del Ministerio. Ahora, la ministra alega

que fueron en *primera clase* porque no había asientos en *turista*. Ante esto, la aerolínea le dejó los billetes más baratos.

La SGAE en el Teatro Real

Entre los asistentes a la inauguración de la Presidencia española de la UE en el Teatro Real se encontraba el presidente de la SGAE, **Teddy Bautista**, así como sus amigos, el compositor **Luis Cobos** y el cantante **Victor Manuel**. Teddy tomó asiento en el anfiteatro, tercera planta, puerta 6. Estuvieron allí para dar apoyo al presidente... ¿O es que, tal y como la malas lenguas bromearon, iban a pasarle la factura al Ejecutivo por los derechos de las bandas sonoras utilizadas durante el acto?

Quiosco INTERNACIONAL

DZIENNIK GAZ. PRAWNA (POLONIA) El presidente de la Unión Europea sin el poder real

En la Cumbre comunitaria que tendrá lugar el 11 de febrero, Herman van Rompuy presentará un ambicioso programa de reforma de la UE cuyo objetivo es recuperar el desarrollo económico. El presidente del Consejo Europeo tratará de convencer a los estados miembros de la necesidad de la reforma del sistema de educación, de la limitación de ayudas sociales de los empleados y de las inversiones en las tecnologías verdes. El nuevo programa *Europa 2020* ha de sustituir la estrategia Lisboa 2000 que fracasó por completo. Para evitar un fiasco más, Van Rompuy propone dos cambios esenciales. Primero, desea que los

países que no cumplan con los nuevos requisitos paguen sanciones. Segundo, programa convertir la Comisión Europea en un gobierno económico comunitario. Mikolaj Dowlgielewicz, ministro de Asuntos Europeos polaco, comenta que la propuesta de Van Rompuy será rechazada por los estados miembros, puesto que la educación y el mercado laboral forman parte de las competencias nacionales. Tampoco es posible la reforma de las prerrogativas de la Comisión Europea y del Banco Central Europeo. Los líderes de los 27 países tienen las mismas objeciones, por consiguiente, es poco posible la realización de los planes de Van Rompuy. Será la primera muestra de que el presidente comunitario no es un político tomado en serio en Europa.

CHINA DAILY (CHINA)

Se necesitan lazos sino-europeos más estrechos

Como dos potencias mundiales, China y la UE deberían ser más diligentes e impulsar los lazos bilaterales en una serie de asuntos, espe-

cialmente en la era posterior al Tratado de Lisboa. Con el Tratado de Lisboa vigente, se espera que una UE más cohesionada juegue un papel más importante en los asuntos mundiales. China y la UE deberían reflexionar sobre las diferentes circunstancias que han tensado las relaciones bilaterales durante los últimos años. Comparado con la comprensión de Europa por parte de los ciudadanos chinos, los europeos carecen de una idea profunda de las condiciones nacionales de China. Como resultado, se han producido una y otra vez equívocos y malentendidos a la hora de tratarse mutuamente. Para impulsar las relaciones, China y Europa deberían descartar los viejos prejuicios respectivos y tomar medidas factibles para construir una cooperación bilateral. Para Europa, China es un socio inalienable de la escena internacional tanto en el frente económico como político. El enorme rendimiento económico de China durante la crisis financiera global hace que su papel en la economía mundial sea más importante que nunca. Al mismo tiempo, China no puede permitirse despreciar a la

El primer fracaso de Van Rompuy es que sus primeras propuestas económicas no se vayan a aprobar

UE y a su gran influencia internacional.

LE POINT (FRANCIA)

La deuda que ahoga, un veto para Islandia en la UE

La crisis financiera que estalló en otoño del 2008 derrumbó al país. Los tres principales bancos tuvieron que ser nacionalizados rápidamente, provocando una caída de la corona de un 60 por ciento. Islandia debe, de aquí a 2024, reembolsar 3.800 millones de euros de deudas que tiene Icesave, un banco que había atraído a pequeños ahorradores británicos y neerlandeses con sus interesantes niveles en los tipos de interés. La ley *Icesave* ha sido finalmente votada el 30 de diciembre.

Sus opositores aseguran que va a sangrar al país. Esperan un veto presidencial, pero tal gesto constituiría un obstáculo a la candidatura de Islandia para la UE y podría también provocar nuevos retrasos de pago del FMI.

FINANCIAL TIMES (REINO UNIDO)

Más allá de las tensiones, Brown vs. Cameron

Gran Bretaña ha estado gobernada por el mismo partido durante casi 13 años. Una decisión de volver a los conservadores no cambiará el mundo. Pero sí que pondrá al país en un nuevo curso político. Según va pasando la campaña electoral da la sensación de que las elecciones políticas más interesantes se harán después de los comicios; las tensiones entre los dos principales partidos son más fuertes que nunca. Por parte del laborismo, Brown ha estado echando por la borda el centrismo que era la marca de las tres victorias electorales de Blair. Por parte del partido de Cameron, lo que importa no es si puede ganar, sino qué tipo de gobierno ofrecerá.

LOS LUNES AL SOL

MARIANO GUINDAL



LA NOCHE DE LOS MUERTOS VIVIENTES

El presidente del Gobierno, **Rodríguez Zapatero**, ha decidido crear su particular consejo de ancianos en La Moncloa para recibir ideas con las que salir de la crisis. A tan exclusiva reunión asistieron **Felipe González, Jacques Delors** y **Pedro Solbes**, todos ellos claros referentes en la política económica europea. Un encuentro que bien podría ser un remake de *La noche de los muertos vivientes* (1968) de **George A. Romero**, una especie de comedia del terror. El presidente quiere que este tipo de encuentros se repita, e incluso se sumen a ella otras figuras señeras como el que fuera ministro de economía en el primer gobierno socialista **Miguel Boyer**, aunque no será invitado al festejo, como cuenta mi amigo **Pepe García Abad**, **Carlos Solchaga** porque el señor Zapatero ni perdona ni olvida. Zapatero ha demostrado ser un especialista primero en matarte para después salvarte la vida. Primero despide a Solbes con cajas destempladas porque no le gustaba lo que le estaba diciendo y ahora le convierte en sabio. Lo lógico es

pensar que le seguirá diciendo lo mismo que le decía cuando era vicepresidente. Más reformas y menos gasto público. Con Felipe González ha hecho exactamente lo mismo. Le ha ignorado, igual que a la mayor parte de la vieja guardia socialista, por no hablar de Delors, cuya receta para salir de la crisis no tiene nada que ver con el llamado *Plan E*. No nos engañemos, el presidente Zapatero no quiere recibir ideas de nadie, y menos de los zombis. Para ello no hacen falta reuniones con fotógrafo, las ideas se dan desde la discreción. Si se hace público se debe a que estas reuniones son un guiño interno a un electorado socialista desmoralizado porque ha dilapidado la herencia realizada por los socialistas durante la transición. Es cierto que hubo fallos, pero no es menos que Felipe González aparece hoy por hoy como un hombre de Estado, igual que Pedro Solbes y Jacques Delors, que han contribuido decididamente a la construcción de la Europa del euro.

○ Periodista económico.

Patronal y cámaras, mejor juntas

Los movimientos del Gobierno no han logrado enturbiar las relaciones entre la CEOE y las Cámaras de Comercio. Hubo un momento en el que el Ejecutivo maniobró para reemplazar a la patronal en el diálogo social colocando a las cámaras como representantes de los empresarios. Pero a semejante estratagema le salió el tiro por la culata: no sólo ambos colectivos evitaron enfrentarse, sino que más bien acercaron posiciones a raíz de los acontecimientos. Tanto es así que empiezan a darse pasos que apuntarían hacia una futura y lógica unión entre ambos. En el caso de seis provincias, los jefes de las patronales y de las cámaras de comercio locales son los mismos. Y en 65 de las 87 cámaras que hay en España los presidentes nombrados han sido propuestos o apoyados por la patronal del territorio. Por eso, se plantea la posibilidad de que se avance en esta línea para ir fusionando paulatina-

No tiene sentido que haya dos órganos para la misma labor. Deberían unificar presupuestos

mente las distintas unidades regionales, hasta completar una integración total. De este modo, se podría eliminar la cuota obligatoria que tienen que abonar las empresas por las cámaras de comercio y crear un órgano único que aúne esfuerzos en la labor de representación de las empresas. Incluso el Gobierno de Zapatero ha estudiado la beneficiosa posibilidad de eliminar esa parte de los impuestos que va a las cámaras. No parece justificado que haya dos órganos para el mismo trabajo y que a uno de ellos haya que pagarle por decreto. Sería muy positivo unificar presupuestos, algo que parece ahora más posible dada la buena sintonía existente entre los máximos representantes, Gerardo Díaz Ferrán y Javier Gómez Navarro.

Suspensio rotundo a Salgado

Salgado ya fue uno de los titulares de Economía europeos peor valorados, según una encuesta de *Financial Times* entre economistas. Quedó entonces décimosexta de 19. "¿Es lo suficientemente audaz para avanzar en el recorte del déficit que es una plaga para la que fue una vez una gran economía?", preguntó el diario. Ahora le ha tocado someterse al examen de los empresarios en la encuesta de Sigma Dos para *elEconomista*, y el resultado ha sido similar. Más de dos tercios la suspenden en su gestión de la crisis, y un 80 por ciento considera que la subida de impuestos que ha aprobado retrasará la salida de la crisis. Si encima se compara con el muestreo realizado nueve meses antes con Solbes al frente, Salgado queda aún peor parado, porque el anterior vicepresidente le gana en todos los capítulos. Si Solbes no era capaz de emprender reformas, al menos sí que puso freno a los instintos gastadores de

La titular de Economía no recibe el visto bueno de los empresarios: su subida de impuestos lastrará

Zapatero. En cambio, Salgado se ha distinguido por cumplir con las directrices de Moncloa y, pese a pedir sacrificios a todos elevando las contribuciones, no tener la coherencia de hacer lo propio respecto a las cuentas del Estado, donde no ha aplicado la tijera como debería. Confía en una recuperación exterior que tire y no ha hecho ninguna reforma de calado. Sólo ha recurrido al gasto, y ya se han visto los resultados en las últimas cifras de paro. Con el dinero del *Plan E* agotado, la construcción generó en diciembre 54.000 desempleados. El despilfarro sirvió para unos meses. Así es fácil prever que la carga de impuestos aumente conforme la crisis se hace un elemento habitual del paisaje español. Los empresarios la sufrirán todavía más.

Penetración de la banda ancha

COMUNIDAD	%	COMUNIDAD	%
Madrid	58	P. Vasco	44
Cataluña	53	Navarra	44
Baleares	50	C. Valenciana	42
Asturias	48	Andalucía	39
Ceuta	46	C. La Mancha	36
Melilla	46	Murcia	36
La Rioja	45	C. y León	35
Aragón	45	Extremadura	35
Canarias	45	España	45

Fuente: Eurostat

elEconomista

RETRASO EN LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS. La penetración de la banda ancha en España está en el 45 por ciento, todavía por debajo de la media europea que se sitúa en un 48 y muy por detrás de los países más desarrollados que alcanzan cotas del 70. El problema está en que hay regiones muy retrasadas en el uso de esta tecnología. Necesitamos recortar las brechas.

EN CLAVE EMPRESARIAL

'Refarming', ya

Industria prepara la reasignación del espectro en la banda de frecuencias de 900 MHz, es decir, poner los servicios de 3G en esta frecuencia y así crear espacio para el fuerte crecimiento que está teniendo Internet móvil. Sin *refarming*, España va a estar muy

por detrás de otros países en la banda ancha móvil. El Gobierno lleva más de un año intentando reformar estas frecuencias, pero todo son palos de ciego. En Europa, se ha logrado bajar los costes y ofrecer una mejor cobertura incluso con un menor número de antenas. Esta modificación regulatoria fomentaría la competencia en el sector de las TIC.

Con salsa y picante

PEPE FARRUJO



PARA CONTACTAR ■ C/ Condesa de Venadito, 1. 28027. Madrid. Telf: 91 3246700 ■ www.eleconomista/opinion.es ■ Las cartas al director deben incluir: nombre y apellidos, localidad, DNI y una extensión entre 800 y 1.100 caracteres, espacios incluidos.

EDITORIAL ECOPRENSA SA
 Dep. Legal: M-7853-2006
PRESIDENTE-EDITOR: Alfonso de Salas.
VICEPRESIDENTES: Gregorio Peña, Salvatore Carrubba.
DIRECTOR GERENTE: Antonio Martín.
DIRECTOR COMERCIAL: Juan Ramón Rodríguez.
RELACIONES INSTITUCIONALES: Pilar Rodríguez.
DIRECTOR GERENTE DE INTERNET: Manuel Bonachea.

EL ECONOMISTA
DIRECTOR: Amador G. Ayora.
SUBDIRECTOR: Michèle Calcaterra. **ADJUNTOS AL DIRECTOR:** Lourdes Miyar, Juan Carlos Lozano y Juanjo Santacana. **JEFE DE REDACCIÓN:** Joaquín Gómez.
DISEÑO: Rosa Rey. **ECONOMÍA:** María Claver. **EMPRESAS Y FINANZAS:** Rubén Esteller y Florentino Llera. **BOLSA & INVERSIÓN:** Pedro Calvo. **NORMAS Y TRIBUTOS:** Xavier Gil Pecharomán. **GESTIÓN Y EVASIÓN:** Juan Manuel Barberá. **CORRESPONSALES**
ECONÓMICOS: Javier Romera y Luis María Mirón. **CEBS:** José Luis Fralé.
elEconomista.es: Rubén Santamaría. **DELEGACIONES CATALUÑA:** Jordi Sacristán, jefe de redacción. **PAÍS VASCO:** Carmen Larrañoketxe. **ANDALUCÍA:** José Contreras. **COMUNIDAD VALENCIANA:** Javier Alfonso. **CASTILLA Y LEÓN:** Rafael Daniel.

LAS EMISIONES DE PAGARÉS DE NUEVA RUMASA



ZOILO RUIZ-
MATEOS
RIVERO

Ante algunos artículos de opinión y determinados comentarios publicados, algunos de ellos malintencionados, afortunadamente los menos, en varios medios de comunicación sobre las diferentes emisiones de pagarés

que está realizando Nueva Rumasa, quiero manifestar algunas reflexiones al respecto. Las emisiones que se están realizando están dentro de la más estricta legalidad y transparencia, con el matiz de que al ser inversiones superiores a 50.000 euros no están bajo la supervisión de la CNMV, ni ellos tienen responsabilidad alguna, pero son absolutamente legítimas y contempladas desde el punto de vista normativo de la Ley del Mercado de Valores. Los comentarios emitidos por parte de la CNMV se han centrado en que los inversores se informen adecuada-

Nuestros títulos tienen transparencia y suponen cifras pequeñas en comparación al valor patrimonial del grupo

mente de los pormenores de las emisiones, pero en ningún momento se ha puesto en duda la legalidad de las mismas. De hecho las relaciones con la Comisión son muy fluidas y cordiales.

Por otra parte, la publicidad que

se realiza de las diferentes emisiones es clara y diáfana, tanto en su contenido como por la emisión de los distintos documentos en los que se especifica de forma pormenorizada las características de cada emisión y que están al alcance de todos los inversores.

Las emisiones que se han venido realizando han tenido una gran acogida entre los inversores y han sido un auténtico éxito, y aún así las cifras son pequeñas en comparación al enorme valor patrimonial del grupo. He de manifestar que para nosotros es sagrado el cumplimiento

estricto de dichas obligaciones.

Es por todo ello por lo no acabamos de comprender el motivo ni el por qué de algunos de esos comentarios, ni que intención llevan. Muchas otras empresas y grupos importantes también acuden a este tipo de financiación y no son criticadas por ello. Todo nuestro afán es el de continuar creando riqueza y empleo, en beneficio de todos los españoles y máxime en la situación económica general que estamos atravesando, que es cuando más falta hace.

○ Presidente de Nueva Rumasa, S.A.

CÓMO EXPULSAR EL DIÓXIDO DE CARBONO



MARCEL
BOUTEUX

La preocupación por evitar en la mayor medida de lo posible las emisiones de CO₂ es hoy objeto de debate en todos los medios franceses. Los especialistas de todos los sectores se dedican a valorar las posibilidades existentes en su ámbito, a considerar los objetivos y a sugerir los medios más adecuados para alcanzar dichos objetivos teniendo en cuenta los aspectos concretos de su sector de actividad. Por lo cual, un sector tras otro, expone una avalancha de normas, de especificaciones, de penalizaciones y de mejoras, unas más justificadas que otras.

Este enfoque diversificado, que desde luego tiene el mérito de movilizar las buenas voluntades, presenta dos grandes errores. El primero es que, habiendo sido concebido por los especialistas más cercanos al campo de batalla, con unos objetivos cuantitativos para todos y cada uno de los ámbitos, el dispositivo exigirá un nuevo ejército de funcionarios para vigilar, controlar, adaptar y castigar. El segundo es la heterogeneidad de los esfuerzos necesarios. Se impondrán unas reducciones de las emisiones que costarán, por tonelada ahorrada, diez veces más que en otro sector, en el que saldrá más barato hacerlo mucho mejor. Para una actividad intensamente emisora por naturaleza, se evitarán unas exigencias excesivamente exageradas que puedan afectar enormemente a su precio de coste, mientras que no se dudará en penalizar otra actividad escasamente emisora cuya competitividad se vea apenas afectada. ¿Como si el objeto de la operación fuera conseguir un cierto volumen de impuestos y no un cierto volumen de reducción de las emisiones de CO₂!

Por consiguiente, urge restablecer el orden en este ámbito. La única solución eficaz y racional para un control generalizado de las emisiones de gas carbónico es gravar las emisiones de CO₂ con un impuesto único, sea cual sea el sector y, si es posible, hilvanar una evolución de este impuesto para los años venideros, o bien alimentar un mercado anual de los derechos de emisión cuyo volumen sacado a subasta corresponderá al objetivo estable-

Corremos el riesgo de aplicar un sistema de tributación por sectores, algo burocrático, mal enfocado e ineficiente

cido con carácter anual, con un apunte de la probable evolución de este volumen. Ambas alternativas tienen el mérito de reducir al máximo las emisiones con un gasto similar. Son equivalentes si el volumen de los derechos comercializados cada año permite que el equilibrio conseguido equivalga finalmente al nivel del impuesto que se haya establecido para este mismo año.

Se plantean dos cuestiones. Primera cuestión: ¿podemos conten-

tarnos con operar a través de los impuestos o de los derechos de emisión? ¿Es necesario, por tanto, consagrarse a demoler lo antes posible el arsenal de prohibiciones, normas, subvenciones, penalizaciones, excepciones y otras tolerancias venenadas por los dirigentes jacobinos, lo que implica, en consecuencia, suprimir todos los empleos inútiles inherentes? En una primera aproximación, sí. Pero la decisión será difícil ya que, entre las especificidades de nuestros compatriotas, predomina, desgraciadamente, la de no creer en el juego de los precios. Mencionaré solamente el ejemplo del precio de la gasolina, que en París no tiene ningún efecto duradero en el comportamiento de los automovilistas. Por tanto, es evidente que si los automóviles eran tres veces más grandes y pesados en Estados Unidos que en Francia, es porque —a falta de integrar el coste de la red vial, incluido en Francia con el impuesto nacional sobre los productos petrolíferos— el precio de la gasolina era allí tres veces más bajo.

Dicho esto, sin duda existen casos en los que el poder público se basa en corregir los comportamientos de los ciudadanos, por ejemplo cuando dichos ciudadanos más involucrados no son nues-

tros coetáneos, sino los de las generaciones siguientes. Cabe señalar que para las decisiones a largo plazo, como el aislamiento de los edificios de viviendas, por ejemplo, algunas normas sustentan hoy, en honor a nuestros descendientes, el comportamiento de los futuros antepasados que somos nosotros.

Por el contrario, permitir regular en todas partes con el pretexto de que nuestros ciudadanos son demasiado estúpidos para compren-

La única solución eficaz es gravar las emisiones con un impuesto único, o alimentar un mercado anual de derechos

der sus intereses, demasiado perezosos para lanzarse una vez lo han comprendido, o demasiado ricos para mostrarse sensibles ante la instauración de un impuesto (o de un mercado de los derechos), es sumergirse en un sistema cuyo resultado no es en absoluto apasionante —véase la Unión Soviética, Corea del Norte o Cuba—.

Segunda cuestión, supongamos que puede evitarse esta manera intrusiva y confiar pues en el juego

corregido de los precios, ¿es necesario contar con los impuestos o con la comercialización de los derechos de emisión? A condición de que no se complique a propósito la recaudación, la tributación tiene el mérito de la simplicidad. Se grava el carbono en su origen, a la salida de las refineras para el petróleo (o a la llegada de los productos refinados que entran por vía marítima), a la salida de los gaseoductos internacionales o en las estaciones de llegada de los gases licuados para el gas, a la llegada del carbón a los puertos. Es lo más sencillo, a riesgo de desgravar después los usos raros no combustibles de estas energías carbonadas.

Dicho esto, el inconveniente de la tributación (inteligente) es que la reducción de la demanda que puede esperarse no puede preverse con exactitud.

El recurso a los derechos de emisión evita este escollo pero presenta un fallo simétrico: los años en los que la coyuntura económica (mala) y la coyuntura climática (calor) disminuyan excepcionalmente los consumos de energía, el importe de los derechos comercializados a principios de año se demostrará excesivo y los costes de estos derechos se hundirán, salvo que se prevean unos sistemas de prórrogas interanuales y una especulación organizada para amortiguar las variaciones de los recorridos a largo plazo. En todo caso, y en este también, es importante que el mercado de los derechos funcione lo mejor posible, que las ventas al por mayor y al detalle se hagan después acompañando cada entrega de los derechos de emisión anteriormente comprados.

El día en el que la discusión se limite a la opción entre tributación y derecho de emisión, y excluya cualquier otra intervención, y en el estadio más inicial posible, en el cual el mecanismo funcionará, este problema avanzará imparablemente hacia una solución. Todavía nos queda mucho camino por recorrer.

○ Miembro del Institut de France y ex-presidente de EDF. © Les Echos.



CORBIS



En Iberia seguimos ajustando el cinturón
a nuestros precios.

PENÍNSULA
Y BALEARES

29 €

CANARIAS

39 €

ALEMANIA, FRANCIA,
HOLANDA, IRLANDA, ITALIA,
PORTUGAL Y RUMANÍA

49 €

AUSTRIA, BÉLGICA, DINAMARCA,
GRECIA, POLONIA, REINO UNIDO,
REPÚBLICA CHECA, RUSIA,
SUECIA, SUIZA Y TURQUÍA

59 €

BOSTON, CHICAGO,
MIAMI, WASHINGTON
Y MÉXICO D.F.

189 €

MÁS DE MEDIO MILLÓN DE PLAZAS, **PRECIO FINAL.**

IBERIA 

iberia.com

Precio final por trayecto comprando ida y vuelta en iberia.com para vuelos directos operados por Iberia (excluidos Iberia Regional Air Nostrum - IB8000). Salidas en conexión desde Península, Baleares y Canarias 30€ extra. Compra hasta el 17/01/2010. Para volar desde el 16/01/2010 hasta 29/04/2010. Más información en iberia.com

GOOGLE DEBE PAGAR A LA PRENSA



CARLO DE BENEDETTI

Nos encontramos en una fase crucial para el futuro de la información, y en la relación entre Google y los fabricantes de noticias se juega gran parte de ese futuro. “La victoria de Murdoch” fue la declaración de Google de que ha modificado su propio programa First Click Free para limitar el acceso gratuito de sus usuarios a contenidos informativos que, en cambio, son de pago en sus sitios originales. De tal forma que la obligación de pagar se activa desde el sexto clic realizado por un lector a través de Google durante un día, mientras que hoy, si no se quiere pagar por un artículo de pago, lo único que hay que hacer es buscarlo a través de Google y leerlo gratuitamente. Y sin límite alguno.

¿La victoria de Murdoch consiste, pues, en aceptar que va a regalar todos los días a los usuarios de Google cinco artículos de su *Wall Street Journal*, el único periódico del mundo que gana dinero vendiendo sus contenidos? Si así fuese, escaso resultado habría producido la reciente amenaza del editor australiano de quitar sus diarios de Google para dárselos en exclusiva a su jovencísimo competidor, el Bing de Microsoft. Pero para los demás editores, para todos los que ofrecen sus contenidos gratuitamente, nada cambia.

Es como si Google les dijese a éstos últimos: si cobráis por vuestros contenidos (algo que decidís vosotros, aunque a mí no me parezca una buena idea), os ayudará, pero sólo previo pago de “cinco artículos gratuitos”. El problema es que hoy, en el universo de los medios de comunicación, reina un desequilibrio evidente a favor de Google. Y su consejo delegado, Eric Schmidt, lo confirma explicando que *Big G* se prepara para proporcionar a cada usuario, en cualquier momento y lugar, todo lo que necesite, comenzando por las noticias. De esta forma, los diarios se convierten en uno de tantos proveedores de contenidos de Google. Y dado que la publicidad importante está ligada a otros términos clave y no a las noticias, ¿quién pagará el trabajo de los redactores y de los editores?

Schmidt confirma, además, que la auténtica misión de Google es recoger datos superiores a cualquier otro buscador en cantidad y calidad. Y dado que la tecnología actual se lo permite, podría alcanzar rápidamente tal ventaja competitiva que se convirtiese en una fuente inalcanzable para sus competidores que, de esta forma, estarían condenados a desaparecer.

Ninguno de los que, en el pasado fueron acusados de voluntad hegemónica —ni IBM ni Microsoft— se atrevieron a ir tan lejos. Google es la puerta principal de acceso a la Red y la máquina de hacer dinero más eficaz que jamás se haya construido. Tiene dos ventajas formidables: una capacidad tecnológica sin parangón y un desprecio absoluto por las normas locales sobre privacidad y derechos de propiedad intelectual.

Actúa en todas partes como si la ley a respetar fuese la de California y ninguna más. Cuida al usuario final, porque lo quiere de su parte en la operación de transferencia de valor entre el que produce y el que hace de intermediario. Y Google no produce nada, pero hace de intermediario de todo.

El buscador quiere dar al usuario todo lo que necesite. Ninguna empresa tuvo tal voluntad hegemónica

Google tiene actualmente 130 servicios activos, de los que prácticamente uno sólo, el Buscador, gana muchísimo gracias a Ad Words, la publicidad textual. El Buscador es también el servicio *web* más utilizado en el mundo con diferencia, seguido a distancia de YouTube, comprado por Larry Page y Sergey Brin por 1.650 millones de dólares hace tres años y, hasta ahora, incapaz de proporcionar ganancias.

Examinados uno por uno, el Buscador con Ad Words, la publicidad contextual AdSense, la plataforma de recogida y distribución publicitaria DoubleClick, el planificador de publicidad AdPlanner, el *browser* Chrome, la barra Toolbar, el instrumento de búsqueda en la memoria del pc Desktop Searh, el buscador GoogleNews y el analizador de datos de los sitios Analytics son todos servicios de alta calidad, gratuitos y útiles para el consumidor, porque, gracias a ellos, la red resul-

ta más asequible, la búsqueda de instrumentos y de informaciones más sencilla, así como la inversión publicitaria más eficaz.

Además, cada uno de estos servicios está estrechamente relacionado con los demás, aportando sinergias de las que no disponen sus competidores. Se trata de servicios cuyo objetivo es recoger datos sobre las costumbres, preferencias, gastos e inversiones de los usuarios y de los operadores. Estos datos, utilizados como a nadie más le está permitido (porque se trata de datos que son cruzados y utilizados para fines diferentes de los asignados a la mejora de los servicios), son la palanca que convierte a Google en un caso único. Y que transforman a la G mayúscula en una máquina extraordinaria de ingresos publicitarios.

Imagine que Google sea un medio y no una empresa que cotiza en Nueva York. E imagine una clasificación global que relacione los ingresos publicitarios de las televisiones (de todas las cadenas del mundo, claro), de todos los sitios de Internet, de las radios, de los periódicos y de Google. Pues bien, en el primer puesto, en 2009, encontraríamos a la televisión, como era previsible a pesar de la crisis, con unos 90.000 millones de dólares; en segundo lugar, la prensa con menos de 80.000 millones; en el tercer puesto, se mantiene estable Internet con unos 60.000 millones, y en el cuarto —antes de la radio, incluidas las que transmiten desde Patagonia o desde Kazajistán— está el motor-medio fundado en Menlo Park hace once años: 23.000 millones de dólares de publicidad.

Google Italia no declara cuanto factura (unos 450 millones de euros, la mitad de las inversiones publicitarias en la Red, dinero que termina directamente en Irlanda), amén de que la suya es una posición dominante tanto en el mercado de la publicidad textual como en el del principal servicio ofrecido, es decir, la búsqueda en Internet. Está por probar que no esté abusando de esa posición. Respecto a esto, hay

que confiar en la Autoridad que garantiza la libre competencia, que está indagando a petición de la federación de editores de periódicos.

En Alemania, el organismo de control de la privacidad, el Uld, está decidido a intervenir para prohibir o limitar las actividades de Google Analytics, el popularísimo servicio que permite conseguir estadísticas sobre el tráfico de un sitio. Y la Comisión europea, renuente en el pasado a afrontar el Moloch *Big G*, podría también cambiar de línea ahora. De hecho, Neelie Kroes, el nuevo comisario europeo de la Agenda Digital, tiene mucha experiencia en las políticas antitrust.

Obviamente, Google opera en el ámbito local y global, con el fin de evitar que sus servicios sean analizados en su conjunto por las auto-

La compañía de Internet es la máquina de hacer dinero más eficaz: no produce nada, pero media en todo

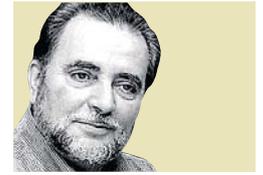
tidades. Su objetivo es impedir que alguna reclamación obtenga parte de sus beneficios publicitarios.

Sin embargo, por fin, las anomalías y los excesivos secretos del fenómeno Google —analizados en dos volúmenes que acaban de publicarse, *Googled* de Ken Auletta, vendido sólo en EEUU, y *Herejes digitales* de M. Russo y V. Zambardino— parecen dejar de ser un tema tabú.

Hay cada vez más personas que se preguntan por qué la confianza en Google debe ser como la fe religiosa. Schmidt incluso dice que Google es una parte del problema global de los periódicos, pero puede ser también una parte significativa de su solución.

Y así es. Pero, entonces, que colabore realmente con los periódicos y que acepte compartir con ellos una mínima cuota de los gigantes beneficios que ha hecho y hará, dado que los periódicos son también el producto principal que buscan los internautas a través del buscador. ¿Cómo colaborar? Simplemente pagando los derechos de propiedad intelectual.

En este sentido, la nueva política de First Click Free parece, por ahora, una estrategia de diversión más que un cambio de orientación. En cualquier caso, es un primer paso. Ciertamente muy corto. Pero un paso revelador de la existencia de un problema que está ahí: ¿cómo restituir el valor de los contenidos informativos *online* a las empresas editoras, que tienen costes crecientes, con el objetivo de salvar la información de calidad? Esto es lo que está en juego. Y es tan importante que cualquier movimiento merece atención y respeto. Veremos si se siguen dando otros pasos.



LA COLUMNA INVITADA
JULIO ANGUITA

EL PARTO DE LOS MONTES (V)

El proyecto de Ley de Economía Sostenible es un claro ejemplo de cómo la inflación de palabras en un texto suele estar en relación inversa con los contenidos que parecen deducirse de su formulación en titulares. Desde la mitad de la Ley hasta el final de la misma se despliega un recetario de medidas administrativas, consideraciones y creación de comisiones que, a modo de tortuoso dedalo, sólo conducen al cansancio. Y ello sin contar con las propuestas por vía indirecta de cambios legales, organizativos y metodológicos. Es como si fuera una inmensa y abigarrada enmienda a una totalidad que se va esfumando conforme se avanza en el texto.

Dos son los problemas acuciantes e impostergables en su diagnosis y tratamiento: el paro creciente y la cifra de endeudamiento y déficit por cuenta corriente. Y cuando esto ocurre se impone una política de planificación sobre el tejido productivo que conlleve necesariamente el acopio de recursos para tal fin. Recuerdese que estamos ante una situación excepcionalmente grave y con tendencia a empeorar.

Es indudable que una Ley con el nombre que ésta tiene no puede esquivar el entrar a situar y calibrar con precisión de orfebre cuáles son los sectores que ofrecen las mayores garantías de desarrollo sostenible sin que ello implique un crecimiento doloso al medio ambiente y a la anarquía de un mercado librado exclusivamente por la oferta y el coyunturalismo.

Parece ser que el Gobierno ya acepta abordar la reforma en el mercado laboral. El que esto escribe es consciente de que ello es necesario desde la óptica de un nuevo modelo totalmente incompatible con el actual 34 por ciento de precariedad. Pero que ello sea así no significa en absoluto que los parámetros de la misma sean los abanderados por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). Un economía sostenible, tal y como se desprende de su formulación, no puede ir transitando por fracasados y trillados lugares comunes.

○ Presidente del Grupo L'Espresso. © *Il Sole 24 Ore*.

○ Ex Coordinador General de IU.



Empresas & finanzas

EADS espera cerrar ya la financiación y exportar el avión 'A400M' a seis países

En la segunda fase tras el lanzamiento, pujará por vender 70 aparatos valorados en 12.000 millones

Dará prioridad a los mercados de Brasil, Chile, Arabia Saudí, Emiratos Árabes, India y Australia

Miguel Ángel Gavira

MADRID. EADS calienta motores para poner en marcha la segunda fase del programa A400M. El gigante aeronáutico europeo espera cerrar ya la financiación del proyecto con los socios de lanzamiento para lanzar una ambiciosa campaña de exportación a media docena de países.

En esta segunda fase, el grupo dirigido por el francés Louis Gallois es bastante optimista, ya que espera vender entre 50 y 70 aviones de transporte militar poniendo el punto de mira en tres regiones estratégicas: Latinoamérica, Oriente Medio y Sudeste Asiático. Según explican a este periódico fuentes del consorcio, los seis países con los que el equipo comercial de Airbus Military, la filial de aviones de transporte de EADS, va a comenzar los contactos en breve son "Brasil, Chile, Arabia Saudí, Emiratos Árabes, India y Australia".

Sólo falta el visto bueno a la financiación del programa de lanzamiento, un acuerdo que no se puede demorar más allá de fin de mes, para poner precio al A400M en el mercado internacional. Los socios de lanzamiento ya saben que al presupuesto inicial del programa, fijado en 20.000 millones de euros, habrá que sumarle otros 6.000 millones de coste más, por lo que el precio de los 184 aparatos del pedido inicial (tras la espantada de Sudáfrica) se situaría aproximadamente en 145 millones por unidad.

Precio de mercado competitivo
Las mismas fuentes son optimistas en la negociación del programa y añaden que la segunda fase internacional de avión de transporte militar encarecerá el producto hasta los 170 ó 180 millones de euros por aparato, como suele ocurrir en este tipo de programas de Defensa. De esta manera, Airbus Military saldrá a competir a corto plazo a un mercado potencial que podría incrementar su cartera de pedidos en más de 12.000 millones de euros.

El precio que se fijará para el A400M en su versión internacio-

Vuelo hacia el mercado

A por un negocio de mil aviones



(*) Anuló un pedido de 8 aviones, pero Airbus Military espera recuperarlos.

Aviones pedidos

PAÍSES SOCIOS	AVIONES PEDIDOS	PAÍSES SOCIOS	AVIONES PEDIDOS
Alemania	60	Turquía	10
Francia	50	Bélgica	7
España	27	Malasia	4
R. Unido	25	Luxemburgo	1

Ficha técnica

- Peso operativo (vacío) 76.500 kg
- Capacidad combustible 46,7 ton
- Máxima carga logística 37.000 kg
- Máxima carga táctica 30.000 kg
- Altitud máxima 12.192 m
- Velocidad máxima 780 km/h
- Carga máxima 3.150 km
- Motor EuroProp Int TP400-D6 (x4)

Fuente: Airbus Military.

eEconomista

A fondo

REUNIÓN DECISIVA A MEDIADOS DE MES PARA EL FUTURO DEL PROGRAMA

Pese a la reciente información que ponía en el aire el 'A400M' ante la falta de acuerdo entre EADS y los Gobiernos por la financiación, fuentes del consorcio aeronáutico se muestran bastante optimistas y creen que "el programa saldrá adelante". Hasta el momento, el país que más problemas da es Alemania, ya que su Ministerio de Defensa y el de Economía no se ponen de acuerdo con el proyecto. Precisamente, el presidente de Airbus, Tom Enders, es alemán y deberá convencer a su Gobierno antes de la decisiva reunión que se celebra a mediados de mes. En el otro lado de la balanza se encuentran Francia y España, que apoyan totalmente al 'A400M', aunque suponga un gran sobrecoste.

400

■ Es el número de aviones 'A400M' que Airbus Military se ha puesto como objetivo para vender, además de los 184 confirmados del pedido inicial. El grupo espera que Sudáfrica recapite y vuelva a pedir los 8 aviones que tenía comprometidos inicialmente.

nal es bastante competitivo si se tiene en cuenta que el *Hércules*, bastante más pequeño y con muchos años de antigüedad de programa, cuesta unos 100 millones de euros y el C-17 (más grande que el avión europeo, pero también muy antiguo) puede superar los 260 millones de euros.

España jugará un papel muy importante en esta etapa de exportación, como ya acordaron Louis Gallois y el Ministerio de Industria español para zanjar la crisis que se generó por la marcha de Carlos Suárez de la empresa tras integrar EADS Casa en Airbus y pasar a denominarla Airbus Military.

El Gobierno español temió en un primer momento por la pérdida de protagonismo de la industria española en EADS, pero el peso nacional está asegurado. Una de las condiciones que precisamente puso

España será la de liderar la comercialización internacional del A400M. No en vano, la antigua Construcciones Aeronáuticas ya tiene experiencia de muchas décadas en este terreno vendiendo aviones como el CN-235 o el C-295 con gran éxito.

En Latinoamérica, por ejemplo, los comerciales cobrarán un gran protagonismo para conseguir convencer a países como Chile -que ya ha comprado en el pasado aviones de EADS Casa- de las bondades del A400M. Ello no quita para que EADS colabore en labores de exportación desde otros ámbitos. Y aquí es donde juegan un papel muy importante los presidentes de Gobierno de los tres países principales accionistas del consorcio aeronáutico: Francia, Alemania y España.

El reciente ejemplo de Nicolas Sarkozy vendiendo a Brasil aviones *Rafale* y submarinos *Scorpene*, fabricados por las empresas francesas Dassault y DCNS, habla por sí sólo. Desde el consorcio se espera que el presidente de la República eche también el resto para colocar el A400M a Lula Da Silva.

En el caso de los candidatos de Oriente Medio y Sudeste Asiático es Airbus, la filial de aviones comerciales de EADS, quien tiene gran experiencia en exportar sus modelos. Su colaboración con los equipos de venta de Airbus Military será también esencial.

Esta media docena de países es sólo la fase inicial del plan de exportación de EADS. En la compañía se estima que durante su vida útil, este avión de transporte militar que se ensambla en San Pablo (Sevilla) tendrá un mercado potencial de 1.000 aviones.

El gran reto del consorcio europeo es conseguir entrar en el mercado norteamericano con el A400M. Un proyecto que se antoja bastante difícil si se tiene en cuenta el precedente de 2007, cuando intentó concursar con el C-295 en el programa JCA (Joint Cargo Aircraft) y fracasó. El único éxito en este terreno lo protagonizó el CN-235, que consiguió colocar media docena de aviones en el programa de guardacostas de EEUU (Deepwater).

AIRBUS MILITARY

El objetivo

Se cree que en los siguientes seis países (Brasil, Chile, Arabia Saudí, Emiratos Árabes, India y Australia) existe un mercado potencial de entre 50 y 70 aviones. Como el precio de cada aparato puede alcanzar los 180 millones de euros, el importe total podría alcanzar 12.000 millones de euros.

Blanco: "El plan de infraestructuras asegura 400.000 empleos"

El ministro de Fomento dice que ya cuenta con el compromiso de los grandes bancos

MADRID. El ministro de Fomento, José Blanco, calcula que el plan extraordinario de infraestructuras de 15.000 millones de euros que lanzará a finales de este mes o comienzos de febrero en colaboración

con la iniciativa privada permitirá "generar o mantener" más de 400.000 puestos de trabajo.

En una entrevista con *Europa Press*, Blanco aseguró además que el plan cuenta ya con "el compromiso de las grandes entidades financieras españolas para financiarlo en su totalidad". Este respaldo se añade al que ya tiene por parte del Banco Europeo de Inversiones (BEI), que aportaría hasta el 50 por ciento de los proyectos, y del Instituto de Crédito Oficial (ICO), que

participará con un 20 por ciento. "En consecuencia, creo que podemos desarrollarlo", señaló el ministro, quien expresó su intención de licitar obras de este plan extraordinario "en el segundo semestre de este año", aunque precisó que aún no cuenta con el número de proyectos que se acogerán al mismo entre 2010 y 2011.

En este sentido, explicó que su departamento tiene "prácticamente cerrada" la estructura del plan, que está pendiente de los últimos

detalles del acuerdo de financiación que pretende alcanzar con entidades financieras y con el BEI, para someterlo después al visto bueno del Ministerio de Economía y Hacienda y, por último, presentarlo "definitivamente" a finales de este mismo mes o a principios de febrero. "Es un plan ambicioso, pero ambición es lo que hay que tener para contribuir a la recuperación de la economía y del empleo", aseveró Blanco, quien destacó que Fomento es consciente de su "papel

dinamizador" cuando la licitación de obra pública de las administraciones autonómicas y locales "ha caído de forma espectacular".

19.000 millones de inversión

Blanco recordó que el "importante volumen de empleo" que generará esta inversión extraordinaria se sumará a los efectos de la inversión de "más de 19.000 millones de euros" prevista para Fomento en los Presupuestos Generales del Estado de 2010.

NUEVO MODELO AÉREO

Fomento permitirá al capital privado entrar sólo en aeropuertos rentables

No obligará a asumir también parte de la gestión de los aeródromos deficitarios

Miguel Ángel Gavira

MADRID. El nuevo modelo aeroportuario que mañana presenta José Blanco llega con buenas noticias para el inversor. "El Ministerio de Fomento no obligará al capital privado a asumir parte de la gestión de los aeropuertos deficitarios", según explican a *elEconomista* fuentes conocedoras del esquema que será desvelado por Blanco en la Comisión de Fomento del Congreso de los Diputados.

De esta manera, se deja en el cajón la idea inicial de la anterior ministra de Fomento, Magdalena Álvarez, que quería obligar a los inversores privados a no poder elegir y entrar en un paquete de varios aeropuertos, para que los aeródromos poco rentables o deficitarios no quedaran desiertos y aislados de la inversión privada.

El anterior equipo de Álvarez pensaba que si una constructora, por ejemplo, estuviese interesada en participar en la gestión de los servicios aeroportuarios de El Prat (que de enero a noviembre ha registrado algo más de 25 millones de pasajeros), también tendría que asumir esa misma gestión en otros

aeródromos de la misma zona de influencia geográfica como es el caso de Reus, donde en el mismo periodo sólo se han registrado 1,6 millones de clientes.

El problema ahora es ponerse de acuerdo para saber cuáles son los aeropuertos rentables. Y mucho más en un momento en el que el pasaje medio ha caído un 8,7 por ciento en toda la red (en Barcelona, el segundo aeropuerto de Aena, la caída alcanza el 10,7 por ciento). Existen cuatro objetivos que son indiscutibles para el inversor privado: Barajas, El Prat, Málaga y Palma de Mallorca. Pero Aena considera que hasta ocho aeródromos podrían ganar dinero en España en cuanto cambie el ciclo económico.

El Ministerio de Fomento no ha hecho los deberes en este terreno, ya que desde el primer trimestre de 2008, se espera como agua de mayo las cuentas por separado de cada uno de los 47 aeropuertos que forman la red de Aena. La última fecha que puso Álvarez antes de ser sustituida por Blanco fue marzo de 2009 para conocer estos datos, pero llegó el relevo y se siguen sin conocer estas cifras tan estratégicas.

Preocupación en los sindicatos

El actual equipo de Fomento está manteniendo bastante en secreto el modelo que mañana presenta Blanco. Incluso en las reuniones que han venido manteniendo con los sindicatos en las últimas semanas para negociar el convenio colectivo apenas les han dado detalles. Tal secretismo ha levantado suspicacias entre los agentes sociales, que creen que la entrada del capital privado en los aeropuertos podría suponer un recorte de los empleos en Aena, cuya plantilla supera los 10.000 trabajadores.

Lo que sí parece inamovible en este nuevo modelo de gestión aérea es que se separará la Navegación Aérea (control de tráfico aéreo) del negocio aeroportuario en



Pasajeros recogiendo maletas en la T-4 de Barajas. ALBERTO MARTÍN

Aena y los controladores reanudan hoy las conversaciones

Deben cerrar las condiciones del convenio colectivo

MADRID. Aena y los controladores aéreos reanudan esta semana las negociaciones del convenio colectivo con la voluntad del ente público de llegar a un acuerdo y con la expectativa por parte de los trabajadores de que se valore su última propuesta, que, según el sindicato Usca, supondría un ahorro de costes de 185 millones.

La última fase de conversaciones sobre este segundo convenio de los controladores se cerró el 17 de diciembre y desde entonces las relaciones entre Aena y Usca han sido tensas con un continuo cruce de acusaciones y con retrasos en los vuelos, que cada parte explica con un argumento.

Según Aena, la falta de controladores en Canarias y en Barajas durante las Navidades se debió a una huelga encubierta y a que Usca or-

185

MILLONES. Es el dinero que se ahorraría Aena, según la última propuesta del Usca.

La cifra

30

POR CIENTO. Es el porcentaje inicial que el Ministerio de Fomento barajó para que la inversión privada -incluyendo las Comunidades Autónomas y organismos locales- entrara en Aena. El esquema de Magdalena Álvarez, anterior titular de la cartera, era crear una filial para gestionar los aeropuertos. La fecha de partida del nuevo modelo era el año 2011.

si (tiendas, servicios en tierra, etc). El objetivo de esta segregación es dar la posibilidad al inversor privado de entrar en el área más comercial de Aena, dejando a la parte pública el control de las operaciones, que seguirán siendo supervisadas por la Agencia Estatal de Seguridad Aérea, que apenas cuenta con un año de vida.

En este apartado, el Ministerio de Fomento sí que ha atendido en parte a las peticiones de los expertos. En un estudio encargado al Consejo Consultivo de Privatizaciones por el anterior equipo ministerial, el órgano presidido por Juan Ramón Cuadrado-Roura recomendaba fijar un organismo independiente para favorecer la competencia an-

tes de reorganizar Aena. No hay que olvidar que en España ya opera un aeropuerto privado (Ciudad Real) y tienen que entrar a escena en breve otros dos: Castellón y Murcia. Los intereses de estos aeródromos son totalmente diferentes a los de la red pública. El único pero a la creación de la Agencia Estatal de Seguridad Aérea es que le faltaría peso regulatorio, ya que sus funciones se centran más en aspectos de operatividad. Prueba de su relativa independencia es que su presidente, Manuel Almeijeiras, es director general de Aviación Civil.

➤ Más información relacionada con este tema en www.eleconomista.es

denó que no se hicieran horas extras para cubrir las bajas que pudieran surgir, ya que los turnos de trabajo se diseñan con 90 días de antelación y "puede haber desajustes". Por su parte, Usca recordaba que comunicó a la empresa en octubre que los turnos "estaban mal hechos", sin que tomara medidas para solucionar la falta de personal y negaba que hubiera dado ninguna orden a los controladores, pero que éstos "no colaboraban porque los ánimos estaban muy alterados".

Ante la cita de hoy, Aena ha expresado a *Efe* su voluntad de llegar a un acuerdo y el convencimiento de que hay que cambiar el Convenio para garantizar la sostenibilidad de la navegación aérea.

DEPRECIACIÓN DEL BOLÍVAR DEL 50%

Telefónica podría dejar de ingresar unos 700 millones por la política de Chávez

Venezuela amenaza a los comerciantes si aumentan los precios tras la devaluación

MADRID. Hugo Chávez, el presidente de Venezuela, vuelve a ser el quebrado de cabeza para el sector empresarial. El llamado *bolívar fuerte* dejará de serlo y pasará de una paridad de 2,15 bolívares por dólar a una de 2,6 para los sectores básicos y a otra de 4,3 bolívares por dólar para el petróleo. Con esta medida, la moneda venezolana sufrirá una devaluación del 50 por ciento, algo que tendrá su efecto directo en los ingresos, beneficios y dividendos de las empresas españolas que operan en Venezuela, principalmente en Telefónica, cuyo impacto negativo se podría saldar con unos 700 millones que dejará de contabilizar.

El punto más débil es que Telefónica tenía pendiente repatriar unos 1.400 millones en concepto de dividendos procedentes de beneficios anteriores de su filial y el que le queda pendiente para este año. Si se tiene en cuenta una devaluación tan fuerte como la que ha aprobado Chávez, el grupo tan sólo ingresará la mitad. Además, también hay que tener en cuenta la depreciación contable del balance de su filial, con lo que el impacto será aún mayor.

En 2008, Telefónica recibió 1.839 millones de euros desde Latinoamérica, 1.115 millones de euros en concepto de dividendos y 724 millones de euros, en concepto de préstamos intragrupo (devolución de principal y pago de intereses) y reducciones de capital. Por otra parte, se recibieron desde Latinoamérica, en concepto de repatriación de fondos, un importe equivalente a 899 millones de euros.

Desde febrero de 2003 está en vigor un régimen de control cambiario en Venezuela. Para administrar el régimen de control de cambios se creó la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI).

Las empresas extranjeras que están debidamente registradas como

La exposición del grupo en Latinoamérica

La compañía controla sus riesgos

Telefónica



Fuente: Telefónica.

elEconomista

Al detalle

EL BOLÍVAR, "SIN RELEVANCIA" PARA REPSOL

La petrolera Repsol tiene importantes proyectos exploratorios en Venezuela, pero en su informe anual recoge que su exposición a esta divisa "no es relevante para el grupo". Hay que recordar que en 2006 y con el objetivo de tener un mayor control sobre el petróleo, Chávez decretó la creación de empresas mixtas con las petroleras. Fue entonces cuando se aprobó la constitución de la empresa mixta Quiriquire Gas, con una participación del 60 por ciento de Repsol y del 40 por ciento de la estatal PDVSA, que desde el 2007 tiene licencia de gas.

inversoras extranjeras tienen derecho a solicitar aprobación para adquirir divisas al tipo de cambio oficial a CADIVI de acuerdo. Telcel, filial del Grupo en Venezuela, obtuvo en 2006 la aprobación de 137 millones de dólares por este concepto; en 2007, por 240 millones de dólares; y en 2008, por 365 millones de dólares. En la actualidad, está pendiente de aprobación el último dividendo recientemente solicitado por un importe de 536 millones de dólares, correspondientes a los beneficios de 2006. Sin embargo, la nueva política monetaria del país variará todos estos valores.

Una vez se apruebe esta solicitud, el grupo procederá a solicitar autorización para el pago de dividendos correspondientes a los beneficios del año 2007. El grupo tiene mecanismos de riesgos ante la variación de las divisas. En concreto, su último informe anual (año 2008) recoge que en caso de que se considerase una posición en divisas con impacto en sus cuentas

y que las divisas latinoamericanas se depreciasen un 10 por ciento el impacto en su cuenta de resultados sería de 107 millones de euros. Pero ahora, la devaluación decretada ha sido mayor.

Pero Telefónica no es la única afectada por esta política. Mapfre y BBVA también están expuestas a Venezuela. El banco que preside Francisco González tiene pendiente repatriar unos 200 millones en concepto de dividendos.

A raíz de la devaluación las amenazas no se han hecho esperar y Chávez advirtió este domingo a los comerciantes venezolanos de que podría "quitarles" los negocios si aprovechan la devaluación del bolívar para especular con los precios. El mandatario ordenó convocar una reunión con la Guardia Nacional, el Ejército, Poder Comunal y otras fuerzas para confeccionar un plan contra la especulación.

Más información
relacionada con este tema en www.eleconomista.es

Endesa sube escalones en comercialización en Portugal

La eléctrica se convierte en la segunda compañía del mercado luso

MADRID. Endesa se ha convertido en la segunda mayor comercializadora de electricidad en el mercado libre de Portugal, sólo por detrás de EDP, según los datos aportados por el regulador portugués del sector energético, la ERSE.

En concreto, Endesa superó en noviembre en dos décimas la cuota de mercado de Iberdrola en términos de consumo, hasta el 16,2 por ciento, frente al 16 por ciento de la eléctrica presidida por Ignacio Sánchez Galán, que hasta el mes de julio ocupaba la segunda posición, informa Ep.

Pese a este cambio en la clasificación, EDP se mantiene como el principal grupo distribuidor portugués, con un 95 por ciento de los clientes y con el 63 por ciento del volumen de electricidad comercializada.

Por su parte, Unión Fenosa, filial de Gas Natural, registró la cuarta

16,2

POR CIENTO. Es la cuota de mercado que ha alcanzado Endesa en comercialización en Portugal.

posición en términos de energía comercializada, con un 4,8 por ciento, mientras que Galp cierra la lista con un porcentaje residual que apenas alcanza el 1 por ciento.

Para ERSE, el mercado liberalizado portugués ha reducido su nivel de concentración con respecto a finales de 2008 y a las oleadas de análisis realizadas durante 2009.

Si bien EDP mantiene la supremacía, todas las eléctricas competidoras elevaron en términos interanuales su número de clientes. Endesa elevó esta cifra en un 28,4 por ciento, frente al 14,3 por ciento de Unión Fenosa, el 13,4 por ciento de Iberdrola y el 1,7 por ciento de EDP.

En cuanto al volumen de electricidad facturada, Endesa registró un incremento del 31 por ciento, frente al 13 por ciento de Iberdrola, el 11,5 por ciento de EDP, el 2,4 por ciento de Unión Fenosa y el 0,5 por ciento de Galp.

El mercado liberalizado portugués cuenta con 269.043 clientes y gestionó entre noviembre de 2008 y noviembre de 2009 un total de 19.538 gigavatios hora (GWh), equivalentes al 41,9% del total (el resto corresponde al suministro regulado). Estos avances de las compañías en el mercado portugués son consecuencia del lanzamiento del mercado ibérico de electricidad (Mibel) por el que las compañías operan en toda la Península.

Iberdrola vende activos en EEUU por 45,5 millones

La operación se enmarca en el plan de desinversiones del grupo hasta 2010

MADRID. Iberdrola suma y sigue en su plan de desinversiones contemplado en su estrategia para el 2008-2010. Esta vez ha sido gracias al acuerdo de venta alcanzado entre New York State Electric

& Gas Corporation, sociedad estadounidense íntegramente participada por Iberdrola, e Inergy Midstream. Para la venta de un almacenamiento salino de gas natural y dos gasoductos situados en el estado de Nueva York.

Con esta operación, Iberdrola se embolsará 65 millones de dólares (45,54 millones de euros). Iberdrola USA antes era conocida como Energy East Corporation, y está participada al 100 por cien por el grupo Iberdrola.

La compañía que preside Ignacio Sánchez Galán está inmersa en un conjunto de desinversiones que deberá continuar en los próximos años para poder abarcar el gran proyecto eólico marino del Mar del Norte, que le fue adjudicado la pasada semana por el Ejecutivo británico.

Iberdrola ha conseguido, en consorcio al 50 por ciento con la alemana Vattenfall, hacerse con una de las zonas más ambiciosas de este concurso que contará con una

inversión de unos 20.000 millones a largo plazo. La eléctrica tiene ahora que conseguir fondos y financiación para este gran proyecto, que cuenta con 7.200 megavatios (MW) y que puede llegar a dar suministro eléctrico a más de cinco millones de hogares.

Además, la compañía está centrada en su proceso de consolidación en Reino Unido, donde también estará presente en la construcción de nuevas centrales nucleares.

El botín más valioso de las 'telecos' El 14 de enero se desata la batalla

ESTALLA LA GUERRA DE LAS FRECUENCIAS DE MÓVILES

El Gobierno abre a consulta el futuro reparto del espectro radioeléctrico con la presión de los operadores, las exigencias de Bruselas y las nuevas necesidades de los usuarios

Antonio Lorenzo

MADRID. El Gobierno español tiene estos días muchas cosas de las que preocuparse y, entre los nuevos motivos de desvelo, conviene añadir la inminente reordenación del espectro radioeléctrico. La mayor cuota de inquietud corresponde a los técnicos de la Secretaría de Estado para las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información. Estos expertos tienen que completar el plan de nuevas frecuencias de móviles antes del próximo 14 de enero.

En esa fecha, Industria prevé presentará ante el Consejo Asesor de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (Catsi) la propuesta sobre la reasignación de la banda de frecuencias de 900 megahertzios (Mhz). Esta redistribución es una de las principales urgencias de la industria de las telecomunicaciones, ya que "el sistema UMTS 900 ofrece una oportunidad para llevar a ciudades pequeñas, pueblos y zonas rurales la banda ancha móvil para la tecnología de 3G, y todo ello de una manera más eficiente y asequible, lo que resulta esencial para la integración digital de España. Y el mismo avance sirve para mejorar la cobertura de la señal en interiores en todas las áreas, incluidas las ciudades", explican fuentes de Qualcomm, fabricantes de microchips para equipos de telecomunicaciones.

La guerra sobre el reparto de las nuevas frecuencias de GSM 900 Mhz se presume inevitable. Los operadores que atesoran las frecuencias las defenderán con todas sus fuerzas, a cambio de comprometerse con cuantiosas inversiones en el futuro, mientras que los aspirantes reclamarán una distribución que favorezca la competencia y el equilibrio.

El reparto es desigual: Telefónica y Vodafone tienen 16,5 y 12,5 Mhz en la banda de GSM 900 Mhz, mientras que Orange no se conforma con sus 6 Mhz. Yoigo no tiene nada y hará todo lo que pueda para entrar en un posible reparto.

Al margen del conflicto de las frecuencias de GSM 900 Mhz, el Gobierno deberá despejar cuanto an-

tes las incertidumbres que existen en torno a las bandas de 2,6 Ghz, cuyo concurso puede estar a punto de anunciarse. Los principales operadores el mercado español siempre se muestran interesados en obtener frecuencias, sean las que sean, pero en el caso de las de 2,6 Ghz aseguran que no debe existir ninguna prisa.

El Catsi también tendrá que pronunciarse sobre la viabilidad del mercado secundario del espectro (*spectrum trading*), algo en lo que todos los operadores coinciden en que aportará mayor flexibilidad y eficiencia en el uso del mismo. Las compañías más pujantes del sector indican que dicho mercado secundario deberá estar al alcance de las empresas que más apuesten e inviertan, cuidando de evitar las operaciones especulativas.

Detrás de la nueva distribución de frecuencias existen poderosos intereses. Está en juego no sólo el futuro a largo plazo de las principales compañías de telecomunicaciones, sino también la calidad de la cobertura de la telefonía y banda ancha móvil.

Para valorar la importancia del ordenamiento de la atmósfera como elemento propagador del emisiones radioeléctricas hay que recordar que todas las comunicaciones inalámbricas funcionan gracias al aire. Desde las más simples hasta los intrincados sistemas encriptados de los satélites, pasando por las familiares ondas de la televisión, la radio o la telefonía móvil.

¿Cómo se divide el pastel?

El mapa del espectro radioeléctrico está dividido en diferentes bandas de frecuencias, cada una asignada a usos concretos. Lo que sorprende de la actual distribución es que el negocio de la telefonía móvil (GSM y UMTS) apenas representa el 4 por ciento del total de los recursos, el más pequeño porcentualmente del total, junto con los servicios de GPS y móvil por satélite (3 por ciento).

Las radios y las televisiones consumen el 6 por ciento del espectro, mientras que las bandas destinadas a todo tipo de usos científicos uti-

Al detalle

EL 'REFARMING' SE PONDRÁ DE MODA EN 2010

El 'refarming' dará mucho que hablar en los próximos meses, tanto que posiblemente no haga falta explicar qué significa. Mientras tanto, conviene recordar que ese término define la posibilidad de transformar las frecuencias de GSM (como 900 y 1800 MHz) en nuevas bandas útiles para las tecnologías de Tercera y Cuarta Generación (UMTS y LTE). El Gobierno regulará las condiciones del futuro reparto de las bandas de 900 MHz, ya que las ventajas de esa posibilidad son asombrosas. Ofrece mejor calidad y cobertura para los usuarios, tanto en exteriores como en el interior de edificios, debido a la mejor propagación de la señal, al ser estas bandas más bajas que las utilizadas actualmente por el UMTS (2,1 y 2,6 GHz). Por lo tanto, se puede llegar más lejos y 'profundo' con menos antenas y menos precio. Además, ayuda a reducir la brecha digital a través del aire.

lizan el 9 por ciento del total. Para evitar que existan interferencias entre los diferentes usos del espectro se utilizan frecuencias de seguridad; éstas requieren el 14 por ciento del total de los recursos. Los satélites consumen el 9 por ciento del botín y todas las televisiones se reparten el 18 por ciento.

La aeronáutica y la actividad marítima se reparten el 15 por ciento de las frecuencias entre 75 MHz y 10 GHz, mientras que los usos de Defensa acaparan el 22 por ciento.

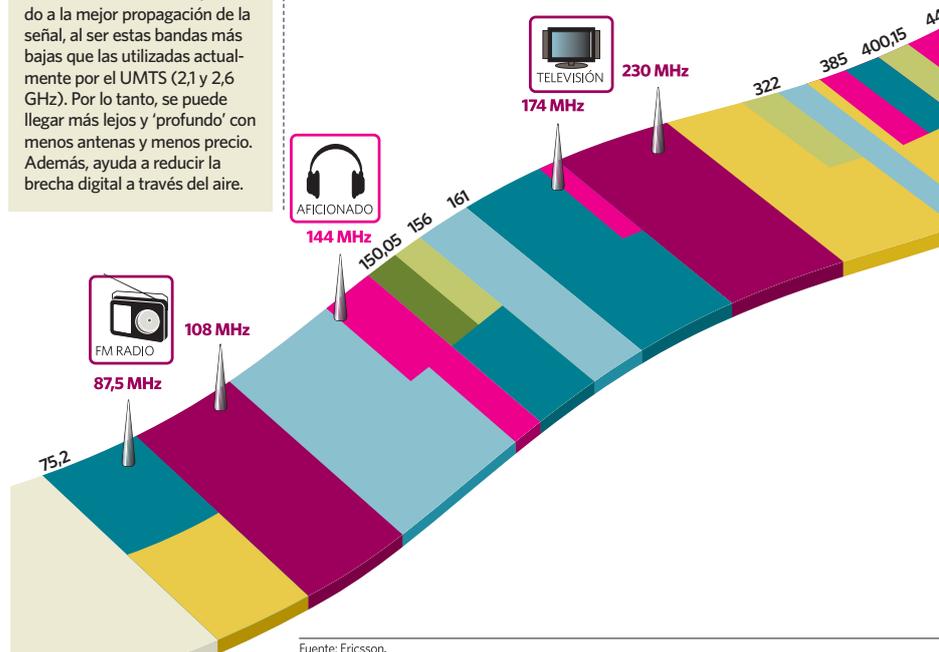
Un recurso muy codiciado

El espectro es un recurso escaso y, por tanto, su gestión está sometida a todo tipo de presiones. Todavía no hay problemas graves de saturación por deficiente cobertura, pero eso tiene los días contados. La situación se complicará de forma notable en cuanto los operadores perciban que la calidad de sus comunicaciones se deteriore por no disponer de suficiente *materia pri-*

ma, es decir, espectro. Eso ha ocurrido a mediados del pasado diciembre de 2009 en San Francisco y Nueva York. En esas ciudades, el operador AT&T se ha visto obligado a suspender la venta de iPhones a través de su portal de Internet hasta dimensionar adecuadamente su red ante las crecientes demandas de los servicios de datos.

La filial británica de Telefónica, O2, apuntó que algunos clientes en la capital de Reino Unido se quedaban ocasionalmente sin poder hacer llamadas o transmitir datos debido a la sobrecarga de la red provocada por ciertos smartphones, como es el iPhone. El incremento del tráfico de datos en el mercado británico se multiplicó por 18 en los doce últimos meses.

"El espectro inalámbrico es el equivalente a nuestras autopistas. Así es como movilizamos nuestro tránsito, cuyo volumen aumenta tan drásticamente que necesitamos más carriles y más autopistas", in-



Fuente: Ericsson.

dico a una web especializada Christopher Guttman McCabe, vicepresidente de asuntos de regulación para la agrupación CTIA.

Los operadores de telecomunicaciones son conscientes de que el actual modelo de frecuencias no es sostenible a medio plazo. Cada vez hay más ciudadanos con móviles con acceso a Internet y, de un mes para otro, aumenta la concurrencia de usuarios en la banda ancha móvil. Las aplicaciones demandan mayor ancho de banda y se está generalizando el uso de portátiles conectados a la red celular. Todo ello configura un escenario en el que se dispara la demanda de frecuencias, con una oferta cada vez más exigua, pese a los nuevos avances de las tecnologías de radio y la competitividad con otros medios de transmisión, como la fibra óptica o las evoluciones más sofisticadas del ADSL.

La tabla de salvación de la industria del móvil se producirá en el momento en el que los operadores puedan disponer de los recursos del denominado *dividendo digital*, es decir, de las frecuencias que se quedarán sin utilizar tras el apagón de la televisión analógica.

La patronal de las empresas de tecnología Asimelec ha pedido al Gobierno que adelante a 2013, dos

La telefonía móvil apenas demanda el 4% del total de los recursos radioeléctricos disponibles en Europa

años sobre la fecha prevista, la puesta en marcha del uso del referido dividendo. La asociación tecnológica ha dirigido esta propuesta al Gobierno para que la incluya en la Ley de Economía Sostenible. Según Asimelec, los fabricantes consideran que si se espera a 2015 se frenaría de forma dramática el despliegue en España de la súper banda móvil del LTE (*Long Term Evolution*), "creando un claro retraso respecto a los países de nuestro entorno". Esa tecnología viene a ser la puerta de entrada de la Cuarta Generación de telefonía móvil, al ser capaz de ofrecer velocidades de conexión inalámbrica superiores a los 100 megas por segundo.

Los operadores de móviles que llevan la voz cantante en el negocio hacen causa común para que el Go-

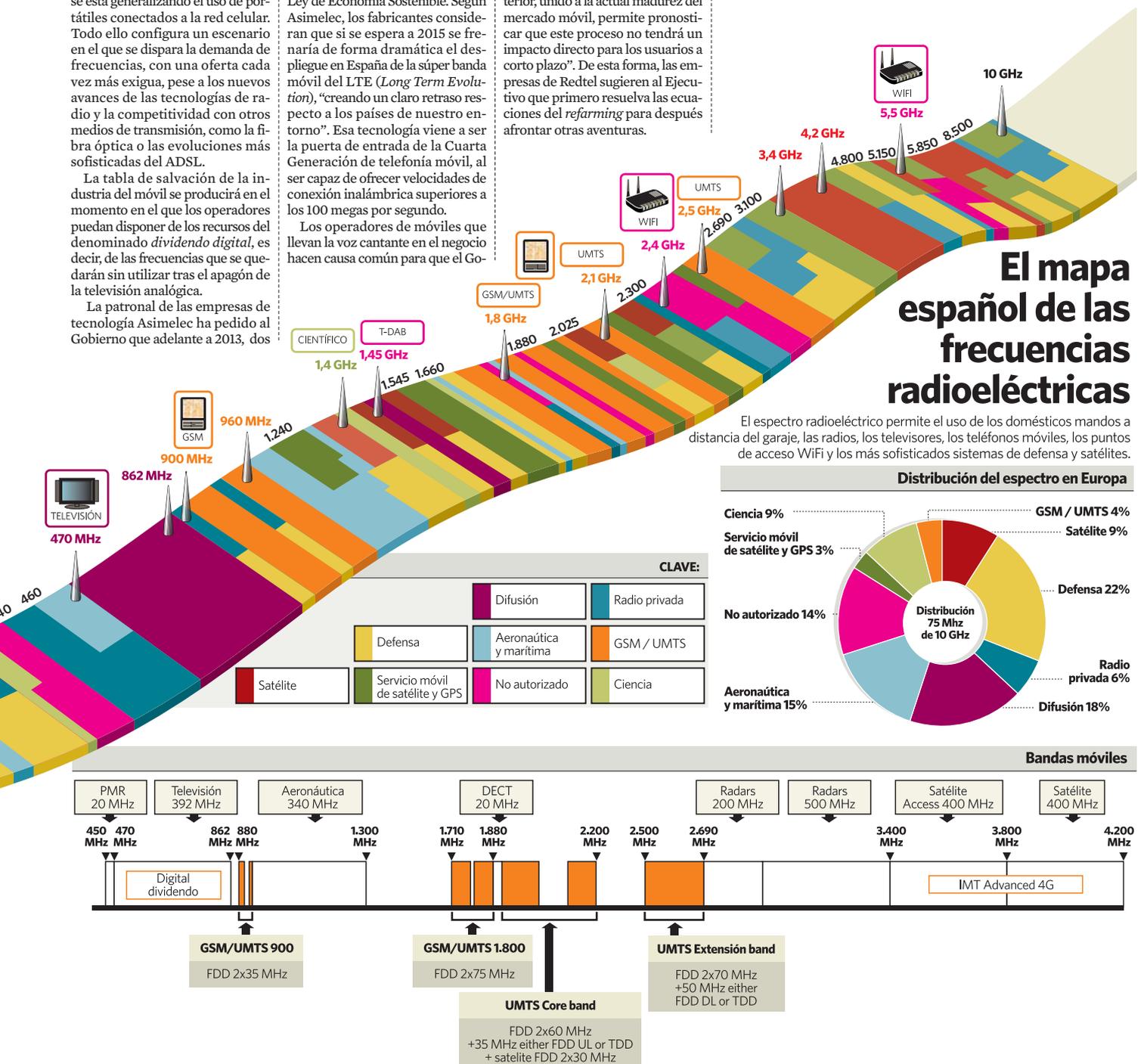
bierno aclare el futuro de las frecuencias de GSM 900 y del denominado *refarming* (utilización de las frecuencias de GSM para usos de tercera generación). Las empresas integradas en Redtel (Telefónica, Vodafone, Orange y Ono) recomiendan el aplazamiento de la licitación de las frecuencias de 2,6 GHz "hasta que haya un entorno más cierto en relación al valor de esta banda, dado que ni el equipamiento tecnológico ni el de terminales está resuelto todavía. Lo anterior, unido a la actual madurez del mercado móvil, permite pronosticar que este proceso no tendrá un impacto directo para los usuarios a corto plazo". De esta forma, las empresas de Redtel sugieren al Ejecutivo que primero resuelva las ecuaciones del *refarming* para después afrontar otras aventuras.

Defensa acapara la mayor parte de las frecuencias entre los 75 MHz y los 10 GHz, con el 22% del total

En Redtel consideran que cualquier reparto de espectro debería registrarse por el principio de neutralidad, de forma que las frecuencias puedan explotarse libremente por

la tecnología más eficiente disponibles. Por si fuera poco, también queda en el alero la renovación o extinción de la concesión parcial de frecuencias de GSM 900 que el Estado cedió a Telefónica para que comenzara a ofrecer los primeros servicios de móviles hace 15 años.

Por todo lo anterior, el Gobierno afronta un principio de año especialmente convulso en materia de telecomunicaciones. El sector apuesta a que la guerra del espectro está a punto de estallar.



Empresas & finanzas

RELACIONES COMERCIALES

El presidente de Caja España, un cliente 'vip' de Caja Duero

La entidad salmantina es el segundo mayor acreedor de las empresas de Santos Llamas, con un saldo de 8,4 millones

F. Tadeo

MADRID. El presidente de Caja España, Santos Llamas, es un viejo conocido en Caja Duero. Esta última le tiene como uno de sus clientes vip. La entidad salmantina, que está en proceso de integración con la leonesa, es el segundo mayor acreedor de las principales compañías de Llamas.

Construcciones Carriegos y Construcciones Llamas-Gil tienen contraidos créditos por un importe superior a los 8,4 millones de euros, según consta en las cuentas anuales de estas empresas correspondientes a 2008.

La mayor parte de los préstamos, que ascienden a 50 millones, están concedidos por la propia Caja España, aunque en la lista de entida-

des aparecen Ibercaja, Caixa Galicia y Caja Rural, con volúmenes elevados, y el Santander.

Fuentes conocedoras de la situación explicaron a este periódico que los créditos están al corriente de pa-

100.000

EUROS. Es el importe de los avales concedidos por Caja Duero a las empresas de Santos Llamas.

go. Pero la relación entre Llamas y Caja Duero va más allá, ya que la entidad salmantina también le ha concedido avales por un importe cercano a los 100.000 euros para la construcción de determinadas concesiones públicas. Los intereses de

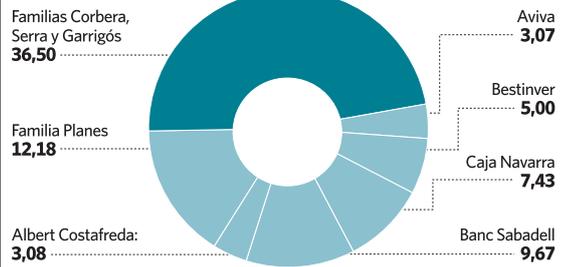
estas operaciones son similares a las de cualquier cliente.

En las últimas semanas los responsables de Caja Duero y Caja España han mantenido una lucha por liderar el grupo resultante de la fusión, que se producirá en primavera. Para que la integración se lleve a cabo es necesario que se se firme el acuerdo laboral.

Las conversaciones sobre este asunto se reanudarán hoy en Tor-desillas después de que los consejos de administración de ambas entidades aprobaran la semana pasada el proyecto. Los sindicatos, de momento, no están de acuerdo con las condiciones laborales y reclaman que en las prejubilaciones se fije un salario del 90 por ciento. La unión de ambas supondrá el recorte de casi 900 empleados.

Principales accionistas

A principios de este año. Datos en porcentaje.



Fuente: elaboración propia y CNMV.

elEconomista

Caja Navarra da una 'brazada' más en el accionariado de Fluidra

La entidad desembolsa más de un millón para alcanzar el 74 por ciento del grupo catalán

Paula Zapata

BARCELONA. Caja Navarra sigue poco a poco aumentando su participación en el fabricante catalán de material para piscinas Fluidra. La entidad ha alcanzado el 74 por ciento del capital de la empresa catalana tras desembolsar cerca de 1,1 millones la primera semana del año. Según comunicó a la CNMV, Caja Navarra ha pasado de sumar un 7 por ciento a finales de diciembre al 74,3 por ciento actual.

La entidad navarra no ha dejado de incrementar su participación en el grupo catalán desde que desembarcara en el mismo en el verano de 2007 tras adquirir el 5 por ciento de Fluidra por algo más de 37 millones de euros. Sin embargo, y a pesar de las últimas alzas que ha vivido la bolsa española, la caja registra unas minusvalías latentes del 49 por ciento en el primer paquete que compró. Caja Navarra cuenta desde junio del pasado año con un puesto en el consejo de la compañía.

La caja es, junto a las familias fundadoras de la compañía -Planes,

Corbera, Serra y Garrigós -, uno de los accionistas más activos de la empresa. Desde que entró a mitad de 2007 no ha dejado de ir incrementando su participación con pequeños paquetes, en su mayoría inferiores al 0,5 por ciento.

Además de Caja Navarra, entre otros accionistas figuran el grupo asegurador británico Aviva, que controla un 3 por ciento, el banco de negocios Bestinver, con algo más de un 5 por ciento, y el ex propietario de Panrico, Albert Costafreda, que mantiene el 3 por ciento que adquirió por unos doce millones de euros en agosto de 2008.

Además, Banco Sabadell, con un 9,6 por ciento, es uno de los accionistas de referencia de la compañía, ya que estaba en el capital junto a las cuatro familias antes de la salida a bolsa del grupo en octubre de 2007.

Año complicado

A la espera de los resultados anuales, Fluidra obtuvo hasta septiembre un beneficio neto de 4,2 millones, lo que representa un retroceso del 86 por ciento respecto al mismo periodo del año anterior.

La caída del resultado se debe al impacto del plan de reestructuración que el grupo puso en marcha en 2009 con unos costes extraordinarios de más de diez millones de euros y destinada a paliar el descenso de algunos mercados, como el español, donde han ingresado un 30 por ciento menos.

En el mismo periodo, el grupo redujo su deuda un 21 por ciento hasta 197 millones. Las ventas hasta septiembre sumaron más de 460 millones de euros, un 16 por ciento menos que en los nueve primeros meses de 2008.

Pese a la dificultades que atraviesa el mercado financiero a nivel mundial, Fluidra es un grupo fuertemente internacionalizado y parte de esta presencia internacional puede permitirle enjugar las caídas de las ventas. El grupo está presente en unos 170 países y emplea a más de 3.000 personas.

"JATMOS 99, SICAV, S.A." CONVOCATORIA DE JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA

Por acuerdo del Consejo de Administración, se convoca a los Señores Accionistas a la Junta General Extraordinaria, a celebrar en Madrid, Avenida de la Hispanidad, número 6, el día 25 de Febrero de 2010, a las 13:00 horas, en primera convocatoria, o en los mismos lugar y hora, del siguiente día 26 de Febrero de 2010, en segunda convocatoria, para deliberar y resolver sobre los asuntos comprendidos en el siguiente

ORDEN DEL DIA

1. Sustitución de la Entidad Gestora.
2. Delegación de la gestión de los activos sociales, de conformidad con lo previsto en el artículo 7 del Reglamento de Instituciones de Inversión Colectiva. Acuerdos a adoptar, en su caso.
3. Sustitución de Entidad Depositaria y consecuente modificación del artículo 1º de los Estatutos Sociales.
4. Traslado del domicilio social con la consecuente modificación del artículo 3º de los Estatutos Sociales.
5. Modificaciones en el seno del Consejo de Administración. Acuerdos a adoptar en su caso.
6. Delegación de facultades para la formalización, ejecución e inscripción, en su caso, de los acuerdos anteriores.
7. Ruegos y preguntas.
8. Redacción, lectura y aprobación, si procede, del Acta.

DERECHOS DE ASISTENCIA Y REPRESENTACIÓN

El derecho de asistencia a la Junta y la representación se ajustarán a lo dispuesto en los Estatutos Sociales y en la legislación vigente.

DERECHO DE INFORMACIÓN

Los accionistas podrán examinar en el domicilio social el texto íntegro de las modificaciones estatutarias propuestas, el correspondiente Informe de los Administradores, así como la totalidad de los documentos que han de ser sometidos a la aprobación de la Junta. Asimismo podrán obtener de la Sociedad, de forma inmediata y gratuita, el envío o entrega de todos los documentos antes referenciados (Art. 144 y 212 de la L.S.A.).

De conformidad con el artículo 97.3 de la Ley de Sociedades Anónimas, los accionistas que representen, al menos, el cinco por ciento del capital social, podrán solicitar que se publique un complemento a la presente convocatoria incluyendo uno o más puntos en el orden del día. El ejercicio de este derecho deberá hacerse mediante notificación fehaciente que habrá de recibirse en el domicilio social, dentro de los cinco días siguientes a la publicación de esta convocatoria.

Se prevé la celebración de la Junta, en segunda convocatoria, el día 26 de Febrero de 2010.

Madrid, 7 de Enero de 2010
EL SECRETARIO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN,

Rayo Vallecano de Madrid, S.A.D.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Por acuerdo del Consejo de Administración, se convoca Junta General de Accionistas para el 1º de febrero de 2010 en la Sala de Prensa del Club Rayo Vallecano de Madrid, SAD, calle Pelayo Foto s/nº, que tendrá lugar a las trece horas en primera convocatoria o en segunda, si procediera, a las veinte horas del día siguiente (18 de febrero de 2010) en el mismo lugar y con arreglo al siguiente:

ORDEN DEL DIA

- 1º) Examen y Aprobación, si procede, de la Memoria, Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias, del informe de Auditoría y Aplicación de Resultados correspondientes al ejercicio comprendido entre el 1 de julio de 2008 y el 30 de junio de 2009.
- 2º) Examen y Aprobación en su caso, del Proyecto de Presupuesto de Ingresos y Gastos para la Temporada 2009-2010.
- 3º) Aceptación de la renuncia de miembros del Consejo de Administración.
- 4º) Ruegos y preguntas.

Los accionistas podrán examinar en el domicilio social los documentos que han de ser sometidos a la aprobación de la presente Junta y obtener su entrega y envío de forma inmediata y gratuita.

Madrid, 4 de enero de 2010
Fdo. Dña. Teresa Rivero Sánchez-Romate
Presidenta del Consejo de Administración

BNP PARIBAS INSTITUCIONES, FI (Fondo Absorbente)

BNP PARIBAS INVERSIÓN, FI (Fondo Absorbido)

Anuncio de Fusión por Absorción

BNP Paribas Asset Management, S.A., S.G.I.I.C. Entidad Gestora, y BNP Paribas Securities Services, Sucursal en España, Entidad Depositaria de los fondos BNP Paribas Instituciones, FI, y de BNP Paribas Inversión, FI, hacen público que la Comisión Nacional del Mercado de Valores ha autorizado el día 11 de Diciembre de 2009 la fusión por absorción de BNP Paribas Instituciones, FI (Nº Registro CNMV 925) (Fondo Absorbente) y BNP Paribas Inversión, FI (Nº Registro CNMV 1.538) (Fondo Absorbido).

Se hace constar que los partícipes y acreedores tienen derecho a obtener el texto íntegro del acuerdo adoptado y del balance de la fusión. Asimismo se hace constar el derecho que asiste a los acreedores de cada uno de los fondos que participan en las fusiones que podrán oponerse a la fusión en el plazo de un mes a contar desde la publicación de este anuncio.

Madrid, a 7 de Enero de 2010.
El Secretario del Consejo de Administración,
Carlos Gardeazábal Ortiz.

ANUNCIOS OFICIALES FINANCIEROS

elEconomista
TARIFA OFICIAL
913 246 710

ACS PAGO DIVIDENDO A CUENTA

De conformidad con lo acordado por el Consejo de Administración de la Sociedad, celebrado el día 17 de Diciembre de 2009, ACS, ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION Y SERVICIOS, S.A. efectuará el pago del dividendo a cuenta del ejercicio 2009 según el siguiente detalle:

Euros por acción	
Importe Bruto	0,900
Retención de Impuestos	0,171
Importe Líquido	0,729

El pago de este importe se efectuará el próximo día 12 de Enero en la siguiente entidad:
BANCO ESPAÑOL DE CREDITO, S.A.,
Avenida Gran Vía de Hortaleza, nº 3. MADRID



Eloi Planes.
DAVID FARRÁN

REUNIÓN DE BANQUEROS

Basilea exhibe un optimismo moderado sobre las finanzas

El Comité de Estabilidad Financiera cree que ha mejorado la rentabilidad de los bancos, pero ve fragilidad en el sistema

MADRID. La banca central internacional y los mayores bancos comerciales del mundo se reunieron este fin de semana en la ciudad suiza de Basilea para analizar los actuales riesgos en el sistema financiero tras la peor crisis vivida desde la Gran Depresión. Las conversaciones seguirán durante la jornada de hoy, aunque ya se han llegado a algunas conclusiones. En concreto, el Comité de Estabilidad Financiera (FSB según sus siglas en inglés) observa signos de recuperación en el sistema financiero global, pero constata que la situación no es tan buena como creen los mercados.

Al final de la reunión del pasado sábado en la sede del Banco de Pagos Internacionales (BPI), el director del FSB, Mario Draghi, señaló que "la situación general ha mejorado, más de lo que podíamos esperar hace un año, pero, al mismo tiempo, no es tan buena como consideran los mercados", informa Efe.

"Es cierto que los bancos tienen mejor acceso al capital privado, su rentabilidad ha mejorado significativamente y también las condiciones para encontrar liquidez, pero al mismo tiempo hay mucha fragilidad es en el sistema", dijo Draghi.

En esta línea, añadió que esta debilidad radica en que la mayor parte de la recuperación "se debe a los estímulos monetarios y fiscales implementados y en que las necesidades de refinanciación del sistema bancario y las empresas en los próximos dos o tres años son inmensas".

A su vez, consideró que las necesidades financieras de los gobiernos van a ser muy elevadas en los próximos años y ello junto con cambios en la percepción de los mercados de los riesgos soberanos crea una gran fragilidad en el sistema.



Director del Banco de Pagos Internacionales (BPI), Jaime Caruana. BLOOMBERG

El FSB, establecido en abril de 2009 como sucesor del Foro de Estabilidad Financiera, consideró que la fortaleza de la recuperación es muy diferente entre mercados e instituciones y que es importante que la liquidez y el capital riesgo apoyen el crédito en sectores que contribuyan a lograr una economía real más fuerte, que incluya las pymes.

Este organismo acordó la creación de un "marco para fortalecer la adherencia a los estándares internacionales y revisó las condi-

ciones actuales y el ajuste en el sistema financiero".

A la reunión del FSB asistieron los países miembros del G-20, además de España, Suiza, Holanda, Hong Kong y Singapur. Los países están representados por sus bancos centrales, autoridades de supervisión financiera, así como por los ministros de Finanzas.

■ Más información relacionada con este tema en www.eleconomista.es

Economía avisa de que el crecimiento del crédito será limitado en 2010

Insta a las cajas de ahorros a acelerar su reestructuración para normalizar el mercado

MADRID. El secretario de Estado de Economía, José Manuel Campa, pronosticó ayer que el crecimiento del crédito será limitado en 2010, al tiempo que instó a las cajas de ahorros a acelerar su reestructuración para que se normalice cuanto antes la concesión de préstamos y el abastecimiento de los mercados.

En una entrevista concedida a *Europa Press*, Campa sostuvo su pronóstico en que la economía registrará tasas de crecimiento próximas a cero y que crece en sectores con menor necesidad de crédito que en el pasado, cuando el sector inmobiliario tiraba de la actividad crediticia.

En este contexto, el secretario de Estado de Economía abogó por que la reestructuración financiera, que afecta fundamentalmente a las cajas de ahorros, se lleve a cabo cuanto antes para contar con un sector solvente y eficaz a la hora de canalizar el crédito para proyectos rentables.

La cifra

9.000

MILLONES. Son los fondos propios de los que dispone el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (Frob), más otros 3.000 millones procedentes de la primera emisión de deuda. Con esta cifra, Campa asegura que por el momento no tiene previstas nuevas emisiones de deuda y recordó que su capacidad para inyectar recursos en la actualidad es "elevada". Recordó que "la remuneración tiene que ser compatible con las ayudas permitidas por la UE".

"La reestructuración financiera no es urgente, pero sí es importante que se haga cuanto antes para que haya una normalización absoluta del crédito y de abastecimiento de los mercados", subrayó Campa, partidario de que dicha reorganización se lleve a cabo en la primera mitad del año.

Al ser preguntado sobre una posible reforma de la Ley de Organos Rectores de Cajas de Ahorros (Lorca), tal y como reclama la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) para acometer la reestructuración, Campa consideró que las modificaciones legislativas deben posponerse hasta una vez finalizado el proceso.

"La reforma se debe posponer a la segunda parte de 2010, cuando ya se haya hecho la reestructuración del sector", aseveró Campa, para quien la legislación actual no requiere cambios sobre la creación de los Sistemas Institucionales de Protección (SIP).

Los SIP son una asociación entre distintas entidades que deciden unir fuerzas, compartir recursos y al mismo tiempo hacer frente a obligaciones conjuntamente, para alcanzar economías de escala y un mayor músculo para acceder a mercados financieros, indicó. "La reforma no es necesaria para ese aspecto en concreto", estimó.

Fortalecer el capital

El número dos de Economía consideró inoportuno introducir ahora el debate sobre la reforma de la Lorca, aunque se mostró partidario de abordar cambios en el segundo semestre que doten a las cajas de ahorros de más instrumentos para fortalecer sus niveles de capital. "Esta es la problemática fundamental", resaltó. "Nos hemos dado cuenta de dificultades a la hora de afrontar una situación como la actual, como la de las cajas de ahorros para generar mecanismos para capitalizarse", dijo Campa. El secretario de Estado de Economía recalzó que "lo que más le importa al Gobierno es que haya un sector financiero solvente".

La Caixa permite transferencias sin conocer el número de cuenta

Sus clientes ya envían dinero, vía sms, con sólo conocer el nombre y el número de móvil

Alejandra Ramón

MADRID. Si va a hacer una transferencia y es cliente de La Caixa piénseselo bien porque las innovaciones tecnológicas que esta entidad le ofrece se lo ponen tan fácil que no le van

a dar tiempo para pensar gracias a su nuevo sistema *Transfi*.

Así, las transferencias vía móvil serán tan fáciles como enviar un sms. El nuevo servicio permite realizarlas, de hecho, sabiendo sólo el nombre del destinatario y su número de móvil, sin necesidad de conocer el número de cuenta. De esta forma, las transferencias vía teléfono se realizan de forma similar a la del envío de un mensaje sms.

El funcionamiento es sencillo, el servicio identifica a los clientes por

su número de teléfono móvil. El emisor de la transferencia accede a *Transfi* mediante un icono que se instala en el menú inicial del móvil y que se puede descargar gratuitamente desde el portal móvil de La Caixa. Al hacer click sobre el icono, el teléfono solicitará al usuario su contraseña de acceso a Línea Abierta, el servicio *online* de la entidad para web y móvil, y, a continuación, pedirá los datos de la transferencia que serán, únicamente, el importe, el nombre del beneficiario y su número de mó-

vil. Una vez introducidos, el sistema pedirá la confirmación de los datos y la aprobación definitiva de la operación. Así de simple. Además, el cliente puede solicitar el envío de un sms al destinatario de la transferencia para informarle de la operación.

De momento, sólo está disponible para transferencias entre clientes de La Caixa pero la intención es poder ofrecerlo para enviar dinero a clientes de cualquier entidad. De momento, no tiene un fecha de lanzamiento.

La Caixa tiene más de 10,6 millones de clientes, de los cuales, 1,5 utilizan actualmente la banca móvil y realizan alrededor de 3,7 millones de transferencias, con un importe medio que supera los 2.000 euros. El 15 por ciento de estas operaciones ya se hacen a través de los nuevos canales electrónicos, cajeros multiservicio, Internet y móvil.

Este servicio se suma a otras aplicaciones como la de convertir los móviles en Terminales de Pago (TPV) portátiles para el cobro con tarjeta.



Flash ➔ **FAMP denuncia la mala señal de la TDT.**
La Federación Andaluza de Municipios y Provincias dice que hay "muchos y constantes" problemas en la extensión de la Televisión Digital Terrestre (TDT).

Málaga se adelanta a Sevilla y será la primera ciudad Wimax en España

Clearwire crea 80 puestos de trabajo e instala 60 emplazamientos inalámbricos

José Contreras

MÁLAGA. El programa Málaga Valley ha dado un paso muy importante, ya que Málaga será la primera ciudad europea que cuente con una red 4G con tecnología WiMax. La tecnológica norteamericana Clearwire ha creado una filial en España con el objetivo de desplegar un nuevo producto, Instanet. Se han establecido 60 emplazamientos inalámbricos y se han creado 80 puestos de trabajo, pero al menos cinco grandes ciudades más en España ya han expresado su interés en desarrollar esta nueva tecnología, que en Málaga -una ciudad cuya orografía plantea problemas a las telecomunicaciones- proporcionará acceso inalámbrico a Internet a una población de 600.000 habitantes, a precio fijo y sin límite de descargas.

La segunda en Europa

Según el abogado Javier Cremades, presidente del Club Málaga Valley, la idea de la tecnológica era iniciar el despliegue europeo de la red en Stuttgart (Alemania), pero Málaga será la primera en la práctica. Los malagueños podrán conectarse a Internet a 6 megas aunque no tengan cobertura de ADSL en su zona.

Clearwire España es una compañía proveedora de servicios de telecomunicaciones filial de Clearwire Corporation, que cuenta con multinacionales como Google, Intel y Time Warner entre sus principales accionistas.

"Desplegar una red es importante, pero también tiene que tener una respuesta comercial", apuntó Cremades, al tiempo que añadió que en una situación de crisis económica como la actual, con unas cifras de desempleo "severas", a Málaga "si-



La compañía Abertis colaborará en la ejecución de la red malagueña. elEconomista

**Javier Cremades,
presidente del Club
Málaga Valley, cree
que será básico para su
proyecto tecnológico**

guen llegando inversiones. Después del wifi, que te da movilidad en casa; el WiMax es muy interesante, porque es la nueva frontera de la tecnología, la comunicación inalámbrica con movilidad y con ancho de banda suficiente y alterna-

tivo a la telefonía móvil, que te da movilidad en toda una zona", aseveró Cremades, quien pretende, con su iniciativa, hacer de Málaga el Silicon Valley de Europa.

"La llegada de Clearwire encaja muy bien en lo que llevamos diciendo desde hace varios años, que Málaga puede ser algo parecido a Silicon Valley, donde las compañías que quieren estar pueden atraer su talento y operar desde aquí", sentenció Cremades. A su juicio, España no está atrasada en infraestructuras tecnológicas, aunque sí en cuanto al uso del comercio elec-

trónico. "Esto no ha pasado en Stuttgart, París o Londres, sino en Málaga. La ciudad está sabiendo atraer inversiones y es un espacio idóneo para probar otras fórmulas de acceso a Internet".

Cremades cree que la nueva red WiMax se podría extender "muy pronto" a Rincón de la Victoria, dependiendo de los resultados comerciales que obtenga en estos primeros meses de funcionamiento.

Más información
relacionada con este tema
en www.eleconomista.es

Andalucía se sitúa a la cabeza en energía solar térmica

J.C.

SEVILLA. Andalucía aumentó hasta los 557.329 metros cuadrados la superficie solar térmica instalada, de forma que la comunidad se ha convertido en la primera autonomía de España en instalaciones solares térmicas, lo que equivale a abastecer de agua caliente a más de 218.370 hogares.

Sevilla cuenta con 223.852 metros cuadrados, seguida de Málaga, con 101.050 metros cuadrados; Cádiz, con 82.937 metros cuadrados; Almería, con 48.748 metros cuadrados; Huelva, con 34.308 metros cuadrados; Córdoba, con 28.622 metros cuadrados; Granada, con 26.378 metros cuadrados y Jaén, con 11.434 metros cuadrados. Con la publicación del listado de inscripción definitivo en el Registro de Preasignación de Régimen Especial de estas instalaciones por parte de Industria, a Andalucía le corresponden 867 megavatios termosolares (el 37 por ciento nacional) para un total de 18 centrales, que se ubicarán en las provincias de Cádiz, Córdoba, Granada y Sevilla.

Más de 600 empleos y 74 empresas en el Parque de la Salud

J.C.

GRANADA. El Parque Tecnológico de Ciencias de la Salud (PTS) de Granada alberga ya un total de 74 empresas e instituciones que han generado ya más de 600 empleos de nueva creación de cualificación media-alta, de un total de 1.200 personas que trabajan en todo el recinto biosanitario. A ello hay que sumar el incremento de solicitudes de empresas y entidades que desean instalarse, entre ellas *Alt Radical Bteac*, el Instituto Internacional de Flebología, el *Master Diagnóstica I+D+i e Ibermutuamur*, informó el PTS en una nota.

En estos momentos hay siete edificios operativos en el parque: Centro de Empresas-Bic Granada, Complejo Multifuncional Avanzado de Simulación e Innovación Tecnológica (CMAT), Instituto de Parasitología y Biomedicina López Neyra, Centro de Investigación Biomédica, Laboratorios Farmacéuticos Roví, Servilens y el Centro de Desarrollo Farmacéutico.

Dos tecnológicas absorben excedentes de Delphi

Las nuevas compañías CNI y Blue Energy asumen 62 trabajadores de la extinta factoría

E.H.

CÁDIZ. La empresa Componentes Nanotecnológicos Industriales (CNI), integrada en el Plan Bahía Competitiva, prevé contratar a 50 ex trabajadores de Delphi, mientras que la empresa Blue Energy

System incorporará a otros 12 empleados de este colectivo.

Fuentes sindicales explicaron ayer que el pasado 15 de diciembre se informó al Dispositivo de Tratamiento Singular (DTS) -enmarcado en el programa de reinserción laboral de los afectados por el cierre de Delphi- de que las citadas empresas requerían un total de 62 perfiles entre el colectivo.

Así, Blue Energy System, cuya actividad se relaciona con la instalación de parques de energías renovables, prevé contratar a un res-

ponsable de fabricación, a un jefe de equipo, cinco operarios, dos administrativos, un responsable de administración y logística, un responsable de ventas y un responsable de I+D+i.

Por su parte, CNI prevé contratar a un director de producción, a un ayudante de producción, a diez operarios, un ingeniero industrial, seis electricistas, una persona de almacén y calidad, tres vigilantes, una persona de limpieza, 22 comerciales junior, dos jefes de ventas y dos administradores.

Las mismas fuentes indicaron a *Europa Press* que las entrevistas personales con los candidatos a estos 62 puestos de trabajo podrían comenzar a realizarse a partir de la próxima semana.

CNI -dedicada a la fabricación de aparatos de calefacción mediante infrarrojos y que se ubicará en una nueva planta construida en Puerto Real- prevé la creación de 109 puestos de trabajo, de los que "50 van a ser fijos", pudiendo producirse las primeras contrataciones a partir de "abril o mayo" de este año.

Flash ➔ **Financia cine en tres dimensiones.**
La entidad ha invertido 2,5 millones en la producción de una película para cine en 3D. Caixa Catalunya ha aportado el 25% del coste total del filme.



LA ECONOMÍA REAL
CATALUÑA



Morlanes deberá invertir 20 millones para abrir su centro comercial 'outlet'

El presidente de La Seda busca socio inversor para inaugurar a lo largo de 2011

Jordi Sacristán

BARCELONA. El presidente de La Seda, José Luis Morlanes, compatibiliza las negociaciones para intentar salvar la compañía química con los negocios inmobiliarios que realiza a través de su empresa familiar, Iter Metropolità. Según fuentes del sector conocedoras de la operación, esta compañía, cuyo capital comparten a medias Morlanes y su esposa, está buscando un socio para invertir 20 millones de euros en la construcción de un centro comercial destinado al outlet en el municipio de Ódena, a unos 60 kilómetros de Barcelona. El objetivo de Morlanes es iniciar lo antes posible las obras del complejo, ya que su meta es que entre en funcionamiento a mediados del año 2011.

Morlanes ganó la licencia para abrir este centro comercial de prendas de temporadas anteriores en un concurso organizado por la Generalitat. Actualmente, en Cataluña sólo existe un outlet similar (el de La Roca del Vallès, que es un éxito rotundo) y el Plan Territorial Sectorial de Equipamientos Comerciales (Ptsec) de la administración catalana no tiene previsto conceder nuevas licencias para centros comerciales de estas características.

El proyecto está ubicado en la antigua discoteca *Scorpio*, en el municipio de Ódena, junto a la carretera Nacional II. El complejo, que cuenta con el apoyo del ayuntamiento, comprende un ámbito de actuación de 54.500 metros cuadrados, de los cuales Iter Metropolità aporta 26.800 metros cuadrados. En la actualidad, el complejo



José Luis Morlanes compatibiliza la presidencia de La Seda con su inmobiliaria familiar Iter Metropolità. LUIS MORENO

La cifra

54.500

METROS CUADRADOS. Es la superficie que ocupará el nuevo centro comercial 'outlet' que promueve José Luis Morlanes a través de su inmobiliaria familiar Iter Metropolità. De esta superficie, la empresa de Morlanes aporta 26.800 metros sobre los que, además del centro comercial, está prevista la construcción de viviendas libres y algunos pisos de protección oficial.

se encuentra aprobado definitivamente y dispone de la licencia de actividad desde el pasado 6 de abril de 2009 para "la implantación de un centro de fabricantes de 8.050,55 metros de superficie de venta".

Sin embargo, ese "centro de fabricantes" sólo es una parte del proyecto, ya que el complejo, de cinco plantas, está diseñado con un área comercial total de 19.200 metros cuadrados. De esta superficie total, 11.200 metros se destinarán a un centro outlet y el resto serán otro tipo de establecimientos.

El proyecto de Morlanes también incluye un área residencial de 18.100 metros cuadrados, de los cuales, 14.500 metros se destinarán a vivienda libre y 3.600 metros

a pisos de protección oficial. Los promotores también se comprometieron a construir un vivero de empresas.

Competía contra el 'Luigi'

La propuesta de Morlanes compitió en el concurso organizado por la Generalitat para otorgar la segunda licencia de outlet de Cataluña contra una propuesta presentada por Grupo Anfora, una sociedad vinculada con Antonio Jiménez Gómez, ex concejal socialista de urbanismo de Sant Andreu de Llavaneres y que aparece citado en el auto del *Caso Pretoria* como persona cercana a Luis García Sáez, *Luigi*, el único imputado del caso que permanece en prisión.

Dermofarm recorta su capital tras la entrada del grupo Ganassini

El fabricante de Sensilis y Comodynes da salida a uno de sus accionistas

J. Sacristán

BARCELONA. Dermofarm, el laboratorio catalán que fabrica entre otros productos las toallitas Comodynes y Sensilis, ha aprobado una reducción de capital para dar salida a uno de sus antiguos accionistas. El consejo de administración ha dado luz verde a una operación que supondrá el pago por parte de la empresa de 8,95 millones de euros.

La reducción aprobada supone recortar el capital de Dermofarm en 600.000 euros de forma que pasa de 2 a 1,4 millones. El resto que tiene que abonar al accionista procede de la prima de emisión. For-

8,95

MILLONES DE EUROS. Es la cantidad que recibirá uno de los ex accionistas de Dermofarm.

malmente, la reducción se realiza mediante la compra por parte de la empresa de 30.000 acciones de 20 euros de valor nominal. Estas acciones serán luego amortizadas.

La compañía italiana Istituto Ganassini, con sede en Milán, compró hace tres meses el 70 por ciento de Dermofarm, una empresa con planta en Rubí (Barcelona). Dermofarm facturó 40 millones en 2008. Ganassini entró en Dermofarm con la adquisición de las acciones en poder de dos familias francesas. La familia catalana Bellmunt todavía conserva el 30 por ciento.

Macsa producirá los DNI de los explosivos de la antigua Rio Tinto

La compañía de Manresa proveerá a las 23 plantas que Maxam tiene en toda Europa

E.B.

BARCELONA. Macsa, empresa con sede en Manresa (Barcelona), será la encargada de fabricar los sistemas de identificación de los explosivos que produce el grupo multinacional Maxam, la antigua Explosivos

Rio Tinto. El contrato conseguido supone proveer de sistemas de trazabilidad a las 23 plantas de producción que Maxam tiene repartidas por toda Europa. El importe de la operación asciende a dos millones de euros.

El concurso ganado por Macsa consiste en la fabricación, suministro y mantenimiento de toda la maquinaria para hacer la identificación (impresión de un código) tanto el producto acabado como de sus diferentes partes (detonador, mecha, etc.), el suministro del emba-

laje y los sistemas de almacenaje y transporte logístico. Además, la compañía de Manresa también ofrece un programa propio que alimenta la base de datos donde se registran todos los pasos que vive el producto: desde la extracción de la mina, pasando por la producción, la distribución, la venta al cliente y el momento final de la explosión.

El proyecto de Macsa supondrá la implantación de sistemas de trazabilidad propios en cada una de las 75 líneas de producción que Macsa tiene en sus 23 fábricas euro-

peas. La implantación de estos sistemas supondrá la creación de entre 25 y 30 puestos de trabajo al final de proceso. El establecimiento del nuevo sistema deberá completarse antes del 5 de abril de 2012, que es la fecha en que entrará en vigor la normativa europea que obliga a seguir minuciosamente la trazabilidad de todos los explosivos. La nueva normativa tiene su origen en los atentados que sufrió la ciudad de Madrid el 11 de marzo de 2004, cuando los terroristas utilizaron explosivos que estaban des-

tinados a tareas de extracción minera. El objetivo es identificar explosivos robados y conocer en qué momento de la cadena logística han sido sustraídos.

Macsa cuenta con un plantilla formada por 100 personas y exporta su tecnología a 70 países. El año pasado, alcanzó unas ventas de 18 millones de euros, una cifra muy similar a la que consiguió en 2008. Sin embargo, en número de unidades, la compañía incrementó sus ventas un 20 por ciento, pero el precio de cada una de ellas fue menor.

Empresas & finanzas

ASCENSOS

Jerónimo Sancho Rieger



Presidente
SEN

El doctor Jerónimo Sancho Rieger ha sido nombrado nuevo presidente de la Sociedad Española de Neurología (SEN). El Dr. Sancho es jefe del Servicio de Neurología del Consorcio Hospital de Valencia. Las líneas de trabajo de la SEN se han basado en la promoción de la neurología joven, la puesta en marcha de sistemas de acreditación docente y certificación de unidades.

José Luis Bravo



Vicepresidente Med.
Cellerix

Cellerix, empresa biofarmacéutica, ha incorporado a José Luis Bravo a su equipo como vicepresidente Global Médico y Regulatorio. Bravo, doctor en Medicina y Cirujía por la Universidad Complutense, será el responsable del área Médica, Operaciones Clínicas, Asuntos Regulatorios, y Calidad. Desde su nuevo puesto formará parte del Comité de Dirección de Cellerix.

Daniel Tews



Presidente
ASAE

Daniel Tews, actual consejero delegado de Atel Energía en España, ha sido nombrado nuevo presidente de la Asociación de Agentes Externos del Sistema Eléctrico (ASAE). Entre los objetivos de la presidencia de Tews destacan, incrementar la transparencia y las actividades en el mercado español favoreciendo la competencia e incrementar la presencia de la asociación en el sector.

Yolanda Erburu Arbizu



Directora General
Fundación Sanitas

Yolanda Erburu Arbizu ha sido nombrada directora general de la Fundación Sanitas. La Fundación va a trabajar para extender el deporte inclusivo, el que practican juntas personas con y sin discapacidad, primando el deporte de base y la educación física inclusiva en los colegios. Con ello pretende mejorar la salud y la integración de los discapacitados.

David Martínez López



Presidente
Forletter Mobile

Forletter Mobile, compañía de nueva creación perteneciente al Grupo Forletter ha designado a David Martínez López como presidente de la empresa. El directivo, que simultaneará su nueva ocupación con la dirección general del Grupo de empresas Forletter, que fundó en el año 1999, impulsará el negocio de contenidos para móviles e incorporará, desarrollos de software.

Álvaro Bordas Ríos



Director RRII
Danone

Álvaro Bordas Ríos ha sido nombrado director de Relaciones Institucionales de Danone. Desde sus nuevas funciones se encargará de coordinar las relaciones de Danone con la Administración y las distintas organizaciones empresariales y sectoriales en la que la compañía está presente. Bordas es licenciado en Ciencias de la Información y posee un máster en RRPP.

Andrew Tunks



Director Renta Fija
SWIP

La gestora de fondos SWIP (Scottish Widows Investment Partnership) ha anunciado el nombramiento de Andrew Tunks como nuevo director de renta fija. El señor Tunks será el responsable de toda la gestión de inversiones en renta fija de la gestora de fondos, además de la gestión de carteras y los análisis relacionados con esta clase de activos de inversión.

Stanley Bendelac



Consejero
Televeo.com

Stanley Bendelac ha sido nombrado consejero de la compañía Televeo.com, la nueva cadena de televisión por Internet liderada por un equipo de veteranos y profesionales del medio audiovisual. Televeo.com es un concepto de televisión creado para que el internauta elija qué quiere ver y cuándo. Ofrece más de 90 canales, gratuitos y no requiere registros ni descargas.

Aranzazu Temprano



Directora Outsourcing
Grupo Randstad

Aranzazu Temprano ha sido nombrada directora de Outsourcing del grupo Randstad en España siendo responsable de las compañías Randstad Project Services y Vextor. Temprano comenzó su carrera profesional en el sector de las telecomunicaciones. Pasó a desempeñar tareas de management y gerencia de negocio dentro del ámbito de la consultoría tecnológica y gestión.

Iker Barricat



Director General
Adecco Outsourcing

Iker Barricat ha sido nombrado director general de Adecco Outsourcing. En su nuevo cargo estará al frente de una plantilla media de 11.900 personas. El objetivo de Adecco Outsourcing es consolidar el liderazgo de sus compañías y continuar con el desarrollo de sus divisiones especializadas en el área de externalización de procesos intensivos de capital humano.

Alejandro Cidón



Director General
Philips Ibérica

Alejandro Cidón es el nuevo director general del sector de Consumo y Estilo de Vida de Philips Ibérica. El nombramiento de Alejandro Cidón responde a la búsqueda de una nueva etapa de fortalecimiento de la estrategia, basada en la innovación y la activación de la marca y la creación de valor añadido para consumidores y clientes y la consolidación de su posición en sus negocios.

Agustín Medina Pizarro



Direct. Desarrollo
Nuevo Negocio

El Derecho Grupo Editorial ha nombrado a Agustín Medina Pizarro director de Desarrollo de Nuevo Negocio. Medina es Ingeniero superior de Telecomunicaciones, Master por la EOI en Gestión de las Comunicaciones y Tecnologías de la Información. Su trayectoria profesional ha estado ligada al ámbito de la consultoría de negocio en empresas como Gemini Consulting.

Juan José Montiel Sanz



Director Operaciones
BuyVIP

Juan José Montiel Sanz ha sido nombrado director de Operaciones para Europa de BuyVIP, club privado de ventas 'online'. Montiel se encargará desde su nuevo puesto de coordinar y optimizar las operaciones de BuyVip en todos los países en que opera, contribuyendo al crecimiento de la empresa, la mejora de la satisfacción de los clientes y la optimización de costes.

Adolfo López



Dir. Eco. Industrial
Lafarge

Adolfo López ha sido nombrado director de Ecología Industrial de Lafarge para España y Grecia. López, que tiene el título de ingeniero industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid, ha desempeñado cargos de responsabilidad dentro de la compañía y hasta su nombramiento estaba al frente de la dirección comercial.

Helena Fuentes



Direct. Depart. Legal
Grupo Winterman

Grupo Winterman ha incorporado a su plantilla a Helena Fuentes como directora del departamento legal. Fuentes desarrollará la innovadora área de Probática y soporte legal en la gestión de evidencias electrónicas. Su contratación responde a la creciente importancia que la gestión de las evidencias electrónicas tiene para que un juez acepte estas pruebas.

José Antonio Altolaguirre



Director General
No+Vello

No+Vello ha nombrado a José Antonio Altolaguirre nuevo director general de la cadena. Su valiosa experiencia aporta un importante beneficio y un gran valor añadido a todas las actividades desarrolladas en la compañía. Además, José Antonio Altolaguirre posee un amplio conocimiento del negocio desde su posición de multifranquiciado-inversor de No+Vello en Alicante.

Julián Bravo



Responsable
PwC

PricewaterhouseCoopers ha nombrado a Julián Bravo máximo responsable de transacciones para el sector inmobiliario. Bravo es licenciado en Derecho y MBA por el Instituto de Empresa. Acumula una amplia experiencia en reestructuraciones de deudas de compañías del sector, asesoramiento en adjudicación de activos y en desinversiones de activos inmobiliarios.

Amparo Solís



Responsable
KPMG Europa

Amparo Solís ha sido nombrada socia responsable de Seguros del grupo de Transacciones y Reestructuraciones de KPMG Europe LLP. Solís dirigirá en el sector de seguros de los países miembro de KPMG Europe LLP la amplia gama de servicios que KPMG presta entre los que se incluyen, servicios de asesoramiento estratégico y de transformación de negocios.

Pablo Juantegui



Consejero Delegado
Telepizza

Pablo Juantegui ha sido nombrado consejero delegado de Telepizza. Juantegui, licenciado en Económicas por CUNEF de Madrid, se encargará de reforzar el crecimiento de la compañía y de mantener los niveles de eficacia en la gestión, además de consolidar la etapa de crecimiento del Grupo con la apertura de nuevos mercados internacionales.

Otilia de la Fuente



Directora General
Universidad Europea

Otilia de la Fuente es la nueva directora general de la Universidad Europea de Madrid. Otilia se incorporó a la Universidad Europea de Madrid en el año 2007 como vicepresidenta de Marketing y Ventas. Anteriormente, y desde el año 1991, desarrolló su carrera profesional en Unilever España, donde ocupó diferentes puestos dentro del departamento de Marketing y Ventas.

iuris

& LEX

Fiscalidad

El magistrado Navarro critica las resoluciones de Tributos por el retraso de las Directivas de IVA **P 2**

Sentencia

Las fotos realizadas en una playa pública a una actriz semidesnuda no atentan a su intimidad **P 3**



Repaso a todas las **novedades fiscales** para el año 2010 **P 4-5**



POR FRANCISCO JOSÉ NAVARRO SANCHÍS MAGISTRADO DE LA SALA DE LO CONTENCIOSO-ADMINISTRATIVO DE LA AUDIENCIA NACIONAL

La DGT se encarga de todo

Sabido es que el conocido como *paquete IVA*, que dio lugar a tres Directivas comunitarias de 2008, no ha sido puntualmente adaptado a nuestro ordenamiento interno, antes del 1 de enero de 2010. No hace falta resaltar que ese incumplimiento puede dar lugar a una responsabilidad a cargo del Reino de España. Ya se ve que el no llegar a tiempo en la transposición de Directivas va convirtiéndose en un irritante e incomprensible hábito nacional.

Ante esta circunstancia, el 29 de diciembre se publicó en el BOE una resolución de la Dirección General de Tributos (DGT) sobre "aplicación e interpretación de determinadas directivas comunitarias en materia de Impuesto sobre el Valor Añadido". O sea, una desesperada medida para disimular el tamaño del agujero normativo creado, salvando la cara del legislador y sustituyéndole en su función propia mediante el subdómino de esa resolución interpretativa.

La Dirección General de Tributos (DGT) goza históricamente, en el campo tributario, de un bien ganado prestigio. Tiene, además, como función característica, cierta labor interpretativa de las normas tributarias, que ejercita con profusión no siempre afortunada.

Pero entre las facultades que le reconoce el artículo 4 del Real Decreto 1127/2008 no se comprende la de suplantar a los órganos legislativos o reglamentarios en su tarea de adaptar las directivas comunitarias, sustituir su inactividad y, menos aún, redimir o mitigar la responsabilidad en que se hubiera podido incurrir.

Esa labor interpretativa y, en cierto modo, unificadora, es una precisa técnica administrativa de reducción a la unidad, por la que se procura evitar la dispersión en la aplicación de las normas, facilitando de esta forma el cumplimiento de sus deberes por parte de los administrados que se sometan a sus indicaciones. Pero ese papel, cuyo propósito es bien preciso, no puede ser empleado para un fin distinto como el

de interpretar Directivas comunitarias no traspuestas.

No puede desconocerse, para comprender el alcance de esta insólita resolución, reparar en la veneración casi mística que los tributaristas de toda procedencia dispensan a la Dirección General de Tributos, a la que atribuyen un papel semejante al que en sus tiempos poseía el famoso oráculo de Delfos. Pero esa *autoritas* -justificada o no- no puede entrañar la asunción de potestades más allá de las que le confiere el ordenamiento interno.

La resolución, lejos de aportar un poco de claridad, aunque lo sea de modo precario y subrogado, lo que hace es introducir confusión, y no me refiero sólo al contenido, que materialmente podría ser en parte razonable, sino a su propia existencia y a la inversión del sistema de fuentes que le entraña, ya que la asimilación de las directivas ha de hacerse conforme a las reglas de competencia y procedimiento de nuestro Derecho, sin oblicuas vías alternativas.

Así, ni la DGT tiene el rango adecuado para legislar, que es lo que de hecho intenta, ni siquiera posee potestad reglamentaria y, por ello, podría presumirse que la resolución, que no se limita a lo interpretativo, adolece de nulidad radical o de pleno derecho (artículos 62.2 de la Ley 30/1992 y 23 de la Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno).

EL NO LLEGAR A TIEMPO EN LA TRANSPOSICIÓN DE DIRECTIVAS VA CONVIRTIÉNDOSE EN UN IRRITANTE HÁBITO

NI LA DGT TIENE EL RANGO ADECUADO PARA LEGISLAR NI SIQUIERA POSEE POTESTAD REGLAMENTARIA

Lo más grave, a mi juicio, es el señuelo dialéctico de la invocación del efecto directo vertical, según el cual cuando las disposiciones de una Directiva son incondicionales y precisas pueden ser invocadas por los particulares ante el incumplimiento del deber de adaptación por el Estado destinatario de aquélla en el plazo conferido.

Por tanto, el efecto directo es una afortunada técnica del TJCE para evitar que los Estados Miembros puedan oponer, frente a sus ciudadanos, sus propios incumplimientos reconociendo a éstos la facultad de esgrimir frente al Estado incumplidor los derechos subjetivos que las directivas crean y que pueden ser directamente incorporados, sin necesidad material de esa intermediación.

Pero ese efecto directo de la Directiva sólo comprende el disfrute de los derechos subjetivos y no sirve, como pretende la DGT, para imponer nuevos deberes formales y materiales sin la necesaria intermediación de la Ley nacional, conforme a la técnica y operatividad de la Directiva, precisada del complemento jurídico de la transposición para la efectividad de tales deberes. No debe olvidarse, además, que conforme al artículo 31.3 de la Constitución hay reserva de ley para el establecimiento de prestaciones personales o patrimoniales de carácter público.

Por lo demás, la mera aspiración a aplicar e interpretar las Directivas entraña el reconocimiento de que tales disposiciones no son claras e incontrovertibles, lo que priva de virtualidad al efecto directo.

En suma, estamos ante una alternativa sumamente desacertada, que en modo alguno sirve a los fines pretendidos y que puede ser una permanente fuente de conflictos, comenzando por la propia posibilidad de que la resolución se impugne, por razón de los vicios de que parece aquejada, ante la jurisdicción contencioso-administrativa.

○ Colaborador de El Derecho Editores



DOCTRINA DE HACIENDA

Servicios de transporte colectivo para empleados

■ Con carácter general, el uso del transporte colectivo por parte de los empleados tiene la consideración de retribución en especie para los trabajadores usuarios. Únicamente se admite la excepción a esta consideración si el servicio se presta a través de vehículos dedicados al transporte colectivo cuya

capacidad exceda de 9 plazas, incluida la del conductor, y está organizado en forma de rutas o líneas con puntos fijos de subida y bajada de pasajeros, de forma que no se trata de un servicio "a domicilio". En la medida en que los servicios de transporte prestados por la empresa cumplan los requisitos señalados, ha de concluirse que los mismos están directa y exclusivamente afectos a la actividad em-

presarial o profesional. (DGT, 30-10-2009)

Tarjeta de fidelización de compras por puntos

■ La emisión de una tarjeta de canje de los puntos por una ONG canjeables por descuentos en las compras en sus establecimientos adheridos es un servicio que forma

parte de la promoción ofrecida al sistema de fidelización. Este servicio integral se presta a cambio de una contraprestación por la que hay que repercutir el IVA. Cuando la ONG efectúa el reembolso a la empresa integrada en el sistema del importe correspondiente a los puntos presentados por el consumidor final no se produce una operación distinta de la principal de promoción o fidelización, sino el servicio

de canje incluido en la anterior. La particularidad reside en que se produce una devolución a la empresa perteneciente al sistema de una parte de la contraprestación entregada como remuneración a la consultante por el servicio de promoción o fidelización prestado, es decir, se produce una modificación de la base imponible correspondiente a dicho servicio de fidelización o promoción. (DGT, 30-10-2009)

Las fotos realizadas en una playa pública a una actriz semidesnuda no atentan a su intimidad

La Audiencia Provincial de Madrid niega una indemnización a la actriz Elsa Pataky por la aparición en la revista 'Interviú' de unas fotos suyas sin la parte superior del bikini, realizadas mientras posaba para un reportaje concedido a la revista 'Elle'. La Sala limita su derecho a la intimidad por hallarse en una playa de libre tránsito.

ALMUDENA VIGIL

La intromisión en el honor por unas fotos de una actriz en una playa sin la parte de arriba del bikini será ilegítima sólo si la persona ha sido fotografiada en un lugar público o en un lugar público pero recóndito, apartado, buscado por la persona afectada precisamente para preservar la intimidad o determinados aspectos de su imagen.

Así lo recoge una sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, del pasado 1 de diciembre, en la que la Sala libera a la revista Interviú de tener que indemnizar a la actriz Elsa Pataky por unas fotografías realizadas sin su consentimiento mientras posaba para un reportaje concedido a la revista Elle.

La ponente, la magistrada Guadalupe de Jesús Sánchez, apoya sus argumentos en la jurisprudencia establecida al respecto por el Tribunal Supremo, y explica que "la licitud o ilicitud de las imágenes de una persona de notoriedad o proyección pública en una playa pública normalmente concurrida no puede depender de que tenga puesta o no la pieza superior del bikini, pues si así fuera se estaría reconociendo implícitamente que prescindir de dicha pieza no está admitido por los usos sociales".

Recuerda la Sala que las fotografías se realizaron en una playa de libre tránsito, en la que difícilmente la actriz pudo preservar de conocimiento ajeno las partes de su cuerpo que se reflejan en las fotografías, sin que a este respecto baste la alegación de haberse reducido la posibilidad de dicho conocimiento al estricto grupo que participaba en el reportaje de la revista Elle. Así las cosas, dado que no consta probado el carácter privado de dicha playa, es evidente que, aún cuando no lo deseara se expuso a la vista de cuantas personas pudieran hallarse en dichos momentos en la playa.

En cuanto al interés informativo, protegi-



ble con arreglo al artículo 20.1 a) de la Constitución, la sentencia vuelve a remitirse a lo establecido por el Tribunal Supremo. Según éste, "no toda información tiene que ser necesariamente política, económica, científica o cultural", pues también existe el género más frívolo de la información de espectáculo o entretenimiento. Continúa señalando que entender lo contrario equivaldría a que los medios no dedicados estrictamente a la información política, científica, cultural o económica sólo pudieran publicar imágenes consentidas por sus protagonistas, lo cual no resulta compatible con la excepción que contempla el artículo 8.2 a) de la Ley Orgánica 1/82 de Protección Civil del Derecho al Honor, a la Intimidad Personal y Familiar y a la Propia Imagen, ni tampoco con la relevancia que el artículo 2.1 atribuye a los usos sociales para delimitar la protección civil del honor, la intimidad y la propia imagen.

Por tanto, se deja sin efecto la falta de interés informativo de las fotos publicadas que apreciaba la resolución de instancia, en la que se daba la razón a la actriz, así como la no relevancia, a los efectos de uso ilegítimo de la imagen de la demandante, del fin comercial y en aras a la obtención de lucro económico de las sociedades codemandadas que también apreciaba la sentencia recurrida.

Sobre este último aspecto, puntualiza la Sala que no puede confundirse el legítimo objetivo de obtener beneficios económicos propio de cualquier actividad mercantil y, por tanto, también de las empresas de comunicación, con los fines publicitarios, comerciales o análogos a que se refiere el artículo 7.8 de la Ley 1/82. De ser así, resultaría que cualquier información ilustrada con imágenes incontinentes de una persona de notoriedad pública en un lugar público no tendrían amparo a no ser que la empresa titular del medio informativo excluyera totalmente de sus objetivos el beneficio económico.

La firma del mandatario en la solicitud de devolución del IVA es válida

No es necesaria la firma manuscrita del solicitante para los casos de sujetos no establecidos en el país

MERCEDES H. GAYO

MADRID. No es imprescindible la firma del sujeto pasivo en la solicitud de devolución del IVA, sino que es suficiente la firma de un mandatario (representante), para los casos de sujetos no establecidos en el país.

Así se establece en la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 3 de diciembre de 2009 en donde estudia el caso de un holandés al que se le denegó su solicitud de devolución del IVA abonado en Alemania por no constar su firma manuscrita, aún cuando a la firma de sus representantes se adjuntaba un escrito en el que figura el poder para el procedimiento.

Ante el recurso del afecto, el tribunal entiende que es necesario armonizar el concepto de firma recogida en la Octava Di-

rectiva 79/1072/CEE del Consejo, de 6 de diciembre de 1979, en materia de armonización de las legislaciones de los Estados Miembros relativas a los impuestos sobre el volumen de negocios, que establece las modalidades de devolución del Impuesto sobre el Valor Añadido a los sujetos pasivos no establecidos en el interior del país, para lo cual incluye expresamente un modelo preestablecido de solicitud.

Razona el tribunal que, en primer lugar, el sujeto está obligado a presentar una solicitud del IVA ajustada al modelo que fi-

gura en el anexo de la Directiva. Pero, a partir de ahí, y según establece el artículo 6 de la propia directiva, el sujeto pasivo no tendrá obligación de cumplir cualquier otra obligación distinta de las que prescribe expresamente el modelo, y dado que la directiva no contempla expresamente la posibilidad de nombrar un mandatario, "tampoco la excluye, de modo que una solicitud de devolución del IVA que se adecue al modelo que figura en la Octava Directiva como el anexo puede llevar la firma de un mandatario".

En 2010 llegan muchas e importantes novedades para todos los impuestos

El medidas económicas y sociales del Gobierno y la adaptación obligatoria a las normas comunitarias hacen que el repaso de los cambios normativos de los impuestos, tanto directos como indirectos, sea complicada en exceso por la cantidad de leyes afectadas.

XAVIER GIL PECHARROMÁN

Muchos son los cambios introducidos a través de los Presupuestos Generales del Estado, la Ley de Sociedades de Inversión en el Mercado Inmobiliario y el llamado *paquete IVA*, que adapta la normativa española a la comunitaria, entre otras medidas.

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)

1 En el IRPF la novedad más generalizada es la desaparición de la deducción de 400 euros para las rentas del trabajo, que se limita para bases imponibles inferiores a 8.000 euros. En el caso de superar esa cifra y hasta los 12.000 se aplicará el resultado de multiplicar por 0,1 la diferencia entre la base imponible obtenida y los 8.000 euros.

Ahorro y actividades económicas

El tipo aplicable a la base del ahorro y a las actividades económicas (como el arrendamiento de inmuebles urbanos) que hasta ahora era del 18 por ciento (sumados los porcentajes estatal y autonómico o en el caso de residentes fuera del territorio nacional). Desde ahora se aplica el 19 por ciento para los primeros 6.000 euros y el 21 para el resto de los rendimientos obtenido mediante plusvalías generadas en transmisiones onerosas o gratuitas de inmuebles, acciones o participaciones en Instituciones de Inversión Colectiva.

También se establece la escala de dos tipos para los rendimientos del capital mobiliario (dividendos, intereses de depósitos, bonos, etc.) y para los rendimientos derivados de determinados productos de seguros.

Suben, por tanto, del 18 al 19 por ciento las retenciones e ingresos a cuenta sobre las ganancias patrimoniales sometidas a retención o ingreso a cuenta; los premios por participación en juegos, concursos y rifas; el arrendamiento o subarrendamiento de inmuebles urbanos; la propiedad intelectual, industrial, prestación de asistencia técnica y arrendamiento o subarrendamiento de bienes muebles, negocios o minas; y la cesión de derechos de imagen a los que no se aplique el 24 por ciento.

LA LIMITACIÓN DE LA DEDUCCIÓN DE LOS 400 EUROS ES LA QUE AFECTA A MÁS CONTRIBUYENTES

SE PERMITE UNA REDUCCIÓN DEL 20% AL PEQUEÑO EMPRESARIO QUE GENERA EMPLEO

Promoción del empleo

Se mantiene una media que ya estuvo vigente en 2009 y que se mantendrá para 2010 y 2011. Los contribuyentes que realicen actividades empresariales o profesionales podrán reducir un 20 por ciento el rendimiento neto de las mismas, siempre que la cifra de negocios no supere los 5 millones de eu-

ros, tengan una plantilla media inferior a 25 empleados y se haya mantenido por encima de la plantilla media de 2008. Como límite, esta reducción no puede superar el 50 por ciento del importe de las retribuciones satisfechas en el año a todos los empleados.

El límite exento de las prestaciones por desempleo percibidas en la modalidad de pago único se eleva de 12.020 a 15.500 euros.

Además, se establecen los coeficientes de corrección monetaria para actualizar el valor de adquisición en 2010 de los inmuebles, no afectos a actividades económicas.

Vivienda habitual

Un dato muy importante a tener en cuenta es que en 2010 se mantiene sin cambios la

deducción por inversión en vivienda habitual, que la futura Ley de Economía Sostenible los refinirá.

Además, habrá que estar atentos, porque el proyecto de esta Ley da seis meses para la entrada en vigor de una modificación en el Reglamento del IRPF para precisar, dentro de la definición de rehabilitación de viviendas, el alcance del término obras análogas, de manera similar a lo previsto para el IVA por la disposición adicional segunda de la Ley que regula las Socimi, así como para adaptar el concepto de rehabilitación a lo dispuesto en el texto de esa misma Ley.

Préstamos a sociedades

La ley de las Socimi incluye también el gra-



vamen al que se han de someter los rendimientos de capitales prestados por personas físicas a sociedades vinculadas a ellos, que tributaban de acuerdo a la tarifa del IRPF, pero que a partir de ahora lo hacen al tipo de renta del ahorro (19 y 21 por ciento) siempre que no superen a los que corresponden a un préstamo de importe equivalente a la participación en el capital que tenga la persona física multiplicada por tres.

Impuesto de la Renta sobre no Residentes (IRNR)

2 Las rentas obtenidas por dividendos, intereses y ganancias patrimoniales con establecimiento permanente o sin él pasan a tributar al 19 por ciento y el mismo tratamiento que en el IRPF se aplica a los préstamos de personas físicas a sociedades.

Adaptación a la norma comunitaria

La entrada en vigor de directivas y la jurisprudencia comunitaria han llevado a dejar exentos los dividendos obtenidos por fondos de pensiones residentes en otro Estado de la UE o por establecimiento permanente de fondos de pensiones situados en otro Estado de la UE obtenidos en España sin mediación de establecimiento permanente.

También se adaptan a la tributación de los residentes los rendimientos netos obtenidos en España sin mediación de establecimiento permanente, sobre los que se pueden deducir los gastos.

LOS DIVIDENDOS POR FONDOS DE PENSIONES NO RESIDENTES IGUALAN TRATO A LOS RESIDENTES

CAMBIA LA FECHA PARA CONTABILIZAR EL AÑO PARA RECTIFICAR LOS IMPAGADOS EN EL IVA

Impuesto sobre Sociedades

3 Las entidades con una cifra de negocios neta inferior a 5 millones de euros y una plantilla media inferior a 25 empleados tributarán al 20 y 25 por ciento. Deberán, además, mantener o aumentar sobre la plantilla media de los 12 meses previos.

Retenciones a cuenta y coeficientes

Como en el IRPF, el porcentaje general de retención o ingreso a cuenta se eleva del 18 al 19 por ciento. Y, como ajuste técnico se sitúan en el 19 por ciento las retenciones.

Se establecen los coeficientes de corrección monetaria para actualizar el valor de adquisición de los inmuebles que se transmiten durante el año 2010.

Socimi

Tienen una exención del 20 por cien-

to de las rentas procedentes del arrendamiento de viviendas, cuando más del 50 por ciento del activo de la sociedad esté compuesto por viviendas. El tipo aplicable a ellas es del 19 por ciento sobre la base imponible, que es la que corresponde al dividendo acordado para repartir, sobre el beneficio.

Los socios personas físicas recibirán los dividendos exentos, mientras que los que sean personas jurídicas tributan, en definitiva, un 12 por ciento, completando una tributación final del beneficio del 30 por ciento.

Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

4 Desde el 1 de julio de 2010, el tipo general subirá del 16 al 18 por ciento y el reducido del 7 al 8 por ciento.

Se incrementa la compensación a percibir, a partir de dicha fecha por las entregas de productos naturales, del 9 al 10 por ciento para el régimen especial de la agricultura y del 7,5 al 8,5 por ciento para la ganadería.

La ley de las Socimi sitúa el plazo para los impagados en un año para efectuar la rectificación en las operaciones a plazos. No se cuenta desde el devengo, como ocurre en general, sino desde el vencimiento del plazo o

plazos impagados, aunque solo para la reducción de la base correspondiente al plazo impagado, no a toda la operación.

Los arrendamientos con opción de compra de edificios o parte de ellos destinados a viviendas tributan a tipo reducido, y super-reducido en las de protección oficial (VPO).

La ley de transposición de Directivas europeas modifica las reglas de localización de las prestaciones de servicios. La regla general, que antes estaba en reglas especiales de localización, entiende prestados en España los servicios cuando el destinatario de los mismos sea empresario o profesional establecido en el territorio español.

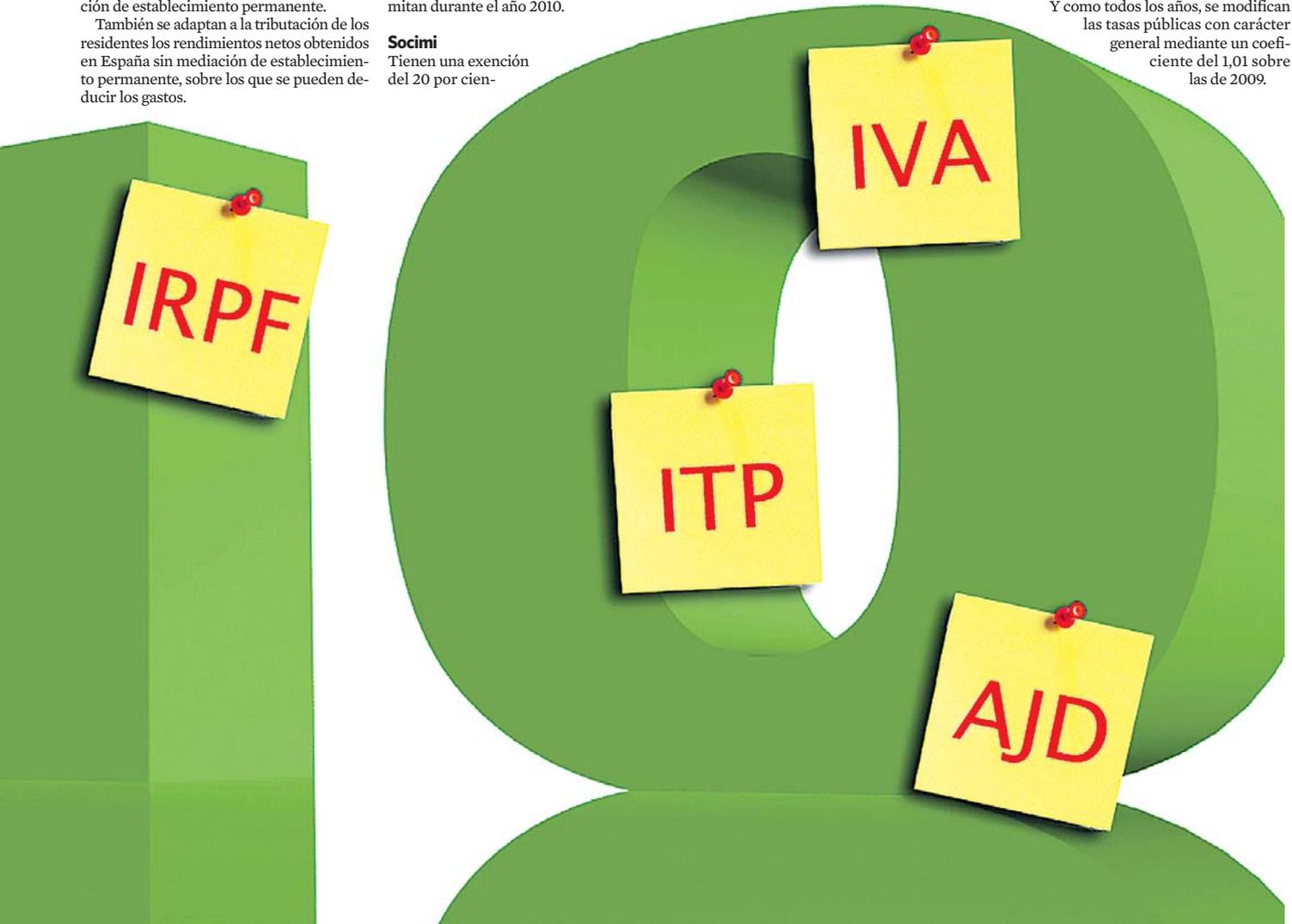
Otros gravámenes

5 En el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados las concesiones administrativas y los elementos patrimoniales afectos a las mismas no tienen la consideración de inmuebles.

También cambia la escala de las transmisiones de grandezas y títulos nobiliarios.

Con efectos desde el 1 de enero se actualizan todos los valores catastrales a efectos del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) con la aplicación de un coeficiente del 1,01.

Y como todos los años, se modifican las tasas públicas con carácter general mediante un coeficiente del 1,01 sobre las de 2009.



LAURA MARTÍNEZ Y JORGE CUCARELLA, ÁREA LABORAL, ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS DE DELOITTE

Revisión salarial en convenio colectivo cuando el IPC es negativo o inferior al previsto

Hasta ahora, pocos eran los convenios colectivos que establecían condiciones de revisión salarial teniendo en cuenta un IPC real inferior al previsto, ya que hasta el año 2008 nadie pensaba que se fueran a producir incrementos negativos del IPC. Pero con la actual crisis, ¿podría la empresa regularizar los salarios a la baja cuando el IPC real es inferior al previsto?

Es práctica habitual que en los convenios colectivos se regulen los incrementos salariales que serán de aplicación a las retribuciones de los trabajadores, e igualmente es práctica habitual que dicho incremento se referencie al Índice de Precios al Consumo (IPC). Según la descripción que realiza el Instituto Nacional de Estadística (INE), el IPC tiene como objetivo proporcionar una media estadística de la evolución del conjunto de precios de los bienes y servicios que consume la población residente en viviendas familiares en España. En definitiva, es un valor aproximado del coste de la vida que se calcula anualmente, publicándose el IPC real definitivo en el mes de enero del año siguiente.

Como consecuencia de esta situación, los convenios colectivos prevén que se aplique a los salarios un IPC previsto hasta que se conozca el IPC real con el objeto de que se mantenga el poder adquisitivo. En principio, esta fórmula de incremento y revisión del salario ha sido asumida por todas las partes negociadoras, hasta que para el pasado año 2008 se publicó un IPC real de un 1,4 por ciento, siendo un 0,6 por ciento menor que el IPC previsto.

A estas alturas del año, las previsiones del IPC que ha estado publicando el INE son inferiores al 2 por ciento, llegando incluso a publicarse IPC mensuales negativos. Estos datos desvelan que el IPC real del año 2009, será inferior al 2 por ciento que se tomó como referente del IPC previsto para hacer las tablas salariales "provisionales" para el año 2009.

Dado que esta situación ya se produjo con la publicación del IPC real del año 2008, a lo largo del año en curso se han sucedido una serie de pronunciamientos judiciales que analizan dos cuestiones que debemos tener en cuenta:

¿Qué índice debe tomarse como referencia para elaborar las tablas salariales provisionales?

¿Podría la empresa regularizar los salarios a la baja cuando el IPC real es inferior al IPC previsto en detrimento, por lo tanto, de los trabajadores?

Para contestar a estas cuestiones se han analizado diferentes sentencias recientes de la Audiencia Nacional y de los Tribunales Superiores de Justicia dictadas en procesos de conflicto colectivo generados por la revisión de las tablas de 2008 y para la determinación de las tablas provisionales de 2009.

Los convenios colectivos tienen diferentes redactados, y es su interpretación la que finalmente nos ofrecerá una respuesta a tales cuestiones, pero en general, y de forma globalizada los convenios colectivos se re-

fieren a la magnitud del IPC para incrementar los salarios.

Con respecto a la determinación del IPC previsto para calcular las tablas salariales provisionales, los Tribunales han venido a determinar que dado que el Gobierno no publica una previsión del coste de la vida (IPC previsto), hay que acudir a la Ley de

Presupuestos Generales del Estado de cada año, la cual contiene una disposición de revalorización y complementos de las pensiones de clases pasivas, ya que el artículo 48 de la Ley General de la Seguridad Social previene que dichas pensiones deben ser revalorizadas a comienzo de cada año, en función del correspondiente índice de pre-

cios al consumo previsto para dicho año y, por lo tanto, se entiende que dicha disposición de incremento de las pensiones es la que se corresponde con las menciones que aparecen en los convenios colectivos cuando se señala "IPC previsto por el Gobierno".

Con respecto a la segunda cuestión planteada, surge la posibilidad de que la empresa pueda descontar del salario del trabajador la cantidad abonada provisionalmente en concepto de IPC previsto. Es decir, que una vez conocido que el IPC real es inferior al previsto, se regularice la situación y en consecuencia la empresa descuente al trabajador los importes abonados en exceso

EN GENERAL, LOS CONVENIOS COLECTIVOS SE REFIEREN AL IPC PARA SUBIR LOS SALARIOS

CABE QUE SE DESCUENTE AL TRABAJADOR LOS IMPORTES ABONADOS EN EXCESO DURANTE EL AÑO

durante el año en cuestión. Sobre esta posibilidad también se han pronunciado los Tribunales, y al igual que anteriormente, habrá que estar a la interpretación literal del texto convencional. En caso que la cláusula de revisión salarial no contemple la posibilidad de descontar dicha cantidad los pronunciamientos jurisprudenciales mayoritarios optan por entender que la controvertida cláusula de revisión salarial está condicionada a que el IPC real sea superior al IPC previsto, ya que en caso contrario no será de aplicación la cláusula de revisión salarial, ni por ende una ganancia adicional del trabajador. Lo que no se puede pretender es que sin que exista una cláusula de revisión que recoja ambos supuestos, se aplique el incremento o el retroceso al arbitrio del empresario. Por tanto, el IPC previsto opera como un mínimo fijo, y el 2 por ciento de subida no sufrirá variación hacia abajo sea cual sea el IPC real del año.

Como conclusión, deberán ser los convenios colectivos y la redacción que se conceda a las cláusulas de incremento y revisión salarial las que determinen cómo actuar en cada momento. Hasta ahora, pocos eran los convenios colectivos que establecían condiciones de revisión salarial teniendo en cuenta un IPC real inferior al previsto, ya que hasta el año 2008 nadie pensaba, de ningún modo, que se fueran a producir incrementos negativos del IPC.



MAC

SENTENCIAS



CORBIS

Adquisición de la propiedad

Para que se produzca la adquisición de la propiedad, el Código Civil admite algunos sistemas no materiales de traspaso posesorio, de modo que lo debe cumplirse es la exigencia del artículo 1462, es decir, que la cosa “se ponga en poder y posesión del comprador”. Pero este esquema debe completarse con otro elemento: deben coincidir la voluntad de quien entrega y la de quien recibe. Así se estima en esta sentencia en donde se juzga el caso de un contrato de cesión de solar a cambio de 14 viviendas de la edificación que iba a producirse en el solar, contando esto último en un documento privado. Sin embargo, estima para este caso los demandantes no había adquirido la propiedad y, por tanto, no podían ejercer dicha acción declarativa. Además, recuerda el ponente, que el ejercicio de la acción declarativa de dominio, que tiene como finalidad la declaración de que el demandante es el propietario de la cosa frente a quien le discute este derecho o se le atribuye, debe cumplir los mismos requisitos que la acción reivindicatoria, es decir, la presentación de un título que acredite la adquisición de la propiedad de la cosa y la perfecta identificación de la misma, aunque no es necesario que el demandado esté poseyéndola. (TS, 13-II-2009)

El envío por fax de datos vulnera el deber de secreto

El fax no garantiza la confidencialidad de los datos expuestos en los documentos, pues no puede garantizarse que quien recibe el fax es el propio interesado. Así se estima en esta sentencia que resuelve el caso de una empresa encargada del cobro de morosos que remitió a los centros de trabajo de los deudores unos faxes con el contenido de “ruego que se pongan en contacto con nosotros para la negociación de la deuda, de la cual ya le informamos telefónicamente”. Estima el ponente que los faxes recibidos en los centros de trabajo, que además fueron recibidos por los compañeros de los deudores, permiten establecer la calificación de los interesados como morosos o, lo que es lo mismo, “una evolución de la personalidad de los individuos”. De esta forma, se estima que se ha producido una vulneración del deber de secreto dando lugar a una infracción grave de la Ley Orgánica de Protección de Datos que, sin embargo, ve rebajado su culpabilidad por quedar acreditado que ha tomado las medidas para corregir su actuación. (TS, 12-II-2009)

La información emitida en juicio no vulneran la intimidad

Las informaciones vertidas en una crónica judicial están amparadas por el derecho a la información y no se consideran intromisiones ilegítimas en el derecho a la intimidad. Así se establece en esta sentencia en donde se juzga el recurso planteado por un periódico que fue condenado por publicar una serie de informaciones en el que se informaba de los detalles de un procedimiento penal, entre otros, de cómo un psiquiatra estaba dado de baja por depresión y aún así, había estado ejerciendo la profesión. Según el tribunal, dicha información está amparada por el artículo 20.1 d) de la Constitución Española pues el conocimiento de la misma fue vertida en el transcurso de una vista pública a la que pudo acceder cualquier persona. Añade además, que “el conocimiento de los juicios y sentencias judiciales va más allá del conocimiento personal de los que en ellos intervienen, en la medida en que el hecho de su condena trasciende a terceros y queda al margen del poder de disposición de quien invoca su derecho a la intimidad”. (TS, 03-12-2009)

RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS

■ **Existe inexactitud registral cuando concurre cualquier discordancia entre el Registro y la realidad extrarregistral.** Existe error cuando, al trasladar al Registro cualquier dato que se encuentre en el título inscribible o en los documentos complementarios se incurre en una discordancia. A su vez, los errores pueden ser materiales y de concepto: son materiales cuando se ponen unas palabras por otras pero no se altera el verdadero sentido de una inscripción ni de sus componentes básicos. En caso contrario el error es de concepto. En este caso el defecto consiste en que no prestan consentimiento todos los titulares de la finca. Este defecto debe ser mantenido, tratándose de una rectificación de la entidad que se pretende. Sea error o inexactitud, el presupuesto del consentimiento de todos los interesados para la rectificación es esencial para que tal modificación pueda llevarse a cabo. Por ello, es necesario que lo suscriban todos los propietarios, y exista legitimación de firmas o ratificación de las mismas ante el Registrador. (DGRN, 13-10-2009)

■ **No procede la inscripción de la escritura de elevación a público del acuerdo societario sobre reelección de la administradora única porque la hoja de la sociedad ha sido cerrada por falta de depósito de cuentas anuales.** Las consecuencias que se de-

rivan del incumplimiento de la obligación de depositar las cuentas anuales, de acuerdo al artículo 221 de la Ley de Sociedades Anónimas así como el artículo 378 y la disposición transitoria quinta del Reglamento del Registro Mercantil, no deja lugar a dudas al establecer que transcurrido más de un año desde la fecha del cierre del ejercicio social sin que se haya practicado en el Registro Mercantil el depósito de las cuentas anuales debidamente aprobadas, no puede inscribirse documento alguno relativo a la sociedad mientras el incumplimiento persista, salvo las excepciones expresamente previstas. El referido cierre registral es consecuencia de un incumplimiento y subsiste, por disposición legal, mientras persista el incumplimiento. (DGRN, 21-10-2009)

■ **Aumento de capital: redondeo a dos decimales.** No existe inconveniente para que, una vez consolidada la vigencia del euro, se produzca una discordancia aritmética entre el montante de una ampliación de capital y la suma de los valores nominales de las participaciones sociales que con tal motivo se creen, siempre que la cuantía del aumento se corresponda con el efectivo desembolso y el desajuste esté motivado por la reducción de decimales que arroje el cociente de la división por el número de participaciones. (DGRN, 03-12-2009)

LEGISLACIÓN

■ **Real Decreto 2031/2009**, de 30 de diciembre, por el que se regula la concesión directa de subvenciones para la adquisición de vehículos, Plan 2000 E de apoyo a la renovación del parque de vehículos durante el año 2010. (BOE, 08-01-2010)

■ **Resolución de 28 de diciembre de 2009**, de la Dirección General de Ordenación de la Seguridad Social, relativa a la exclusión de utilización por las sociedades de prevención de medios adscritos a la colaboración en la gestión de la Seguridad Social. (BOE, 05-01-2010).

■ **Resolución de 4 de enero de 2010**, de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, por la que se publica el tipo de interés máximo a utilizar en el cálculo de la provisión de seguros de vida, de aplicación al ejercicio 2010. (BOE, 05-01-2010)

■ **Resolución de 18 de diciembre de 2009**, de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, por la que se disponen determinadas emisiones de Bonos y Obligaciones del Estado en el mes de enero de 2010 y se convocan las correspondientes subastas. (BOE, 02-01-2010)

■ **Resolución de 29 de diciembre de 2009**, de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, por la que se hace público el tipo legal de interés

de demora aplicable a las operaciones comerciales durante el primer semestre natural del año 2010. (BOE, -12-2009)

■ **Orden FOM/3615/2009**, de 28 de diciembre, por la que se convoca para el año 2010 el otorgamiento de ayudas a las sociedades de garantía recíproca que operen en el sector del transporte por carretera. (BOE, 07-01-2010)

■ **Resolución de 29 de diciembre de 2009**, de la Intervención General de la Administración del Estado, por la que se hacen públicas las “Operaciones de ejecución del Presupuesto del Estado y de sus modificaciones y operaciones de Tesorería” del mes de noviembre de 2009. (BOE, 08-01-2010)

■ **Orden EDU/3607/2009**, de 30 de diciembre, por la que se crea la Sede Electrónica en el Ministerio de Educación. Euro. (BOE, 07-01-2010)

■ **Resolución de 4 de enero de 2010**, de la Secretaría de Estado de Hacienda y Presupuestos, por la que se dictan instrucciones en relación con las nóminas de los funcionarios incluidos en el ámbito de aplicación de la Ley 30/1984, de 2 de agosto, y se actualizan para el año 2010 las cuantías de las retribuciones del personal a que se refieren los correspondientes artículos de la Ley de Presupuestos Generales del Estado para dicho ejercicio. (BOE, 05-01-2010)

AGENDA
11 de enero
Derecho del Transporte

* El Colegio de Abogados de Barcelona, a través de su Sección de Derecho Marítimo, organiza el curso *IV Curso de Derecho del Transporte*, que comienza el día 11 de enero pero se alargará hasta el 18 de febrero, todos los lunes y miér-



El régimen jurídico del transporte.

coles de 19.00 a 21.00 horas. Entre otros temas, el curso desarrollará en las diferentes sesiones cuál es el marco jurídico del transporte por carretera en España, cuál es la documentación acreditativa del contrato de transporte, el régimen jurídico de las infraestructuras del transporte o qué es la Junta Arbitral de Transportes.

15 de enero
Régimen local

* El Consejo General de Secretarios, Interventores y Tesoreros de la Administración local organiza el *Foro de Actualización Jurídica Local 2009/2010*, que tiene por objetivo analizar las cuestiones más relevantes y de actualidad del régimen local

desde una perspectiva legal y jurisprudencial y con una aproximación a los temas de mayor alcance para la propia gestión local. En este Foro se llevará a cabo una actualización de los conocimientos en el terreno del Derecho Tributario y se prodrán conocer las últimas novedades normativas y aplicaciones prácticas al régimen local español.

ESQUEMAS BÁSICOS

Sepa cuándo adoptar sistemas de prevención de riesgos propios

'Juris&Lex' le ofrece los supuestos en que el empresario debe instalar sistemas de prevención de riesgos laborales propios y las características y requisitos que deberán cumplir.



CORBIS

SERVICIOS DE PREVENCIÓN PROPIOS
¿Cuándo el empresario deberá establecerlos?

El empresario deberá constituir un servicio de prevención de riesgos laborales propios cuando concurra alguno de los siguientes supuestos:

- Que se trate de empresas que cuenten con más de 500 trabajadores.
- Que, tratándose de empresas de entre 250 y 500 trabajadores, desarrollen alguna de las actividades consideradas de riesgo especial.
- Que, tratándose de empresas no incluidas en los apartados anteriores, así lo decida la autoridad laboral, previo informe de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social y, en su caso, de los órganos técnicos en materia preventiva de las Comunidades Autónomas, salvo que se opte por el concierto de una entidad especializada ajena a la empresa.

Características

- El servicio de prevención propio constituirá una unidad organizativa específica y sus integrantes dedicarán de forma exclusiva su actividad en la empresa.
- Los servicios de prevención propios deberán contar con las instalaciones y los medios humanos y materiales necesarios para la realización de las actividades preventivas que vayan a desarrollar en la empresa.
- El servicio de prevención habrá de contar, como mínimo, con dos de las especialidades o disciplinas preventivas de medicina del trabajo, seguridad en el trabajo, higiene industrial y ergonomía y psicología aplicada, desarrollada por expertos con la capacitación requerida. Dichos expertos actuarán de forma coordinada, en particular en relación con las funciones relativas al diseño, implantación y aplicación de un plan de prevención de riesgos laborales para permitir la integración de la prevención en la empresa, la identificación y evaluación de los riesgos, la planificación de la actividad preventiva y los planes de formación de los trabajadores. Asimismo habrá de contar con el personal necesario que tenga la capacidad requerida para desarrollar las funciones de los niveles básico e intermedio.
- Sin perjuicio de la necesaria coordinación indicada en el párrafo anterior, la actividad sanitaria, que en su caso exista, contará para el desarrollo de su función, dentro del servicio de prevención, con la estructura y medios adecuados a su naturaleza específica y la confidencialidad de los datos médicos personales.
- Cuando el ámbito de actuación del servicio de prevención se extienda a más de un centro de trabajo, deberá tenerse en cuenta la situación de los diversos centros en relación con la ubicación del servicio, a fin de asegurar la adecuación de los medios de dicho servicio a los riesgos existentes.
- Las actividades preventivas que no sean asumidas a través del servicio de prevención propio deberán ser concertadas con uno o más servicios de prevención ajenos.
- La empresa deberá elaborar anualmente y mantener a disposición de las autoridades laborales y sanitarias competentes la memoria y programación anual del servicio de prevención.

Fuente: MTIN.

elEconomista

Calendario fiscal de enero

HASTA EL 20
RENTA Y SOCIEDADES

Retenciones e ingresos a cuenta de rendimientos del trabajo, actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de renta, ganancias derivadas de acciones y participaciones de las instituciones de inversión colectiva, rentas de arrendamiento de inmuebles urbanos, capital mobiliario, personas autorizadas y saldos en cuentas. Diciembre 2009.

 Grandes Empresas - **111, 115, 117, 123, 124, 126, 128**

 Cuarto Trimestre 2009 - **110, 115, 117, 123, 124, 126, 128**

 Resumen anual 2009. Modelo preimpreso - **180, 188, 190, 193, 194**
IVA

 Cuarto Trimestre 2009. Servicios vía electrónica - **367**

SUBVEN., INDEMN. O AYUDAS DE ACT. AGRÍC., GANAD. O FOREST.

 Declaración anual 2009. Presentación en papel (preimpreso o generado mediante el módulo de impresión de la AEAT) - **346**
IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

 Octubre 2009. Grandes Empresas (*) - **553, 554, 555, 556, 557, 558, 561, 562, 563**

 Diciembre 2009. Grandes Empresas - **560**

 Diciembre 2009. (*) - **564, 566, 570, 580**

 Cuarto Trimestre 2009. Actividades V1, V7, F1 - **553**

 Cuarto Trimestre 2009. Excepto Grandes Empresas - **560**

 Cuarto Trimestre 2009 - **E-21, 595**

Cuarto Trimestre 2009. Solicitudes de devolución:

- Introducción en depósito fiscal (506), envíos garantizados.(507), ventas a distancia.(508), consumos de alcohol y bebidas alcohólicas. (524), Consumo de hidrocarburos. (572).

IMPUESTO ESPECIAL SOBRE EL CARBÓN

 Año 2009. Todas las empresas - **596**
IMPUESTO SOBRE HIDROCARBUROS

Año 2009. Relación anual de kilómetros realizados

IMP. VENTAS MINORISTAS DE DETERMINADOS HIDROCARBUROS

 Cuarto Trimestre 2009 - **569**
IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

 Diciembre 2009 - **430**

 Resumen anual 2009 - **480**
OPERACIONES CON ACTIVOS FINANCIEROS

 Declaración anual 2009. Modelo preimpreso - **198**

(*) Los operadores registrados y no registrados, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos el modelo - 510

Calendario laboral
 Fiesta nacional Fiesta de la CCAA

ENERO							FEBRERO						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
25	26	27	28	29	30	31							

Consiga la tecnología más innovadora con **eEconomista**

Dbook AIRIS

Su biblioteca de bolsillo

- Pantalla de tinta electrónica, antirreflejos de 6 pulgadas, especialmente diseñada para evitar la fatiga visual (800x600 píxeles, 170 dpi)
- 512 MB de Memoria Flash integrada
- Duración de la batería. Hasta 8000 páginas con una sola carga
- Lectura óptima con luz natural
- Puerto mini USB
- Lector de Tarjetas SD
- Mini jack de Audio
- Sólo 175gr (batería incluida)
- Incluye funda

Formatos soportados:

Libros electrónicos (ebooks): .pdf, .epub, .txt, .html, .fbs, .prc, .rtf
 Imagen: .jpeg
 Audio: .mp3



Suscripción anual de lunes a sábado + Dbook AIRIS = 395€

DIARIO eEconomista
www.economista.es

Más información en 902 88 93 93 o en www.economista.es

Bolsa & Inversión

Pistoletazo de salida a las presentaciones de resultados en 2009 El crecimiento vía ingresos, la clave

Las empresas del Ibex deben ganar 42.700 millones para no decepcionar

El jueves Banesto abre la veda del anuncio de las cuentas y se estima un beneficio de 696 millones

La evolución de los resultados de las empresas cíclicas servirá de termómetro sobre la economía

Patricia Vegas

MADRID. El próximo jueves 14 de enero Banesto inaugura la temporada de presentación de resultados en España, que marcará la agenda de la comunidad financiera en los próximos meses. Y es que las cuentas tendrán que validar el buen comportamiento de las compañías en el parque en los últimos meses, que dan por descontado la recuperación económica. Para que las empresas del Ibex 35 no decepcionen tienen que presentar un beneficio neto de 42.784 millones de euros en conjunto, lo que supone un recorte del 20 por ciento respecto a 2008 y son 12.000 millones de euros por debajo de las ganancias de 2007, que fueron récord histórico.

Los expertos aseguran que el acento de estas presentaciones estará en la evolución de sus ingresos, es decir, la parte alta de la cuenta de resultados. Si en la primera parte del año las sorpresas positivas de las empresas eran consecuencia, en su mayor parte, del esfuerzo realizado para adaptar sus estructuras de gastos a la nueva realidad de la demanda, ahora los expertos creen que los accionistas van a exigir algo más: que la mejora de expectativas sea producto también del impulso de los ingresos, lo que indicaría que la demanda se está fortaleciendo.

“Una vez que gran parte de las compañías cotizadas han capeado el temporal a base de recortar costes y la capacidad de seguir haciéndolo se ha visto sensiblemente reducida, es importante ver si en este último trimestre los ingresos se van recuperando”, comenta Alfonso de Gregorio, director de gestión de patrimonios de Gesconsult.

En este sentido, este experto explica que es importante seguir de cerca los resultados de las empresas más ligadas con el ciclo económico (Acerinox, ArcelorMittal o fuera del Ibex a Europac) para ver si son realmente capaces de ratificar la mejora en sus cuentas presentadas en el tercer trimestre del

¿Qué se espera del mercado español?

Previsiones del beneficio neto en 2009 y 2010 de las empresas del Ibex y fechas aproximadas en las que publicó las cuentas.

EMPRESA	PUBLICACIÓN RESULTADO 2009	BENEFICIO NETO (mill. €)			CAMBIO 2009/2008 (%)	RECOMENDACIÓN ANALISTAS **
		2008	2009*	2010*		
Banesto	14/01	780	696	610	-10,81	○ ○ ○ ●
Bankinter	22/01	252	265	266	5,11	○ ○ ○ ●
Banco Popular	26/01	1.052	754	582	-28,33	○ ○ ○ ●
BBVA	27/01	5.021	5.303	5.202	5,63	○ ○ ○ ●
Banco Sabadell	28/01	674	538	422	-20,20	○ ○ ○ ●
Enagas	02/02	259	283	312	9,40	○ ○ ○ ●
Mapfre	03/02	901	950	959	5,47	○ ○ ○ ●
Banco Santander	04/02	8.876	8.863	9.374	-0,15	○ ○ ○ ●
Gas Natural	09/02	1.057	1.320	1.416	24,88	○ ○ ○ ●
ArcelorMittal	10/02	6.762	-299	2.978	-	○ ○ ○ ●
Iberdrola Renovables	16/02	390	385	479	-1,37	○ ○ ○ ●
Iberdrola	16/02	2.861	2.787	2.719	-2,59	○ ○ ○ ●
Ferrovial	18/02	-56	-132	173	-	○ ○ ○ ●
BME	19/02	191	149	148	-22,09	○ ○ ○ ●
Abengoa	23/02	140	162	186	15,42	○ ○ ○ ●
Abertis	25/02	618	636	663	2,84	○ ○ ○ ●
ACS	25/02	1.805	1.951	879	8,09	○ ○ ○ ●
Endesa	25/02	7.169	3.337	2.238	-53,46	○ ○ ○ ●
FCC	25/02	337	297	306	-11,83	○ ○ ○ ●
Gamesa	25/02	320	138	179	-57,05	○ ○ ○ ●
Gestevisión Telecinco	25/02	211	72	94	-65,90	○ ○ ○ ●
Grifols	25/02	122	155	175	27,66	○ ○ ○ ●
Indra	25/02	182	197	202	7,74	○ ○ ○ ●
Repsol	25/02	2.773	1.613	2.212	-41,83	○ ○ ○ ●
Acerinox	26/02	-10	-211	171	-	○ ○ ○ ●
Ebro Puleva	26/02	131	176	155	34,50	○ ○ ○ ●
Grupo Acciona	26/02	464	1.292	233	178,36	○ ○ ○ ●
Iberia	26/02	32	-233	-7	-	○ ○ ○ ●
OHL	26/02	151	154	164	2,36	○ ○ ○ ●
Red Eléctrica	26/02	286	326	361	14,01	○ ○ ○ ●
Sacyr y Vallehermoso	26/02	-177	574	174	-	○ ○ ○ ●
Técnicas Reunidas	26/02	137	145	162	5,35	○ ○ ○ ●
Telefónica	26/02	7.592	7.765	8.470	2,28	○ ○ ○ ●
Critería	01/03	1.059	1.141	1.116	7,75	○ ○ ○ ●
Inditex	17/03	1.254	1.238	1.415	-1,27	○ ○ ○ ●
TOTAL IBEX		53.614	42.784	45.186	-20,20	

(*) Estimaciones. (**) Recomendación del consenso de mercado: ● Comprar ○ Mantener ● Vender (-) Datos no disponibles.

Fuente: FactSet.

elEconomista

año, lo que será un excelente termómetro de cómo se está produciendo la recuperación económica a nivel mundial.

Los bancos, en el punto de mira

Otro de los puntos clave de esta presentación de resultados estará en la banca. Este sector supone más de un 40 por ciento del Ibex 35 y las cuentas serán claves para su evolución después de que las grandes entidades, Santander y BBVA, hayan recuperado más de un cien por cien desde los mínimos de marzo de 2009. “El acento hay que ponerlo a nuestro juicio en los bancos, un sector donde ni mucho menos ha acabado su proceso de imputación de pérdidas y que seguirán contabilizando provisiones además de un entorno complicado por los tipos de interés y a nivel orgánico”, dice Alberto Roldán, director de análisis.

Los resultados de la banca serán seguidos con lupa, sobre todo, por el lado de la morosidad y los ratios de capital

sis de Inverseguros. Por eso, es necesario vigilar los ratios de mora y de capital, márgenes de intermediación y la cartera inmobiliaria que se encuentran en los balances.

Los expertos consideran que los seis bancos españoles, Santander, BBVA, Popular, Bankinter, Sabadell y Banesto podrían presentar un beneficio conjunto de 16.400 millones, prácticamente en línea con los 16.600 millones de 2008. No obstante, la fortaleza de estas cuentas viene, sobre todo, por Santander, que podría tener el mismo beneficio neto que 2008 -8.863 millones de euros-, lo que le permitiría consolidarse como la primera entidad del mundo por resultados.

No obstante, no hay que olvidar que dentro del Ibex cuatro empresas tendrán números rojos: Mittal, Ferrovial, Acerinox e Iberia.

“Los tipos de interés seguirán bajos durante mucho tiempo”

Entrevista

J. J. Fernández Figares

DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE ANÁLISIS DE LINK SECURITIES

Patricia Vegas

MADRID. Juan José Fernández Figares es uno de los directores de análisis que más conoce el mercado de renta variable español. Detrás de la firma Link Securities, Figares se dedica diariamente a buscar ideas de inversión de pequeña y mediana capitalización en el parque, y asegura que con una bolsa como la actual no es fácil. Sobre todo, si la recuperación económica no se convierte en una realidad.

¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan las bolsas en 2010?

R El principal reto es, por lo menos, consolidar los fuertes avances del 2009. Para ello sería imprescindible que el escenario económico que descuentan las bolsas, que no es otro que el de una recuperación del crecimiento de las principales economías mundiales, se cumpla. La incapacidad del consumo privado y de inversión empresarial de sustituir a la iniciativa pública como motores de la recuperación llevarían a estas economías a entrar nuevamente en recesión, lo que sería un duro golpe para las bolsas que, en ese caso, creemos que corregirían con fuerza.

Después de que los parques subieran más de un 20 por ciento en 2009, ¿queda potencial?

R Todo depende del comportamiento de las principales economías en los próximos meses, concretamente de los componentes privados de la demanda interna de ellas. De consolidarse la recuperación, las bolsas tendrían todavía cierto recorrido al alza. En ese caso, espero que sean los sectores que menos se han revalorizado desde los mínimos de marzo los que cojan el relevo: telecomunicaciones, sanidad, energía...etc.

Una de las principales incógnitas será cuándo empezarán a mover ficha los bancos centrales.

R De momento, y dado lo incierto de la recuperación y el poco margen de maniobra de los gobiernos, que ya han superado todos los límites razonables de déficit público, creemos que los bancos centrales van a intentar mantener sus tipos de interés lo más bajos posible du-



NONO

rante mucho tiempo. Sólo si el ritmo de la recuperación económica se acelera, subirán sus tipos en 2010. No obstante, existe la posibilidad de un repunte de la inflación por el recalentamiento de los precios de las materias primas. En ese caso, y muy a su pesar, los bancos centrales tendrán que subirlos. Lo que sí esperamos es que, poco a poco, sigan drenando liquidez el sistema, retirando algunas de las medidas extraordinarias que implantaron en 2009 para evitar el colapso del sistema bancario.

Santander y BBVA son los bancos que mejor se han comportado en todo el mundo durante la crisis. ¿Cómo se presenta 2010?

R La ventaja que presentan ambos respecto al resto de entidades que operan sólo o principalmente en el mercado español es la elevada diversificación geográfica de sus resultados. Dicho esto, creo que en 2010 su actividad en España, que sigue teniendo un elevado peso, se resentirá, como la de todo el sector en su conjunto. Aun así, dentro del sector bancario español, sector que no nos gusta en exceso, son nuestras únicas apuestas para el año.

El jueves Banesto presentará sus cuentas anuales. ¿Dónde habrá que poner el acento?

R En cómo ha evolucionado por la parte de arriba de la cuenta de resultados, el margen de intereses, cuyo crecimiento esperamos que siga desacelerándose, y por la de abajo, las provisiones por morosidad. Es importante comprobar si continúa acumulando activos inmobiliarios, en concepto de dación

en pago de clientes insolventes, y a qué ritmo lo sigue haciendo.

Técnicas Reunidas fue el mejor valor de 2009 y ha comenzado 2010 con buen pie. ¿Hay que seguir en la compañía?

R Es un valor que nos gusta mucho, y para el que tenemos un precio objetivo cercano a los 50 euros. Las últimas licitaciones que ha conseguido muestran la capacidad de la compañía de consolidarse en un sector muy complejo y de elevada competencia, pero que presenta muy buenas perspectivas.

El alto endeudamiento de las empresas es uno de los deberes pendientes. Se calcula que en 2010 vencen más de 22.000 millones. ¿A qué empresas hay que vigilar en este sentido?

R A las entidades bancarias con vencimientos en el ejercicio y a las inmobiliarias. En este sector esperamos nuevas recapitalizaciones de deuda a medida que avance 2010.

Sólo se han visto colocaciones en el Mercado Alternativo Bursátil. ¿Cree que el potencial de las salidas a bolsa vendrá por este mercado?

R No descartamos nuevas salidas de pequeñas compañías en este mercado, sobre todo de las que tienen proyectos de expansión que requieren de financiación. Su salida a bolsa puede ser un buen medio para conseguirla. No obstante, nuestro consejo sería que esperaran un poco antes de tomar una decisión de este calibre, al menos hasta que la situación en los mercados se normalice.

Jonh Paulson cede la placa de 'sheriff de los hedge funds' a David Tepper

El gestor compró bancos en marzo de 2009 y su fondo rebotó un 163 por ciento

A. Palomares

MADRID. Uno se hizo de oro invirtiendo contra los títulos de las hipotecas *subprime* justo antes de la crisis del mismo nombre y otro ha amasado una nada desdeñable fortuna de 7.000 millones de dólares sólo por invertir en títulos bancarios cuando nadie se atrevía a hacerlo. Y ambos son gestores de fondos de inversión libre (*hedge funds*).

El primero de ellos es John Paulson. Ganó más de 6.000 millones de dólares durante 2008, cuando estalló el mercado de las hipotecas *subprime*. Esto le llevó a colgarse la placa de *sheriff del condado de los hedge funds*. Pero un nuevo *forastero* le ha hecho competencia. Se trata de David Tepper, presidente de un fondo de nombre muy del *lejano Oeste*: Appaloosa Management.

¿Un visionario?

Este gestor, ex de Goldman Sachs, no sólo decidió invertir en bolsa en marzo (cuando todos los mercados de renta variable estaban en mínimos) sino que, además, lo hizo en uno de los sectores por los que nadie daba un duro por entonces: el sector financiero. Compró, entre otros títulos, los de Bank of America, que en aquel entonces cotizaba a tres dólares y los de Citi, que se compraban por menos de un dólar (los títulos de ambos bancos norteamericanos cerraron en 16,78 y 3,19 dólares, respectivamente, en su última sesión). Y lo hizo justo en un momento en el que se especulaba

que ambas entidades podrían ser las próximas en ser rescatadas por el Gobierno estadounidense. Mientras que para la mayoría de los inversores esto quería decir que había que huir de este tipo de valores, para Tepper, de 52 años, se trataba de una oportunidad de compra.

Esta, en su día, arriesgada inversión le permitió cerrar el pasado ejercicio con ganancias netas por valor de 7.000 millones de dólares para su fondo de inversión libre y de 2.500 millones de dólares para sus arcas personales. Traducción: su fondo cerró 2009 con una rentabilidad del 163,15 por ciento.

Además, lejos de seguir las recomendaciones del mercado, que consideraran que 2010 no será un buen año para el sector bancario, tras el fuerte tirón del año pasado; Tepper sigue teniendo en los títulos de las entidades que le han permitido amasar tan considerable fortuna sus

7.000

MILLONES DE DÓLARES. Es lo que ganó Appaloosa Management al cierre de 2009.

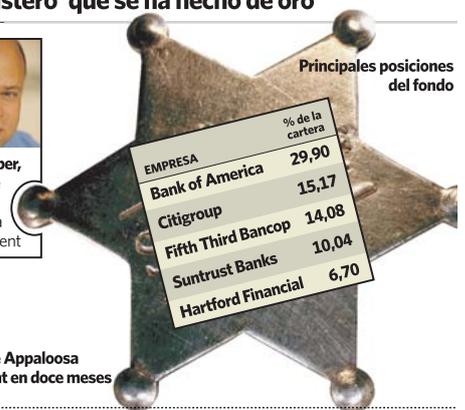
principales posiciones. Así, según los datos de Bloomberg, las acciones de Bank of America ocupan el 29,90 por ciento de su cartera y las de Citigroup, el 15,17 por ciento.

Pero no sólo los bancos han hecho posible que este gestor haya duplicado su fortuna. También ha ayudado la renta fija. Concretamente, la deuda emitida por la aseguradora de bonos AIG. Compró cupones a 10 centavos a principios de 2009. En diciembre de ese año, este papel cotizaba a 61 centavos, un 510 por ciento más.

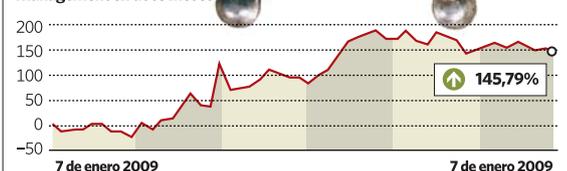
Un 'forastero' que se ha hecho de oro



David Tepper, presidente de Appaloosa Management



Evolución de Appaloosa Management en doce meses



Fuente: Bloomberg.

elEconomista

acercamos la información financiera
abertis
Teléfono de atención al accionista: 902 30 10 15

LOS MERCADOS DE UN VISTAZO

REFERENCIAS PRINCIPALES

Joan Cabrero, Bolságora

Las oportunidades, en los valores de segunda y tercera fila

Aunque el Ibex 35 no consiguió romper la resistencia de los 12.250-12.300 puntos, como tampoco lo hizo el Dow Jones con la que tiene en 10.650 puntos, la semana pasada nos dejó muchos detalles positivos y que podrían estar sugiriendo un recorrido alcista mayor para la renta variable.

Por un lado, tanto el contado como posteriormente el futuro del S&P500 consiguieron romper sus respectivas resistencias crecientes, lo cual estaría cancelando la hipótesis bajista de que el último movimiento al alza estuviera desarrollándose dentro de una figura triangular conocida como cuña. Eso ocurriría al otro lado del Atlántico, pero a esta banda también pudimos ver algo que hacía tiempo que esperábamos y que a los alcistas les ha costado mucho esfuerzo: la cancelación de las divergen-

cias potencialmente bajistas que presentaban los índices europeos de pequeña y mediana capitalización con respecto a los distintos selectivos nacionales. Por ejemplo, en España pudimos ver como el Ibex Smallcaps e Ibex Complementario confirmaron sendas estructuras alcistas que rompían la divergencia que mantenían contra el selectivo Ibex 35. Algo así sucedía en Francia y Alemania.

Que los índices donde cotizan los valores de segunda y tercera fila finalmente acompañen en las alzas supone un gran alivio para un mercado que, de momento, que no es poco, sólo tiene al sentimiento como enemigo. Las figuras de vuelta alcistas confirmadas en estos índices invitan a favorecer alzas hasta, cuando menos, los máximos del año pasado. Estos máximos están a un 8 por ciento del último cierre en el caso del Ibex Smallcaps.

MERCADO	Tipo a 3 meses (€)	Tipo a 3 meses (\$)	Renta Fija 10 años (€)	Renta Fija 10 años (\$)	Dow Jones Industrial	Nasdaq100	Nikkei
ÚLTIMO*	0,66%	0,25%	3,37%	3,83%	10.618,19	1.892,59	10.798,32
ANTERIOR**	0,66%	0,25%	3,39%	3,84%	10.428,05	1.860,31	10.546,44
TENDENCIA	⊖	⊖	⊖	⊖	⊕	⊕	⊕
COMENTARIO	Se mantiene la tendencia a la baja en los tipos a 3 meses de la zona euro pese a la estabilización de corto.	Las caídas en la rentabilidad pueden seguir imponiéndose aunque tienden a estabilizarse en la zona del 0,25 por ciento.	El riesgo de seguir asistiendo a mayores caídas en la rentabilidad se alejaría a corto si se supera el 3,40 por ciento.	La ruptura del 3,60 nos advierte de subidas hacia resistencias clave de corto / medio plazo en la zona del 4 por ciento.	La tendencia alcista sigue vigente. Fortaleza superando 10.650. Deterioro a corto sólo si pierde 10.400.	Tendencia alcista sin resistencias significativas hasta la zona de los 2.000 / 2.060 puntos.	Alcista a medio plazo si no pierde los 9.000. Objetivos en 12.400. Sin debilidad a corto mientras no pierda 10.500.
MERCADO	EuroStoxx 50	Dax	Ibex	Dólar/euro	Petróleo (West Texas)	Oro	Mat. Primas (CRB)
ÚLTIMO*	3.017,85	6.037,61	12.163,00	1,4409	82,75	1.136,10	290,77
ANTERIOR**	2.966,24	5.957,43	11.940,00	1,4334	79,36	1.096,35	283,38
TENDENCIA	⊕	⊕	⊕	⊕	⊕	⊕	⊕
COMENTARIO	Tendencia alcista. La ruptura de 2.960 confirma el inicio de un nuevo rally alcista. Sin deterioro mientras no pierda 2.960	Tras tres meses lateral, la ruptura de los 5.888 advierte de la continuidad de la tendencia alcista iniciada en marzo.	Tendencia alcista si no pierde los 11.200. La superación de los 12.250 confirmaría el inicio de nuevo proceso alcista.	Giro bajista tras fallar en la zona de fuerte resistencia de los 1,50 / 1,51. Rebote a corto por sobreventa y vulnerable.	Tendencia alcista. A corto plazo la sobrecompra es elevada y podría corregir si pierde al cierre soporte de 81 dólares.	Tendencia alcista y subida libre absoluta tras romper 1030\$. A corto corrige parte de últimos y verticales ascensos.	La tendencia alcista no mostrará deterioro a corto mientras la cotización esté sobre 275 y sobretodo 269 dólares.

*Precios al cierre del 7 de enero ** A 31 de diciembre ⊕ Tendencia alcista negativa ⊖ Tendencia alcista positiva ⊕ Tendencia bajista negativa ⊖ Tendencia bajista positiva

PERSPECTIVAS PARA LA BOLSA

Primera cita del año con Jean-Claude Trichet

Pedro Calvo

MADRID. Acapararon el protagonismo en 2008, no lo soltaron en 2009 y continuarán reteniéndolo en el ejercicio que acaba de comenzar.

Son los bancos centrales, que han plantado cara a la crisis con decisiones sin precedentes. En 2010, y precisamente por el histórico campamento monetario levantado en los dos últimos años, su re-

to será otro: el de calibrar el momento y la intensidad con la que retirar esos estímulos. Si se precipitan, podrían estrangular la recuperación; si se demoran, alentarían la creación de burbujas.

Con esta disyuntiva pendiente sobre la cabeza de los parqués, los inversores tienen esa semana su primera cita con el Banco Central Europeo (BCE). El jueves, su presidente, Jean-Claude Trichet, dará nuevas pistas sobre el futuro de la política monetaria de la eurozona. Por el momento, no se atisban subidas en los tipos de interés, que seguirían así en el 1 por ciento. Si reitera que el precio del dinero se encuentra en un nivel "apropiado", confirmará que no hay aumentos en el horizonte. Si prescindiera de esta expresión, anticiparía un repunte que hasta ahora no preveía el mercado, aunque parece poco probable que ocurra.

Junto a las pistas sobre los tipos, los inversores estarán pendientes de dos asuntos adicionales: la introducción de alguna variación en las medidas anticrisis menos convencionales y el diagnóstico que realice sobre la economía y la inflación de la región.

La semana que fue

Los que mejor se han comportado	VARIACIÓN SEMANAL (%)	Los que peor lo han hecho	VARIACIÓN SEMANAL (%)
BANCO POPULAR	Popular ↑ +14,07	GRIFOLS	Grifols ↓ -2,74
SyV	Sacyr ↑ +13,94	REE	REE ↓ -2,29
FCC	FCC ↑ +7,64	Endesa	Endesa ↓ -2,23
Gamesa	Gamesa ↑ +7,64	Telefónica	Telefónica ↓ -2,10
IBERIA	Iberia ↑ +7,53	Ebro PULEVA	Ebro Puleva ↓ -1,51



Fuente: Bloomberg y FactSet.

eEconomista

EL DATO DE LA SEMANA

Principales referencias

	PAÍS	PERIODO	FECHA	HORA
Ventas al por menor	EEUU	Diciembre	14 Ene.	14:30
Inventarios	EEUU	Noviembre	14 ene.	16:00
Reunión del Banco Central Europeo	Zona euro	Enero	14 ene.	13:45
IPC	EEUU	Diciembre	15 ene.	14:30
Índice Manufacturero	EEUU	Enero	15 ene.	14:30
IPC	Zona euro	Diciembre	15 ene.	11:00

EMPRESA	FECHA	DIV. BRUTO (euros)	RENTABILIDAD DE ENTREGA (porcentaje)
Técnicas Reunidas	12/1/10	0,66	1,55
ACS	12/1/10	0,9	2,43
FCC	12/1/10	0,715	2,26
Santander	1/2/10	0,123	1,03
Banesto	1/2/10	0,1	1,09
Vidrala	15/2/10	0,3784	1,96
ArcelorMittal	15/3/10	0,134	0,40
Ebro Puleva	6/4/10	0,1	0,70

Fuente: Bloomberg y FactSet.

eEconomista

¿Qué pasará con los precios? Semana decisiva para la economía. No sólo porque el BCE celebrará la primera reunión del año, de la que se desprenden nuevas pistas sobre el futuro de la política monetaria; sino también porque se conocerán si las fiestas navideñas animaron o no los precios tanto en Europa como en EEUU. Ambos datos se conocerán el mismo día,

el 15 de enero. El de la zona euro será el más madrugador. A las 11 de la mañana se sabrá si los precios crecieron en diciembre un 0,3 por ciento, tal y como estima el consenso de analistas recogido por Bloomberg. Tres horas y media más tarde será el turno de el país estadounidense. Se espera que su IPC haya crecido un 0,2 por ciento en el mes de diciembre.

Economía

El futuro de algunas instituciones Panorama de los últimos acontecimientos

Organizaciones empresariales: CEOE y Cámaras avanzan en la integración

En 65 instituciones camariales los presidentes se han elegido por consenso con la patronal territorial

El Gobierno podría retomar su decisión de anular la obligatoriedad de afiliación y cuotas camariales

Hernando F. Calleja

MADRID. El mundo empresarial busca reforzar sus estructuras representativas y de presencia social, pero, tras el cerco institucional del pasado verano, el proceso que ya se venía produciendo a un ritmo continuo, pero pausado, ha incrementado sus revoluciones. Las cámaras de comercio y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) hace mucho tiempo que dejaron de lado lo que fueron rivalidades y, actualmente, avanzan hacia una colaboración muy estrecha, tan estrecha que va camino de una integración muy *sui generis*.

El proceso de integración de las dos organizaciones tropieza con la distinta naturaleza de las mismas, ya que las cámaras de comercio gozan de la tutela pública y son de afiliación y cuota obligatorias (régimen que, no obstante, el Gobierno no descarta cambiar), en tanto que la participación en las organizaciones sectoriales y territoriales de CEOE es totalmente voluntaria y de naturaleza estrictamente privada.

Se está progresando

Sin embargo, la integración, allá donde se ha llevado a cabo o está en fase más avanzada, se ha realizado por la vía de la penetración recíproca en los organigramas de personas vinculadas simultáneamente a las dos organizaciones.

Después del último proceso electoral en las cámaras de comercio, las presidencias de CEOE y de la Cámara ha coincidido en seis casos en las mismas personas. En Huelva, Antonio Ponce Fernández; en Oviedo, Severino García Vigón; en Albacete, Artemio Pérez Alafaro; en Salamanca, Juan Antonio Martín Mesonero (que sustituyó a José Luis Zarza); en Lérida, Joan Simó y Burgués; y en Melilla, Margarita López Almendáriz.

Éste sería el modelo más deseable, en opinión de los representantes empresariales, pero no siempre es posible, tanto por imponderables



Javier Gómez Navarro y Gerardo Díaz Ferrán, representantes máximos de las cámaras de comercio y de la patronal CEOE. NACHO MARTÍN

La cifra

87

CAMARAS DE COMERCIO hay en España en la actualidad. Su régimen administrativo es de afiliación obligatoria y exacción de las cuotas correspondientes. En seis de estas instituciones coinciden como presidentes los que los son de las territoriales correspondientes de CEOE. En otras 65, la patronal ha respaldado al presidente de la cámara.

personales como profesionales, ya que algunas presidencias de la patronal se corresponden con equilibrios internos entre las organiza-

ciones sectoriales y las propias territoriales. Por otro lado, gravita también el grado de disponibilidad profesional de aquellos que tienen cargos representativos con responsabilidades ejecutivas en las respectivas organizaciones.

Pero, como decimos, el proceso no se queda en aquellas organizaciones en las que se han conseguido la unión "por arriba".

De las 87 cámaras de comercio que hay en España, hay, al menos, 65 instituciones en las que los presidentes respectivos han sido directamente propuestos o, al menos, apoyados por la organización territorial correspondiente de CEOE. Siete de estas cámaras son relativamente pequeñas y de carácter muy local, como Algeciras, Andújar, Arévalo, Ferrol, Alcoy o Lanzarote. Las otras corresponden a instituciones importantes, como

Bilbao, Valladolid, Santander, Alicante o Tenerife.

Pero no sólo se trata de la conexión de las organizaciones con las cúpulas de los organigramas respectivos, sino que lo que llamaríamos "la materia prima" de las organizaciones es sensiblemente la misma y, por lo tanto, los representantes en los órganos directivos de las dos organizaciones coinciden de manera abrumadora, con porcentajes que en algunos casos bordean el 100 por cien y, en la mayoría de los casos, superan el 50/60 por ciento de los vocales.

Tentativa fallida, de momento

Según algunas fuentes consultadas por *elEconomista*, el Gobierno de Rodríguez Zapatero ha estudiado con cuidado el "dossier" de las cámaras de comercio, no sólo desde el punto de vista que este períodi-

co reveló hace unos meses, de considerarlas como alternativa para la negociación colectiva a la mismísima CEOE, sino de su rol institucional y, también desde el punto de vista de la afiliación y la cuota obligatorias.

De hecho se ha comentado en algunos medios que en los primeros trabajos para la elaboración del proyecto de ley de Economía Sostenible se planteó una revisión en profundidad de la legalidad vigente, refrendada por el Tribunal Supremo, sobre la obligatoriedad de la afiliación y consiguiente de la cuota. Parangonar el régimen de afiliación y de cuota con el de CEOE justificaría, de alguna manera, fraguar una alternativa a la patronal.

De momento, las cámaras parecen haber parado el golpe y salvado su modelo, pero no se puede descartar una nueva ofensiva.

El futuro de algunas instituciones Movimientos externos e internos

Sin embargo, la tendencia de identificación de los últimos años se encuentra ahora con el fenómeno de los trabajadores autónomos que, por el momento, se encuentran representados en CEOE de manera muy minoritaria y cuentan, no obstante, con organizaciones bastante poderosas que actúan al margen de la patronal.

Y, sin embargo y, al menos también de momento, pertenecen a las cámaras de comercio por la obliga-

toriedad de afiliación (y cuota) que caracteriza a la organización comercial.

Robustecer la representación

Uno de los intereses por el que se trata de vincular a una de las organizaciones de autónomos (ATA, en concreto) a la patronal es por robustecer la base de representación de la patronal en las cámaras de comercio. Tanto la mencionada Asociación de Trabajadores Autónomos

(ATA), liderada por Lorenzo Amor, como la Unión Profesional de Trabajadores Autónomos (UP-TA), que preside Sebastián Reyna, lo que quieren es que los autónomos no tengan que pertenecer forzosamente a las cámaras de comercio.

En este sentido, el programa electoral del Partido Socialista en las pasadas elecciones generales que se celebraron en marzo de 2008, ya tenía previsto eliminar la obligato-

riedad de la afiliación a las cámaras de los autónomos dependientes, es decir, aquéllos que "dependen" de sus clientes y no es excludible que en esta misma legislatura, que oficialmente termina en 2012, se materialice la exención.

Difícil excluir a todos

Más difícil es que el Gobierno acceda (las cámaras de comercio son obviamente contrarias y presionan en contra de ello) a que se elimine

la obligatoriedad de la afiliación para los 1,7 millones de autónomos, precisamente por la razón ya mencionada, por el aumento de representatividad que éstos ejercerán.

Una vía que sí sería probablemente aceptada por las organizaciones representativas de estos profesionales sería que la afiliación y las cuotas a las cámaras de comercio no fuera obligatoria tampoco para los autónomos sin empleados.

CONCERTACIÓN SOCIAL

La patronal refuerza a su secretario general ante la nueva reforma laboral

José María Lacasa centralizará la representación orgánica en distintas reuniones

H.F.C.

MADRID. En CEOE no hay hoy por hoy un debate sucesorio, aunque las dificultades profesionales del presidente Gerardo Díaz Ferrán han imprimido en la nueva dinámica interna en la que, de alguna manera, subyace la conveniencia de volver a estudiar el modelo organizativo, que, por otra parte, es una preocupación constante en la organización. Por el momento es José María Lacasa, como secretario general, quien asume la representación de la patronal en las reuniones previas y de tanteo de estos días, en el marco del diálogo social para la consecución de un acuerdo de reforma laboral, tal y como ha propuesto el presidente del Gobierno y que debería aflorar algunas soluciones este mismo mes de enero.

"Nada ha cambiado en cuanto a nuestras posiciones sobre la reforma que se ha planteado y nuestras propuestas siguen siendo válidas y tanto más necesarias cuanto que los peores datos que se han manejado en los últimos meses se han confirmado, desgraciadamente", asegura un empresario. "Tampoco consideramos que nuestra fortaleza en la negociación se vea menguada en ningún sentido, como grupos interesados tratan de insinuar".

Que el secretario general asuma la representación orgánica de la patronal en las reuniones más técnicas no es una fórmula ni inédita ni ajena a la organización. Así ha ocurrido en otras etapas en la cúpula y ocurre con mayor frecuencia incluso en las organizaciones territoriales y sectoriales.

La relativa tranquilidad con la que se transita por las actuales circunstancias dentro de CEE contrasta, sin embargo, con la expectativas se han creado en torno a la patronal y el interés que suscita en el Gobierno la posibilidad de influir en el nombramiento de un eventual sucesor, aunque de puer-

tas afuera se insista en la exquisita imparcialidad del Ejecutivo en estas circunstancias. Incluso se han avanzado con frivolidad candidaturas más deseables que otras para el Ejecutivo socialista.

Entre los miembros de la patronal se acepta hablar de acomodar el funcionamiento de la organización, pero hay resistencia absoluta a hablar de relevos y mucho menos de un proceso electoral, cuando el segundo mandato de Díaz Ferrán apenas acaba de empezar, después de uno inicial que agotó el periodo presidencial del anterior presidente, José María Cuevas.

La acomodación del modelo de la que se habla ni siquiera requeriría un cambio estatutario, ya que la presidencia no perdería ninguna de sus condiciones ejecutivas, simplemente habría una ósmosis funcional que haría descansar en la secretaría general y secretarías especializadas los asuntos de contenido más técnico, como de hecho ya viene sucediendo, aunque serían potenciadas.

Estos cambios no están estrictamente vinculados a la situación actual, sino que, como señalamos al principio son una preocupación permanente de la cúpula empresarial en busca de una mayor eficiencia funcional y una economía de medios que se hace necesaria y lo será progresivamente más en el futuro.

De esta forma la función representativa y la gestión tendrían una separación mayor que en la actualidad y retrotrae a algunos proyectos anteriores de CEOE en los que se estudió la creación de una dirección general o

Entre los miembros de CEOE hay mucha resistencia a hablar de relevos y, mucho menos, de un proceso electoral

una especie de consejería delegada, que se encargaría de los aspectos financieros, de personal, de funcionamiento general interno.

Candidatos y postulantes

Se habla en algunos círculos empresariales de que, en caso de que se abra un proceso electoral, que en la mayoría de los casos no se considera ni necesario ni oportuno, de que existe candidaturas más o menos abiertas y se mencionan entre ellas las de algunos presidentes regionales, incluso se aventura que hay un presidente de una gran territorial que complacería al Gobierno más que otros. Esta preferencia se basa, fundamentalmente en la capacidad de pacto que hayan exhibido los posibles candidatos. Oficialmente, por supuesto que el Gobierno desmiente categóricamente cualquier tipo de injerencia, aunque se reconoce que no todos los empresarios son iguales y los hay más proclives a la visión estrictamente profesional y otros "que son mucho más políticos y están entregados a los intereses de la derecha política".

Por el momento el proceso de encuentro para la reforma laboral se encuentra, desde el punto de vista de los empresarios tocado por un problema de origen: "Rodríguez Zapatero ha señalado un perímetro de reforma laboral muy limitado y que no ataca los problemas de fondo que tiene el modelo laboral español. Pero iremos a negociar con el mente limpia", dice un empresario.

¿Quién dijo miedo a los empresarios? A ellos, nadie

Enfoque



Por H. F. Calleja

La crisis económica no sólo puede provocar un cambio en la estructura productiva española y derivar en un modelo diferente, sino que los actores de la vida económica también van a cambiar de fisonomía. Al menos una parte sustantiva de ellos, las organizaciones empresariales.

El Gobierno de Rodríguez Zapatero ha tenido una beligerancia insólita contra los empresarios. Éstos han capeado el temporal sumidos en sus propios problemas para sacar adelante sus empresas con una limitaciones a la financiación muy severas y una legislación laboral que dista mucho de facilitar las decisiones que conduzcan a la mejora de la competitividad general del sistema.

Simultáneamente han intentado recuperar su imagen en la sociedad, tarea harto difícil en tiempos de crisis, de ajustes, eres y despidos. Pero han avanzado, sobre todo, en la entente con la otra gran organización empresarial, todavía oficial, de las cámaras de comercio, industria y navegación. una poderosa estructura, financiada mediante exacción fiscal inapelable y, por lo tanto con recursos muy importantes.

Este robustecimiento de las organizaciones empresariales se ve con mucho recelo desde el Gobierno, estrechamente alineado con unos sindicatos inmovilistas. Por eso el Gobierno intentó, por el momento sin éxito, revisar el régimen peculiar de las cámaras de comercio y liberalizar, palabra que no es frecuente en su léxico, la afiliación y, por lo tanto, el pago obligatorio de cuotas. No lo ha logrado, pero nada indica que no lo intente.



José María Lacasa, eE

➤ Más información relacionada con este tema en www.economista.es

Economía

El PP pide un giro de "180 grados" en economía para tener credibilidad

Sáenz de Santamaría reclama al Ejecutivo medidas y liderazgo

MADRID. La portavoz del Partido Popular en el Congreso, Soraya Sáenz de Santamaría, pidió ayer al Gobierno que rectifique su política económica en "180 grados" para transmitir al resto de países europeos durante la Presidencia española una "credibilidad basada en hechos".

"Zapatero tiene que dedicarse de verdad a crear empleo, una rectificación total de su política económica, que deje de gastar en cosas donde no se necesita, que haga la mejor política social y la mejor es crear empleo. Le pido que no espere a que pase el tiempo y a que las cosas se solucionen por sí solas. Necesitamos que se lidere el país y él no lo hace", destacó el líder popular en declaraciones a *Onda Cero*.

Sáenz de Santamaría señaló en este sentido que el presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, debe bajar el paro con un programa económico y "medidas decididas". "Lo más importante es dejar de tener tanta deuda pública y dedicar con el dinero, que todos



Soraya Sáenz de Santamaría, portavoz del Grupo Popular en el Congreso de los Diputados, pidió ayer al Gobierno austeridad y que cree empleo.

dedicamos a nuestros impuestos, a generar ese empleo. Hay que bajar los impuestos y el IVA, porque éste encarecerá el consumo y si no se consume no se compra, y si no se compra no se vende, no se fabrica y no se genera empleo", agregó.

En relación a la propuesta española en la Presidencia europea de sancionar a los países que no cumplan sus objetivos económicos, Sáenz de Santamaría reclamó al Ejecutivo español que "primero" cumpla él mismo con sus propios deberes.

Por su parte, el presidente del PP, Mariano Rajoy, ha convocado para hoy a la Junta Directiva Nacional para desgranar los temas que centrarán la estrategia de oposición del partido en este semestre, con la economía y las recetas para salir de la crisis como eje principal.

Será la primera Junta Directiva que celebra este año el máximo órgano del PP entre congresos. Rajoy hará un breve balance del 2009 y dedicará el grueso de su intervención a detallar la agenda del PP en el próximo período de sesiones. La economía será la prioridad para los populares después de que el año haya cerrado con casi cuatro millones de parados.



El ministro de Trabajo e Inmigración, Celestino Corbacho. ALBERTO SERENO

Se retoma el diálogo social con la temporalidad como eje

El ministro de Trabajo anunció ayer que el Gobierno y los agentes sociales se reunirán entre el 15 y el 20 de este mes

elEconomista

BARCELONA. El diálogo social, interrumpido casi con portazos el pasado mes de julio, se va a retomar este mismo mes. El ministro de Trabajo, Celestino Corbacho, anunció ayer que Gobierno, sindicatos y empresarios se volverán a reunir, para retomar las negociaciones rotas hace casi seis meses, entre el 15 y el 20 de enero.

Y el punto principal que el Gobierno pondrá sobre la mesa será la reducción de la tasa de temporalidad laboral, que en España supera el 30 por ciento, frente a la media de los 27 Estados de la Unión Europea, que es del 13,2 por ciento, o frente al 15,1 por ciento de media de los países de la eurozona.

Corbacho, en declaraciones a la emisora *Catalunya Ràdio*, insistió en que la lucha contra la temporalidad será el centro de las negociaciones, el punto "más importante" de las reuniones.

Informe oficial

El ministro se mostró convencido de que esta vez se llegará a un acuerdo, porque "es necesario para generar confianza y reactivar la economía". Los ejes principales para ello son, según él, "estimular la contratación" y "luchar contra la alta temporalidad del mercado laboral español". De hecho, la reducción de esta tasa será uno de los capítulos centrales del informe que los Ministerios de Trabajo y Economía están elaborando para reanudar las negociaciones con los agentes sociales y que se presentará para su

Al detalle

AUMENTAN LOS PARADOS QUE NO TIENEN NADA

UGT estima que existen algo más de un millón de parados que no perciben ningún tipo de ingreso, por lo que ayer exigió a las comunidades autónomas que doten a este colectivo de prestaciones, bien a través de las rentas de inserción laboral o bien mediante programas de empleo, y pidió al Gobierno prorrogar la ayuda de 420 euros mientras persista la recesión. El sindicato alertó de que los perceptores de prestaciones por desempleo se han disparado, sobre todo de las asistencias, que crecieron un 80 por ciento en octubre, lo que denota "la gran dificultad" para encontrar empleo y reincorporarse al mercado de trabajo.

estudio por el Consejo de Ministros el próximo día 22.

Lo que no es ninguna solución, advirtió Celestino Corbacho, es abaratar el despido, como según dijo, defienden la CEOE y el Partido Popular. "El PP ha reconocido, por fin, que su propuesta de reforma (laboral) sería un abaratamiento del despido y, bueno, está bien porque hasta ahora no lo habían dicho", señaló el ministro. Éste se refería a

unas declaraciones del presidente popular, Mariano Rajoy, realizadas también ayer en las que se mostraba partidario de un nuevo contrato que contemple una menor indemnización por despido vinculado a una mayor estabilidad. Rajoy añadió que así se lucharía igualmente contra la elevada temporalidad que existe en España.

Díaz Ferrán

Otro de los asuntos a los se refirió Celestino Corbacho en su entrevista fue a los problemas que están atravesando las empresas del presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) Gerardo Díaz Ferrán.

El titular de Trabajo expresó su deseo de que el actual presidente de la organización empresarial solviente sus problemas y añadió que institucionalmente respeta a Gerardo Díaz Ferrán como interlocutor. Lo que ocurre, explicó, es que espera que solucione la mala situación por la que está atravesando empresarialmente porque ésta "tiene repercusiones lógicamente" en la CEOE.

Asimismo, el ministro defendió el "liderazgo" de España al frente de la Unión Europea, en este semestre en el que ejerce la presidencia de turno, porque, en su opinión, aquellos que lo ponen en duda lo hacen debido a que están respondiendo "a intereses de ciertos países".

➤ Más información relacionada con este tema en www.economista.es



EL BILLETE NARANJA JAVIER ALFONSO

UN HISTÓRICO DE LA CAM EN LA CORTE DE JOSÉ L. OLIVAS

Se llama **Pedro Hernández Rodríguez**, es profesor de filosofía retirado y ya estaba en el consejo de la Caja de Ahorros de Alicante y Murcia cuando en 1988 se fusionó con la de Torrent y dio origen a la Caja del Mediterráneo (CAM). Fue consejero de la entidad alicantina hasta 1998 y de 2000 a 2004, y después entró en la comisión de control hasta 2006. Menos a personal, ha representado a todos los grupos, Generalitat, impositores, entidad fundadora -la Diputación- y ayuntamientos, y aunque se le vincula al PSOE y vive en Alicante, su última designación vino de un ayuntamiento del PP y castellanense (Burriana).

Hernández, que desde 2006 preside la Unión de Consumidores de la Comunidad Valenciana-UCE, será elegido este jueves consejero de Bancaja por el cupo de impositores -ocupará uno de los dos puestos reservados a personas de reconocido prestigio- y puede ser la clave de una cierta relajación en la tensión que viven el PP y el PSOE con motivo, entre otros, de la renovación de los órganos de las cajas.

Los populares han arrebatado a los socialistas un asiento y la vicepresidencia cuarta, que quieren para el prestigioso abogado **Juan Martín Queralt**. Con ello, los consejeros designados por el PP ocuparían la presidencia y tres vicepresidencias: la primera -**Antonio Tirado**-, la segunda, donde situará al también abogado **José María Mas Millet**, y la cuarta. Además, la tercera parece reservada a la Asociación de Impositores, vinculada al PP, y sólo la quinta sería para un socialista, el ex diputado **José Camarasa**.

José Luis Olivas desea un segundo mandato tan pacífico como el primero, en el que negoció una segunda vicepresidencia para el PSOE -a costa de la UCE- a cambio de su apoyo. Sin embargo, el PP no cede un milímetro mientras los socialistas no aflojen con el *caso Gürtel*, y es ahí donde Hernández, cual Borgia entre familias italianas, entraría como persona de consenso, recuperando esa vicepresidencia para la UCE, prosocialista pero que no es el PSOE. Quedan cuatro días y mucho por negociar, incluida la comisión de control.

○ Delegado en la Comunidad Valenciana

La voz de la empresa Encuesta Sigma Dos en exclusiva para 'elEconomista' (y II)

Las empresas suspenden la gestión de Salgado y ahora echan de menos a Solbes

El 80,2% de los empresarios consideran que el aumento de los impuestos retrasará la salida de la crisis

Maite Vázquez del Río

MADRID. En los nueve meses transcurridos de la primera encuesta realizada por Sigma Dos para *elEconomista* muchas cosas han cambiado. En primer lugar, el vicepresidente económico y ministro de Economía y Hacienda ya no es el mismo. Pedro Solbes fue sustituido en mayo de 2009 por Elena Salgado, dos meses después de la primera encuesta. Y la virulencia de la crisis económica ha ido remitiendo, aunque de forma muy leve. Sin embargo, el cambio en la cartera económica no ha gustado.

En la encuesta de Sigma Dos del pasado mes de diciembre, el 68,7 por ciento de las 50.000 mayores empresas del país consideran la gestión de la crisis realizada por Salgado como de "incorrecta, se puede hacer mucho mejor", un porcentaje superior al 55,4 por ciento que recibió Solbes por su gestión de la crisis nueve meses antes.

Además, si se tiene en cuenta el tamaño de la empresa, aquellas con menos de 20 trabajadores todavía le dan una nota peor, ya que el 70,1 por ciento de estas empresas califica la labor de la vicepresidenta de "incorrecta".

Pero si se analizan el resto de los porcentajes, en todos ellos Solbes sigue obteniendo ventaja. El 8,5 por ciento de los empresarios llegó a considerar en marzo de 2009 su gestión de "correcta, no se puede hacer mejor". Salgado, nueve meses después, solo ha conseguido que el 5,6 por ciento de los empresarios consideren su gestión "correcta". A la pregunta de si la gestión es "aceptable, aunque se puede hacer algo mejor", Solbes obtuvo un 29,1 por ciento; Salgado, un 21,5 por ciento.

Si se analizan las respuestas por sectores, la conclusión es la misma.

En todos los sectores

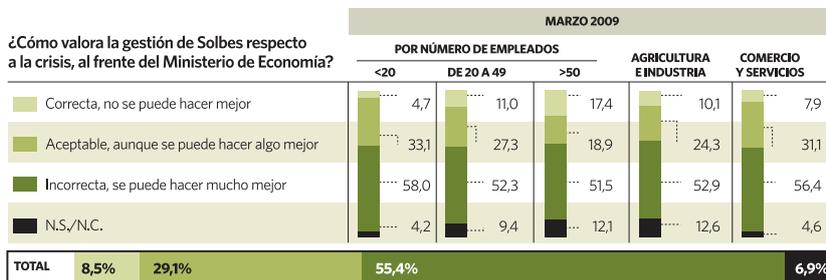
Solbes le gana la partida a Salgado tanto en las empresas dedicadas a agricultura e industria como en las actividades dedicadas al comercio y los servicios. El 10,1 por ciento de los agricultores e industriales calificaron la gestión de Solbes de "correcta, no se puede hacer mejor", mientras que sólo el 4,1 por ciento de estos mismos empresarios da esa consideración a la forma con la que Salgado ha combatido la crisis.

Entre los comerciantes y los empresarios del sector servicios los porcentajes que consideran correcta la gestión de la crisis son, por parte de Solbes del 79 por ciento, y del 6,3 por ciento para Salgado.

Y en el caso contrario, aquellos

Las grandes compañías examinan la gestión de la vicepresidenta

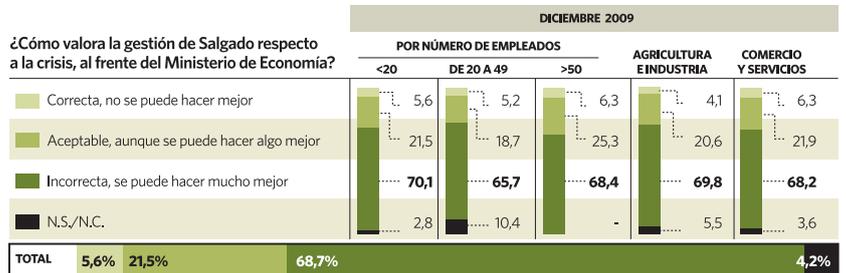
Datos en porcentaje de respuestas obtenidas.



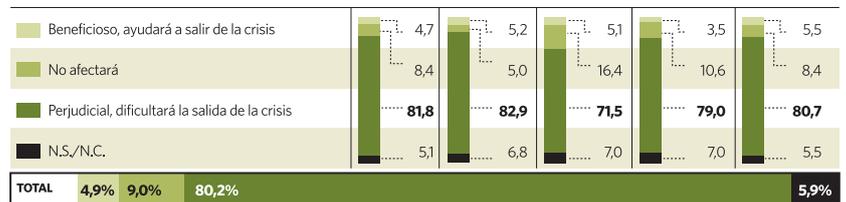
Universo: Las 50.000 mayores empresas de España, según cifra de negocio. **Ámbito:** Nacional. **Selección:** Aleatoria mediante listado. **Muestra:** 250 entrevistas repartidas por cuotas, en función de la cifra de negocio. **Entrevista:** Telefónica asistida por ordenador (CATI) a responsables de primer nivel. **Fecha de trabajo de campo:** Del 26 al 30 de marzo de 2009. **Realización:** SIGMA DOS, S.A., miembro de AEDEMO, ESOMAR, WAPOR. **Certificación de calidad:** ISO 9001:2000 / ISO 20252:2006 CERTIFICADA POR DNV.



Fuente: Sigma Dos.



¿Qué efectos considera que el incremento de la presión fiscal tendrá sobre la crisis?



Universo: Las 50.000 mayores empresas de España, según cifra de negocio. **Ámbito:** Nacional. **Selección:** Aleatoria mediante listado. **Muestra:** 250 entrevistas repartidas por cuotas, en función de la cifra de negocio. **Entrevista:** Telefónica asistida por ordenador (CATI) a responsables de primer nivel. **Fecha de trabajo de campo:** Del 4 al 9 de diciembre de 2009. **Realización:** SIGMA DOS, S.A., miembro de AEDEMO, ESOMAR, WAPOR. **Certificación de calidad:** ISO 9001:2000 / ISO 20252:2006 CERTIFICADA POR BUREAU VERITAS

agricultores e industriales que piensan que la forma de atajar la crisis ha sido "incorrecta, se puede hacer mucho mejor", Solbes obtuvo el 52,9 por ciento de las opiniones frente al 69,8 por ciento de Salgado. En comercio y servicios, el ex vicepresidente había obtenido un 56,4 por ciento frente al 68,2 por ciento logrado por Salgado.

Por otro lado, la encuesta realizada por Sigma Dos se centra en

una de las medidas más polémicas propuestas por Elena Salgado desde su llegada a la cartera económica: la subida de impuestos (sobre todo del IVA). La respuesta del 80,2 por ciento de los principales empresarios del país consultados es clara: la subida de la presión fiscal "será perjudicial y dificultará la salida de la crisis".

Sólo el 16,4 por ciento de las empresas con más de 50 trabajadores

creen que la subida de los impuestos no las afectará. Estas empresas, además, dan el porcentaje más bajo, aunque no por ello deja de ser abultado (71,5 por ciento), de que la medida será "perjudicial".

Por sectores, en comercio y servicios el 80,7 de las empresas lo consideran "perjudicial", mientras que en agricultura e industria le dan ese calificativo el 79 por ciento.

Por tamaño de la empresa, son

las que cuentan entre 20 y 49 trabajadores las que se consideran más perjudicadas, con un 82,9 por ciento, mientras que el 81,8 por ciento de las de menos de 20 trabajadores estiman la medida perjudicial.

Lo que queda claro es que la mayoría de los empresarios no consideran adecuada la medida. Sólo el 4,9 por ciento de los encuestados la califica de "beneficiosa" y creen que "ayudará a salir de la crisis".

Economía

VIERNES 15, FECHA LÍMITE

Espinosa busca a la desesperada una salida para la crisis del atún

La Junta de Andalucía convoca hoy al sector a una reunión extraordinaria

José Contreras

BARBATE. La ministra de Medio Ambiente, y Rural y Marino, Elena Espinosa, y la consejera andaluza de Agricultura y Pesca, Clara Aguilera, están encontrando serias dificultades para conciliar el mantenimiento de los puestos de trabajo en el sector atunero andaluz y la necesidad de preservar la especie. Dos de las cuatro almadrabas gaditanas (Conil, Barbate, Zahara de los Atunes y Tarifa) cerrarán si el Gobierno y Junta no encuentran una solución antes del viernes 15.

Los dos principales operadores del Mediterráneo son las almadrabas gaditanas y el grupo catalán Balfegó. Y es que la crisis desatada en el sector del atún rojo esconde otra guerra soterrada, la que mantienen comercialmente Grupo Balfegó y las cuatro almadrabas andaluzas.

La cifra

667

TONELADAS. Las que corresponden en esta campaña, tras la reducción de la cuota, a las cuatro almadrabas del litoral gaditano (Conil, Barbate, Zahara de los Atunes y Tarifa). Dos de ellas se verían abocadas a la desaparición. Los almadraberos gaditanos han aprobado un calendario de movilizaciones si antes del día 15 el Gobierno no encuentra una solución.

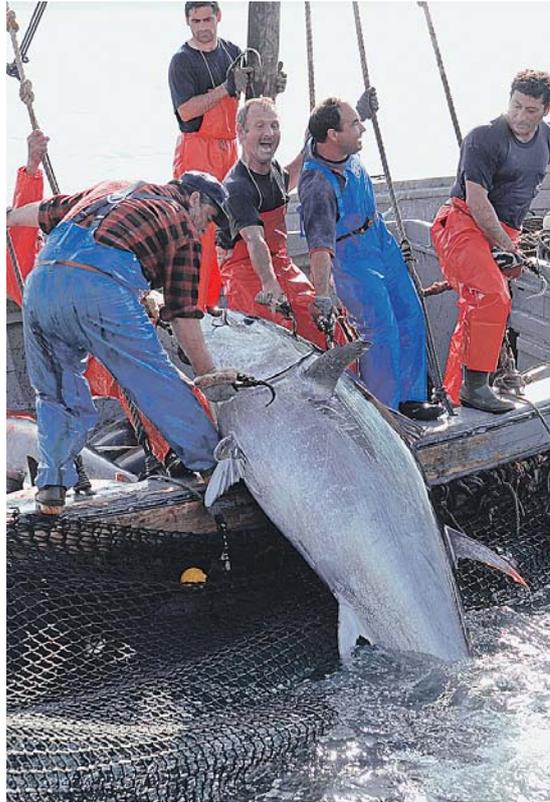
Japón absorbe más del 80 por ciento de este producto marino. En los últimos años, la empresa familiar Balfegó (que lleva cinco generaciones dedicada al negocio pesquero) ha instalado unas jaulas frente a L'Ametlla de Mar para el engorde de las piezas, capturadas en alta mar cuando acaban el proceso de desove.

El año pasado, un equipo de investigadores del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), en un proyecto de colaboración científica con Balfegó, logró por primera vez la reproducción natural, sin implantación hormonal, del atún rojo en jaulas transportadoras. ¿Una salida?

Empleo y sostenibilidad

Balfegó se ha especializado en la pesca y comercialización de atún rojo, emplea a 100 personas de forma directa y otras 100 de forma indirecta. La compañía catalana se ha hecho con el 33 por ciento de la flota española autorizada de pesca de atún rojo bajo la modalidad del cerco (hay 6 barcos en España). Sus ventas este año no han pasado de los 20 millones de euros, según fuentes empresariales. Aseguran que practican un modelo de pesca sostenible y creen que es necesario que se establezca un periodo de captura del atún rojo diferenciado para el Mediterráneo oriental.

Diego Crespo, presidente de la organización de productores pesqueros (OPP-51) que explotan las cuatro almadrabas gaditanas, opina que "no sólo es cuestión de cuota, sino de criterios sociales y laborales. Una de nuestras almadrabas



El 80% de las capturas en la costa gaditana va al mercado japonés. *elEconomista*

Tanto el Grupo Balfegó como las almadrabas gaditanas aseguran que su sistema de pesca es sostenible y respetuoso

genera más empleo que toda la flota cerquera -en alusión a los Balfegó- sin contar el efecto añadido que tiene en las economías de poblaciones como Barbate o Conil". En total, la OPP-51 sostiene, según su gerente, Marta Crespo, "unos quinientos puestos de trabajo directos". La consejera andaluza de Agricultura y Pesca, Clara Aguilera, tiene previsto reunirse hoy lunes con representantes de los sindicatos UGT y CCOO y con el presidente de la Plataforma en Defensa del Atún Rojo, el alcalde de Barbate, el socialista Rafael Quirós. Pero no hay muchas esperanzas tras el frustrado encuentro que mantuvieron el pa-

sado viernes. España, a juicio de Juan Serrano, director general del Grupo Balfegó, siempre se ha ajustado a la cuota de pesca del atún rojo. Los seis barcos de la flota cerquera suponen el 1,7 por ciento de la flota mediterránea. A su juicio, los armadores "tenemos la obligación de trabajar juntos para conseguir que salgan a la luz las mejores evidencias científicas de que el atún se está recuperando". Serrano opina que una posible salida sería que el Gobierno permita "la transferencia de cuotas entre las distintas artes".

Mientras, en las almadrabas gaditanas crece la inquietud porque los días pasan y, según Diego Crespo, "hacen falta unos dos meses para ponerlas a punto". Fuentes de la Secretaría General del Mar se limitan a advertir que "la solución es compleja, hay muchos factores".

➤ Más información relacionada con este tema en www.eleconomista.es

Retos del PSOE: Presidencia de la UE y economía sostenible

Zapatero preside hoy la primera Ejecutiva Federal de este año

MADRID. Acompañar al Gobierno en el semestre de Presidencia española de la Unión Europea y sacar adelante la estrategia de economía sostenible son las grandes prioridades con las que el PSOE afronta el inicio de 2010, según explicaron a *Servimedia* fuentes socialistas. La Comisión Ejecutiva Federal del PSOE se reunirá hoy por primera vez en el nuevo año, de forma ordinaria pero con el objetivo de dar el pistoletazo de salida a un año que los socialistas consideran clave para la recuperación económica y en el que además será el Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero el que deba liderar en Europa las medidas para reactivar la economía y la creación de empleo. Después de esa re-

2010

AÑO DE LA RECUPERACIÓN. Así lo ven en el PSOE, donde creen que el presidente liderará las medidas.

unión, Rodríguez Zapatero compartirá mesa y mantel con los demás miembros de la Ejecutiva, en un almuerzo que tradicionalmente celebra la dirección socialista en las fechas navideñas y que en esta ocasión se ha dejado para después de las fiestas y al inicio del curso.

La Ley de Economía Sostenible es el gran proyecto legislativo del Gobierno para los próximos meses, y sacarla adelante será la gran prioridad de los grupos parlamentarios socialistas, especialmente el del Congreso de los Diputados, ya que el objetivo es concitar un gran consenso en torno a la piedra angular de la estrategia esbozada por el propio presidente. Junto a esa ley, los socialistas defenderán en los distintos ámbitos las medidas y reformas con las que el Gobierno quiere acompañar esa ley.

Sevilla acogerá el jueves el Consejo de Energía y Medio Ambiente

En este encuentro, que tiene carácter informal, se debatirá el resultado de Copenhague

MADRID. Los ministros de Energía y Medio Ambiente de la Unión Europea se reunirán desde el próximo jueves en Sevilla en un consejo informal que prevé varias sesiones de trabajo, además de visitas a las

plantas de Abengoa. En este Consejo informal se realizará un seguimiento de los resultados de la Conferencia de Cambio Climático, celebrada a mediados del pasado mes de diciembre en Copenhague.

El jueves está prevista la llegada de los ministros de los Veintisiete a la capital hispalense y la celebración de una cena conjunta. Ya el viernes, en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla, Fibes, el ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, será

el responsable de abrir el encuentro, que dedicará esta primera jornada a la Energía.

Tras dos sesiones de trabajo, a mediodía los responsables europeos de Industria y Energía visitarán la plataforma Solucar PS10 de Abengoa, en Sanlúcar la Mayor. Por la tarde, celebrarán la tercera sesión de trabajo, bajo el lema *Inversión en tecnologías bajas en carbono*. El día concluirá con una cena oficial conjunta para el Consejo de Energía y Medioambiente ofrecida

por el presidente de la Junta, José Antonio Griñán.

Cooperación tecnológica

La jornada del sábado estará dedicada al Medio Ambiente, con la previsión de realizar un seguimiento de los resultados de la Conferencia de Cambio Climático celebrada en Copenhague en diciembre y bajo el lema *Gobernanza y Cooperación Tecnológica*. La sesión arrancará con varias intervenciones introductorias, en las que participarán

el presidente del Club Español de la Energía, Antonio Brufau; el secretario general de la Oficina Europea de Medio Ambiente, John Hontelez; y el secretario de Desarrollo Sostenible de la Confederación Europea de Sindicatos (CES), Joël Decaillon. Posteriormente, están programadas las intervenciones del director ejecutivo del PNUMA, Achim Steiner, y del director del Instituto de Prospectiva Tecnológica, Peter Kind, tras las cuales habrá otra sesión de debate.

Flash ➔ **Un avión de Togo rescatará a la Selección.**
Un avión oficial togolés despegó ayer domingo rumbo a Angola para traer de vuelta a la selección de fútbol tras el ataque contra el equipo nacional.



INTERNACIONAL

El Gobierno Kirchner apela la prohibición de pagar con reservas

Asimismo, ha recurrido la restitución del titular del Banco Central

BUENOS AIRES. El Gobierno argentino ha recurrido los fallos judiciales por los que, por un lado, se suspendió el uso de reservas monetarias para pagar deudas y, por otro, se restituyó en su cargo al titular del Banco Central, Martín Redra-

do, cesado por el Ejecutivo. La Cámara Federal argentina ha aceptado ambas apelaciones, después de que la jueza que había dictado los dos fallos se negara a recibir las presentaciones en un día inhábil y denunciara presiones por parte del Gobierno de Cristina Fernández de Kirchner.

“Atento a las razones de extrema gravedad que vivimos y en función de que ocurre una situación que no admite demoras, la Cámara habilitó día y hora y permitió que se de-

jen interpuestos los recursos”, afirmó ayer el jefe de Gabinete, Aníbal Fernández.

La magistrada María José Sarmiento suspendió el pasado viernes un decreto que habilitaba el uso de reservas del Banco Central para pagar deudas soberanas de este año, a raíz de un recurso de las principales fuerzas de oposición.

El decreto presidencial de mediados del pasado mes de diciembre crea el *Fondo del Bicentenario* con reservas monetarias por 6.569

6.569

MILLONES DE DÓLARES. Es el 'Fondo del Bicentenario', creado para saldar pasivo con reservas.

millones de dólares para saldar pasivos. La misma jueza suspendió horas después otro decreto que destituía a Martín Redrado por su negativa a poner en marcha el mencionado fondo, después

de que los abogados del presidente de la Banco Central presentarán una acción de amparo para impedir la destitución.

El vicepresidente argentino y titular del Senado, Julio Cobos, enfrentado al Gobierno, se reunirá hoy con los jefes de los partidos representados en el Parlamento de la nación para analizar la posibilidad de convocar una sesión que debata ambos decretos presidenciales, tal como reclaman las principales fuerzas de oposición, informa *Efe*.

Los congresistas de EEUU abandonan la posibilidad de una sanidad pública

Un estudio apunta que los costes sanitarios sólo crecerán un 1% en diez años

José Luis de Haro

NUEVA YORK. Como era de esperar, la tarea de congeniar las propuestas de reforma sanitaria aprobadas en el Congreso y en el Senado requieren de mucho talante y los legisladores demócratas son conscientes de ello. Tras varias reuniones mantenidas la semana pasada en la Casa Blanca, todo parece apuntar que la posibilidad de crear una aseguradora pública, gestionada por el Gobierno federal para dar cobertura a los cerca de 34 millones de norteamericanos que la necesitan, ha caído en el olvido. A cambio los congresistas prefieren centrarse en acotar legalmente las actividades del sector privado.

Entre los planes que contemplan Nancy Pelosi, presidenta de la Cámara de Representantes, y sus colaboradores en el Congreso, se incluye la posibilidad de someter a las aseguradoras privadas a leyes fe-

derales antitrust y antimonopolio que rigen para el resto del corporato norteamericano. Es cierto que esta medida fue aprobada en el proyecto de ley que pasó la Cámara Baja pero no consiguió colarse en los planes del Senado, aprobados el pasado 24 de diciembre. Ahora los congresistas intentan incluir esta condición en la ley final a cambio de dejar de lado la polémica opción pública. Al menos así lo señalaban varios oficiales citados por distintos medios de comunicación estadounidenses.

Bolsa de aseguradoras

De todas formas, las tiranteces entre ambas Cámaras en el Capitolio no quedan ahí. Por un lado, el Congreso es partidario de que el Gobierno federal gestione una especie de bolsa de aseguradoras privadas, donde los ciudadanos puedan elegir que cobertura médica escoger. En la Cámara Alta, sin embargo, se cree que grupo de aseguradoras debería estar gestionada a nivel estatal. Por último, los congresistas pretenden que parte de los ingresos extra de la industria aseguradora se destinen a crear nuevos beneficios algo que limitaría los salarios, bonuses y gasto en publicidad.

Con estos objetivos sobre la mesa, los demócratas en el Congreso trabajan a marchas forzadas junto con la Administración Obama para tener lista una propuesta final antes del discurso del Estado de la Unión, que el presidente pronunciará a finales de enero o principios de febrero. La rama más liberal del partido, abanderada por Pelosi, siempre apoyó la creación de una aseguradora pública que compitiese



El presidente norteamericano, Barack Obama. REUTERS

directamente con el sector privado. Sin embargo, los demócratas más conservadores del Senado eliminaron dicha decisión de la reforma. A finales de diciembre, Pelosi ya dejó caer que la opción pública no era imprescindible para alcanzar un compromiso final.

De todas formas las rencillas entre el Congreso y el Senado no quedan ahí. Todavía hay que limar asperezas sobre la subida de impuestos a los seguros de “alta calidad”.

De momento, un informe publicado el sábado indica que los gastos sanitarios bajo la reforma aprobada en el Senado crecerán menos de un 1 por ciento durante la próxima década, pese a que se incrementa la cobertura sanitaria. Según la secretaria de Sanidad, Kathleen Sebelius, se demuestra que la propuesta de la Cámara Alta reducirá los costes en sanidad, reforzará programas públicos y proveerá a millones de personas de cobertura.

Tim Geithner ordena a AIG silencio absoluto sobre sus ayudas

La polémica vuelve a salpicar al secretario del Tesoro norteamericano

José Luis de Haro

NUEVA YORK. A finales de la semana pasada, la polémica volvió a salpicar a la ya machacada figura del secretario del Tesoro, Tim Geithner. En esta ocasión, una serie de correos electrónicos demostraron como el ex presidente de la Reserva Federal de Nueva York ordenó a la aseguradora American International Group (AIG), mantener silencio sobre los pagos realizados a varios bancos, como Deutsche Bank y Goldman Sachs. Ahora, sus detractores aprovechan para pedir, de nuevo, su cabeza en una bandeja de plata. ¿Ha llegado la hora de sustituir al secretario del Tesoro?

Parece que el niño prodigio del banco central de Nueva York está demasiado ligado a Wall Street y los norteamericanos son incapaces de olvidar que el joven funcionario fue el artífice de los distintos rescates, con cargo a los contribuyentes, que consiguieron mantener a flote al sector financiero estadounidense. Ahora, Geithner volverá a ser valedero de nuevo el próximo 18 de enero por los legisladores federales, quienes esperan obtener una explicación coherente sobre el por qué de dicho mutismo.

Tanto Kevin Brady, representante republicano por Tejas, como Peter DeFazio, legislador demócrata, ya atacaron directamente a la yugular del secretario del Tesoro y pidieron a finales del año pasado su dimisión públicamente. La quinienta de sucesores ya circula y parece que AIG será la sogá que condene la carrera política de Geithner.

La cifra

6.900

MILLONES DE DÓLARES. Es la cantidad que ha pedido el gobernador de California, Arnold Schwarzenegger, al gobierno federal para el rescate de su estado. 'Governator' advirtió que sin esta ayuda de emergencia los programas sanitarios corren peligro. Schwarzenegger ha propuesto un presupuesto para el año fiscal 2010-2011 que ronda los 82.900 millones de dólares.

INTERNACIONAL



Flash ➔ **Gana un socialdemócrata en Croacia.**
Ivo Josipovic, del Partido Socialdemócrata, podría ser el próximo presidente de Croacia, con un 64,6% de los votos, según los pronósticos al cierre de esta edición.

“Debemos diversificar nuestros mercados para evitar depender en exceso de China”

Entrevista

David Lin

VICEMINISTRO DE EXTERIORES DE TAIWÁN

Juan Pablo Cardenal

TAIPEI. Taiwán y China llevan semanas negociando un Acuerdo Marco de Cooperación Económica (ECFA) que se firmará en breve y que, según los expertos, puede cambiar el *status quo* geopolítico en la región. La isla rebelde se encuentra en una encrucijada: necesita cerrar el acuerdo para poder competir comercialmente con los diez países surasiáticos, ya que en 2010 entra en vigor un acuerdo de libre comercio de éstos con China. Sin embargo, una dependencia excesiva de Pekín puede conllevar un peaje político que podría suponer un menoscabo a su autonomía. Conscientes de que Taiwán podría estar jugándose su futuro, la cuestión levanta ampollas en la isla. *elEconomista* entrevistó en Taipei al viceministro de Exteriores, David Lin, al respecto.

¿Va a cambiar el 'status quo' si se firma el Acuerdo Marco de Cooperación Económica entre China y Taiwán?

R Nuestro planteamiento es muy sencillo: queremos mantener el *status quo* y promocionar la normalización económica de relaciones a ambos lados del Estrecho de Taiwán para que ambos nos podamos beneficiar de ello. Ambas economías son complementarias. Con una inversión de 100.000 millones de dólares y un comercio bilateral de 130.000 millones, la cooperación económica ya es una realidad, así que ECFA es sólo un paso más.

¿Por qué es importante el ECFA para Taiwán?

R La Asociación de países del sudeste asiático (Asean) y China crearán una zona de libre comercio. Esto pone bajo mayor presión a las exportaciones taiwanesas, por eso creemos que ahora es más urgente cerrar el ECFA. Y, como resultado de ello, Taiwán quizás pueda con-



J. P. C.

seguir acuerdos similares con otros países, con Japón, Corea del Sur o EEUU. No sabemos cuándo podremos lograrlo, pero ese es nuestro fin. Normalizar la cooperación económica con China, mitigar el impacto de Asean +1 y promover la interacción económica de Taiwán con otros países de la región está en línea con nuestro interés.

¿Y las consecuencias políticas?

R La interacción económica (con China) es buena para nosotros. Esa es la primera prioridad. Pero si hablamos de política, entonces tenemos que ir con más cuidado. China sigue con su despliegue de misiles de corto y largo alcance apuntando a Taiwán, continúa expandiendo su poder militar y sigue manteniendo una actitud muy hostil contra la participación internacional de Taiwán. Por tanto, el área económica es mucho más fácil de avanzar que en la política, donde aún hay muchas dificultades por solucionar. No iremos más allá en temas de contenido político, queda mucho para que eso ocurra.

¿Llegar a acuerdos económicos no significa que, de un modo u otro, los lazos políticos serán más estrechos en el futuro?

R A lo mejor. Pero no lo sabemos. Si cerramos el ECFA, nuestra cooperación económica con China seguro que será diferente; si todo va bien, habrá una comunicación mejor entre las dos partes y habrá mayor confianza mutua, por lo que no puedo excluir la posibilidad de que en el futuro sea mucho más fácil dialogar en otras áreas. Pero eso no está en la agenda todavía.

¿Para Taipei el ECFA quizás sólo una cuestión económica, pero para Pekín la cuestión tiene también una dimensión política muy importante... ¿No está Taiwán asumiendo un gran riesgo?

R Tiene razón, hay un riesgo; pero también una oportunidad. Nuestras economías son complementarias y China es un mercado muy importante para nuestras exportaciones pero, al mismo tiempo, seguimos siendo muy cautos sobre la situación de seguridad en la región. Queremos optimizar la oportunidad y reducir ese riesgo.

¿Cómo lo harán?

R Tenemos que diversificar nuestros mercados para evitar una dependencia excesiva de China. Tenemos que tomar todas las medidas necesarias para mantener nuestra soberanía e integridad territorial.

No vamos a rendirnos como consecuencia de esa cooperación económica que pretendemos.

¿Acercarse a Pekín significa alejarse de Washington?

R No, no lo creo. Económicamente, nos estamos acercando a China, pero EEUU y Japón siguen siendo muy importantes y nuestra relación es mejor que nunca.

¿Singapur dijo que la Armada estadounidense tiene que estar cerca para garantizar la seguridad en la zona, lo que es otra forma de decir que China sigue siendo una amenaza...

R Sí, por supuesto, estoy de acuerdo. China es aún una amenaza potencial para la paz y estabilidad regionales. Muchos países de la Asean no quieren decir esto, porque ahora tienen una muy buena relación con China, especialmente en el área económica, pero aún consideran la expansión militar de China como una amenaza regional. Al contrario, Estados Unidos tiene una importante presencia en la región, pero nadie se siente amenazado en la región por ello.

@ Más información
relacionada con este tema en www.eleconomista.es

El Gobierno alemán ya prevé apretarse el cinturón del gasto público

La prometida rebaja fiscal dependerá de la evolución económica

elEconomista

BERLÍN. El ministro alemán de Finanzas, Wolfgang Schäuble, advirtió ayer de que el Gobierno de la canciller Angela Merkel deberá adoptar medidas de ahorro en el gasto con el fin de reducir el alto nivel de endeudamiento de las arcas públicas germanas. “La coalición se enfrenta a una tarea ingente. Debemos preparar a los ciudadanos para los recortes”, señaló Schäuble en una entrevista con el diario *Der Tagespiegel*.

El Gobierno de Merkel, compuesto por cristianodemócratas (CDU), socialcristianos bávaros (CSU) y liberales (FDP) planea iniciar en 2011 un plan de reducción

86.000

MILLONES DE EUROS. Es la estimación de endeudamiento que se estima para este año.

del endeudamiento, que se estima que será ese año de 86.000 millones de euros.

Para el ministro cristianodemócrata, ese plan implicará “dificiles medidas de ahorro” para las que el Ejecutivo debe conseguir “la aceptación” de los ciudadanos.

Respecto a la reforma fiscal acordada por el Gobierno, que contempla reducir los impuestos en 24.000 millones de euros anuales a partir de 2011, Schäuble apuntó que su entrada en vigor dependerá de la evolución económica y de a qué medidas de ahorro “esté dispuesta la coalición”. “Todos deben saber que sólo se puede dar un mayor impulso al crecimiento mediante la bajada de impuestos si, en los gastos, ahorramos correspondientemente”, manifestó.

Schäuble se ha mostrado cauto en los últimos meses sobre la implementación de la amplia reforma fiscal, que exigen energicamente sus socios liberales, con el argumento de que se debe evaluar primero el desarrollo de la crisis económica.

El semanario *Der Spiegel*, que sale a la venta hoy, adelantó ayer que el Ministerio de Finanzas se plantea retrasar a después de 2011 esa reforma fiscal, un extremo que Schäuble no quiso comentar.

Gestión

Pymes
Emprendedores
Autónomos

Antes, el cliente siempre tenía razón; en el futuro todo se hará a su medida

Estudiar los gustos del comprador al que queremos seducir da ventaja sobre los rivales

Los expertos recomiendan utilizar el negocio como medio de comunicación hacia el público

Juan Manuel Barberá

MADRID. Vender, y más con los tiempos que corren, es una de las claves, junto a vigilar la tesorería, para conseguir que cualquier negocio se mantenga a flote. Pero la cuestión es que muchas pymes y micropymes no están en situación de invertir mucho dinero en publicidad ni en marketing para poder luchar frente a las multinacionales.

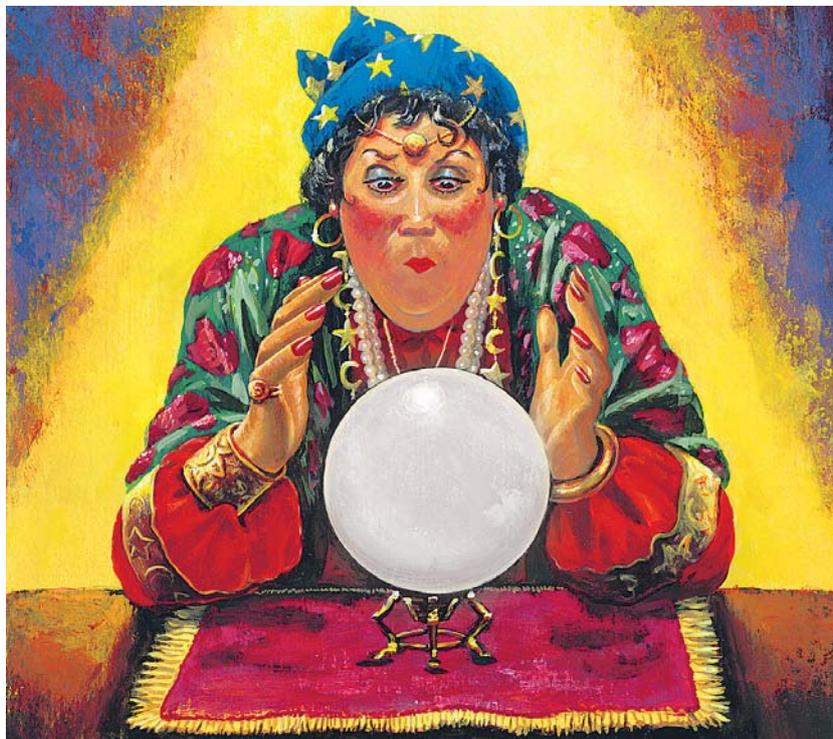
Los expertos en marketing y ventas creen que el modelo está cambiando hacia una relación más estrecha con el cliente, en el que éste no sólo sea el que tiene razón, sino que es la razón misma del producto; es decir, se fabricará a medida de sus necesidades. Pero no sólo el consumidor va a marcar la producción empresarial, sino que lo va a hacer segmentado, de manera que, aunque no se puede decir que los modelos publicitarios clásicos hayan caducado, las nuevas tendencias se dirigen más a un punto en el que se creen tendencias de consumo. Estas son las claves:

■ El precio sigue en alza.

Sergio Pastor, CEO de Tecnitoys, empresa que comercializa los Scalextric, confirma que desde hace dos años se adaptaron a la fijación del consumidor en el precio. "Por eso lanzamos la gama compact, con circuitos más pequeños, coches a escala menor y un poco más baratos. De esta forma se puede tener un circuito por 50 euros. Ha tenido una gran acogida entre el público, y es una línea que va a seguir en el futuro. El año pasado, de 160.000 circuitos que vendimos, 100.000 pertenecían esta línea".

■ De fabricante a distribuidor.

Idea muy interesante que está haciendo no sólo que algunas empresas asuman ambos papeles sino que, como apunta el experto en marketing Lluís Martínez-Ribes, exista el caso contrario: grupos de distribuidores -por ejemplo en el caso de juguetes- que recaban información en el punto de venta sobre lo que quieren los niños y luego se pide a un diseñador que conciba la



CORBIS

Al detalle

LAS EMOCIONES SON UN TERRENO QUE DEBEN EXPLORAR LAS PYMES



"La venta debe pivotar cada vez más sobre las emociones de los clientes"

Lluís Martínez-Ribes
Profesor de Esade

"Creo mucho en estar en contacto con el público, porque se puede sacar mucho provecho de ello a la hora de fidelizarle", dice Lluís Martínez-Ribes, consultor de Martínez-Franch consultores y profesor de Esade. "Para afrontar las crisis", añade, "un buen aliado es el marketing directo, entendido como que los clientes habituales continúen siéndolo al basarse en una experiencia de compra positiva". Según este experto, la venta debe pivotar, cada vez más, sobre las emociones. "Hay muchos modelos de familia y es preciso llegar a todos compartiendo sus necesidades e inquietudes", concluye.

pieza y se construye en China. Este es el modelo de muebles Kibuc, empresa que guarda una relación muy cercana con el cliente.

■ Reinventar el negocio.

Nokia fabricaba neumáticos y, como no le iba bien, terminó fabricando teléfonos móviles. La pyme también debe hacer eso. Si algo no funciona, saber convertirlo en algo de éxito.

■ Personalización de la venta.

Conviene fabricar productos propios y diferenciales para competir con los más grandes. Como señala Juan Fernández-Aceytuno, autor del libro *Gestión en tiempos de crisis*, la supervivencia de las pymes pasa por vigilar la tesorería y estar cerca del cliente.

■ Vendedores-consultores.

Como destaca Cósimo Chiesa, profesor de marketing en el Iese, hay que avanzar hacia la figura del vendedor-consultor que asesore al cliente en el mismo acto de venta, concebida ésta como una carrera por etapas.

■ Producto lineal.

Los servicios o productos lineales son los que superan las expectativas creadas para mayor satisfacción del cliente. "Por ejemplo, una noche en un hotel de lujo que conseguimos a la primera -satisfacción del cliente- o en la que nos hacen un precio especial", dice Fernández-Aceytuno.

■ Mostrar lo indiferente.

Se trata de mostrar al cliente lo que cuesta fabricar un determinado producto o, simplemente, aspectos que sean fundamentales en el proceso, como el mantenimiento de un tren o un avión, que no se ve, pero es imprescindible para la seguridad y el cliente.

■ Atenciones para el cliente.

Servirle el pedido en tiempo y forma y tener algún detalle -que no espera- con el consumidor ayudan a fidelizarle. El ejemplo sería una cesta de frutas al llegar a la habitación del hotel.

■ Negocios que comunican.

Es preciso lograr que nuestro negocio sea, a la vez, un medio de comunicación. Para conseguirlo hay que crear un clima de confianza y seguridad para cliente. El paradigma de dicho estilo serían las juguetas Imaginarium.

■ Pescar mejor que cazar.

Pescar mejor que cazar. Olvide la técnica de venta agresiva. Cree el clima de confianza al cliente y, si no compra, no pasa nada. Ya volverá. Los supermercados gallegos Aquí é lo han hecho bien. Piensan el menú del día por el cliente.

■ Más información
relacionada con este tema
en www.economista.es

Gestión Empresarial

EMPRENDEDORES

Llegan las compras 'online' que dan dinero

Un emprendedor español introduce en España el concepto de 'cash back', muy popular en EEUU

Verónica Rodríguez

MADRID. Hay muchas circunstancias que ayudan a que alguien se plantee emprender, que piense "pues yo también puedo hacer esto". Puede verse abocado a abrir su propio negocio ante la desesperación de que nadie quiera contratarlo para el suyo; puede dar con esa idea sensacional que a pocos se les habrá ocurrido y que le abrirá las puertas a un mercado casi inexplorado; puede, en definitiva, querer ser el dueño de la actividad que realiza para otros. Hay una cuarta vía, que es la que probó nuestro emprendedor Daniel Mediavilla. Comprobó que algo funcionaba fuera y decidió ponerlo en marcha en nuestro país.

El concepto se llama *cashback*. Y consiste en que cada compra que realiza el usuario a través de su web le reporta dinero en efectivo (en *cash*) que se le ingresa en una cuenta, es decir, que va directamente a su bolsillo. Este ingeniero industrial, de 38 años, lo descubrió en Birmingham, Irlanda, ciudad en la que reside desde hace siete años y en la que trabaja para la compañía Thyssen Krupp. Allí son muy populares, cuenta, y él mismo se hizo aficionado a ellas aconsejado por unos amigos: "Me di de alta y empecé a probarlas y comprobé que se conseguían grandes ahorros."

Por ejemplo, una de las primeras compras que él mismo realizó fue contratar el seguro de su coche, con el que obtuvo un descuento de 100 libras para un precio final de 350 libras (aproximadamente 389 euros). Fue el principio de una serie de compras —"portátiles, televisión"— que le convencieron de la bondad de este sistema. Y pone otros ejemplos: "Los billetes de avión y ferry para trasladar a mi familia o venir yo a España también los compraba a tra-



Daniel Mediavilla, junto a la web de su empresa 'online', Ebonus.es. *elEconomista*

En qué me equivoqué

"TARDÉ MUCHO EN DAR FORMA A MI IDEA Y YA TENGO COMPETENCIA"

Demasiado tiempo madurando la idea. Daniel Mediavilla no contaba con que entre que gestaron el primer borrador de empresa, en abril de 2009, y cuando le dieron el definitivo visto bueno y se lanzaron al mercado, en el pasado mes de septiembre, "ya habían surgido otras empresas similares de cuyo nombre no quiero acordarme", sentencia. Es la mayor equivocación que ha cometido este emprendedor que, sin embargo, tiene plena confianza en su proyecto. A su juicio, la idea del *cashback* está mejor desarrollada en Ebonus: "Damos el mayor descuento que se está ofreciendo en este mercado porque somos generosos en el reparto de beneficios para el cliente con nuestros proveedores", explica.

360

■ Comercios asociados a Ebonus, en estos momentos. Su objetivo es que este número se incremente a 2.000 en el medio plazo. Los sectores que toca esta web son variados, desde aerolíneas hasta aseguradores, pasando por todo tipo de comercios.

vés de estas páginas". Ejemplos en Irlanda, muchos: www.rpoints.com, www.topcashback.co.uk, www.greasyroll.co.uk... ¿En España? Cual sería la sorpresa de Daniel cuando probó a hacer una compra en nuestro país de esas que acostumbraba hacer en Irlanda y se topó con que no había nada parecido. La idea de lanzar Ebonus ya empezaba a tener forma.

Fórmula de éxito

En abril del año pasado ya tenía un primer borrador de una empresa que acaba de empezar a andar. Lo tenía muy claro: replicar en España una fórmula de éxito contrastado en el resto de Europa. Más difícil fue dar con un nombre que atrajese a sus clientes: sonoro, corto, que pudiera recordarse y encontrarse en la web con facilidad, relevante con la actividad... "No fue

fácil en absoluto", reconoce Daniel. Finalmente pensó en el concepto *bonus*, es decir, recompensa, al que le añadió la *e* de electrónico. Fue uno de los últimos pasos que dio antes de constituir la empresa: "El nombre no puede improvisarse, es de las cosas que requieren mayor reflexión", comenta.

Ahora que es una realidad, Ebonus ofrece al usuario la posibilidad de comprar en casi 400 sitios de comercio electrónico entre los que figuran Spanair, Vodafone, Nike, El Corte Inglés, FNAC, Sony, Barceló, ING, Viajes Iberia, Sol Meliá, Ca-

En Reino Unido, el 5 por ciento de las compras 'online' se hacen a través de este tipo de webs, muy extendidas

refour, y un largo etcétera. Con descuentos que pueden alcanzar un 8 por ciento en hoteles y alrededor de unos 20 euros en contratación de ADSL o seguros. Al usuario, que desde la primera compra se le carga *cash* en su cuenta, se le retienen seis euros al año en concepto de pago por uso y sólo si tiene acumulado dinero en su cuenta, si no hace ningún tipo de compra, no paga nada.

El éxito de esta fórmula en otros países se ve en que en Reino Unido, por ejemplo, ya representa el 5 por ciento del total de compras *online* que se realizan. Por lo que respecta a Ebonus, sus previsiones pasan por llegar a tener 10.000 usuarios el primer año y reunir un número más extenso de empresas asociadas, en torno a las 2.000. Los primeros pasos, por los menos, ya están dados.

FRANQUICIAS

Los irlandeses podrán pedir 'Cañas y Tapas' sin salir de su país

Es una de las siete franquicias españolas que estudia instalarse en este país

L. R. G.

MADRID. Tomar un piscochis en Cañas y Tapas, cortarse el pelo en Marco Aldany o buscar una dieta personalizada en Naturhouse son algunas de las posibilidades que los irlandeses podrán tener... sin tener que viajar a España. La Asociación

Irlandesa de Franquicias (IFA, según sus siglas en inglés) y la Oficina Económica y Comercial de España en Dublín, han establecido una colaboración para promover la presencia de las franquicias españolas en este país, entre las que figuran las ya citadas, junto a otras como Foto Podium y Presto.

En este contexto, y en colaboración tanto con esta Oficina como con el Instituto Español de Comercio Exterior (Icex), la Cámara de Comercio de Madrid ha acompañado a Dublín a siete compañías de franquicia para analizar *in situ*

las oportunidades reales de expansión en el mercado irlandés.

Según datos de IFA, en Irlanda operan 270 franquicias, que facturan al año 2.100 millones de euros y proporcionan empleo a más de 25.000 personas. Por su parte, el diario irlandés *The Irish Times* asegura que los bancos de este país ofrecen más facilidades de crédito al emprendedor que desea abrir establecimientos de franquicia que para otro tipo de negocios por cuenta propia.

La realidad del sector, en España y en Irlanda, es que si bien esta

actividad no es ajena a la crisis, mantiene su dinamismo. Prueba de ello es que el número de establecimientos de franquicias españolas en el extranjero aumentó en el primer semestre del año pasado un 15 por ciento, hasta alcanzar 12.264 establecimientos, según un estudio realizado por la consultora Tormo & Asociados.

Formación

De forma paralela, para promover el negocio de la franquicia, la Cámara de Comercio lanzará el próximo día 18 el primer Curso Supe-

rior en Dirección y Gestión de Franquicias en Madrid. El objetivo de dicho curso, dirigido a empresarios y profesionales que desarrollan su actividad en empresas franquiciadas o en franquiciadoras, es analizar la franquicia como fórmula comercial.

El curso está diseñado para dotar a los alumnos de los recursos adecuados para comprender los fundamentos del sistema, los aspectos económicos, la operatividad, el entorno normativo y legislativo en el que operan y el crecimiento y expansión de una cadena.

EL DEPORTE EN CIFRAS

¿Quiere correr el rally Dakar? Ahora puede hacerlo en versión 'low cost'

Varias pruebas ofrecen rutas 'amateur' para sentirse como Carlos Sainz

I. Labrador

MADRID. De 10.000 a 12.000 euros por persona y de 2.800 a 5.100 euros por vehículo. Éste es el canon que los 550 equipos que compiten en el rally Dakar han tenido que desembolsar este año para poder completar una aventura de 9.000 kilómetros entre caminos de polvo y tierra en Argentina y Chile, cifras a las que hay que añadir los gastos derivados del combustible, mantenimiento y reparación del vehículo y logística, que en ocasiones llegan a superar los 100.000 euros.

La crisis ha provocado que algunos pilotos semiprofesionales y amateurs no puedan competir este año en el raid más prestigioso del mundo. Pero existen alternativas, igual de largas, llenas de caminos tortuosos y excitantes aventuras por el desierto... aunque más baratas. Son los Dakar low cost, rallies que nacieron a principios de década para satisfacer los deseos de aficionados que ansiaban completar un Dakar, pero no tenían medios económicos para sufragarlo.

El Plymouth-Dakar es el más conocido. Nació en 2003, se disputa en las mismas fechas que su her-

mano mayor y este año termina en Banjul (Gambia), tras tomar la salida en la ciudad inglesa de Plymouth. ¿Quién puede participar? Todo aquel que pague el canon, que asciende a 300 libras (333 euros), y esté dispuesto a deshacerse de su coche al cruzar la línea de meta. Porque una de las exigencias de la organización es esa: que al final de la carrera todos los vehículos deben ser donados al Comité de Control en Gambia para su subasta y posterior reparto del dinero entre diversas entidades de beneficencia locales. Además, sólo se admiten coches con un bajo valor de mercado. Así, es posible ver por las arenas del desierto un Citroën 2cv, un vetusto Renault 5 o un Opel Manta de los años 70. Una manera original, divertida y solidaria de vivir la aventura del Dakar.

El año pasado la prueba recaudó 66.968 libras (unos 74.500 euros) con las subastas de vehículos para fines benéficos. En 2007, el comité organizador decidió ampliar la participación con una segunda prueba, más larga e intensa, hasta Tombuctú (Mali), con la que recaudó más de 11.700 euros. Y en 2008 la aventura se extendió al continente



Un mini antiguo, decorado especialmente para participar en uno de los 'raids amateurs' en África. REUTERS

La cifra

100

EUROS. Es la cuota de participación más baja para correr el Budapest-Mali, el 'raid amateur' más largo del mundo, que cada año reúne a aventureros dispuestos a estirar el motor de sus viejos coches 'Yugo', 'Lada', 'Dos caballos' o Volkswagen 'Escarabajo'. Todos los participantes están obligados a llevar material humanitario. La prueba comienza el próximo día 16.

asiático con el rally Ruta de la Seda, que parte de Calais (Francia) y finaliza en Bishkek (Kirginstán). Por 600 libras (666 euros), visados incluidos, un equipo de dos personas puede darse el placer de recorrer los 5.500 kilómetros que separan ambas poblaciones.

De Budapest a Bamako

No son los únicos rallies low-cost que compiten estas fechas con el Dakar a nivel amateur. En Budapest dará comienzo el próximo día 16 una nueva edición del Budapest-Bamako (Mali), otra divertida alternativa que establece dos categorías: una para competidores y otra para quien simplemente desea completar las etapas durante los 17 días

as que dura la prueba. Es el rally amateur más largo del mundo, ya que consta de 8.500 kilómetros.

El canon de participación oscila entre los 100 y los 1.600 euros, dependiendo de la categoría, y al igual que sucede con el Plymouth-Dakar, los participantes están obligados a llevar ayuda humanitaria. Los viejos Lada Niva 4x4 de la antigua URSS son algunos de los coches más cotizados para este prueba, donde resulta frecuente ver un pequeño Yugo o un Volkswagen Escarabajo de los años 60 en los caminos.

Se trata de ofrecer una vertiente lúdica a quienes siempre han soñado con correr un Dakar, pero carecen de dinero para ello.

SUDOKU

Por Agustín Fonseca

	2	7	6				9	
1			4					5
				8	9			1
		2					1	3
		4				9		
6	3					4		
9			8	5				
7					6			2
	1				7	6	8	

Cómo jugar

El Sudoku se desarrolla en un tablero dividido en nueve regiones y 81 casillas. Rellene las celdas vacías con los números del 1 al 9 de forma que ninguno se repita en cada fila, columna y cuadrado.

9	5	3	1	8	4	6	2	7
8	7	1	9	6	2	3	4	5
6	4	2	7	3	5	8	1	9
4	8	5	6	1	7	9	3	2
3	1	9	2	5	8	7	6	4
2	6	7	4	9	3	5	8	1
7	3	4	8	2	9	1	5	6
1	9	8	5	4	6	2	7	3
5	2	6	3	7	1	4	9	8

◀ Solución de ayer

▶ **Juegue en Internet en** www.eleconomista.es/servicios/sudoku

MERCADO BRITÁNICO

Con 100 millones perdidos, ¿y sigue dispuesto a fichar?

MADRID. El Manchester City parece dispuesto a convertirse en uno de los principales animadores del mercado de fichajes en el fútbol británico. Su primera incorporación ha sido la del francés Patrick Vieira, procedente del Inter de Milán, pero apunta a que la intención del club adquirido por el jeque árabe Mansour bin Zayed Al Nahyan es fichar nuevos refuerzos en las próximas semanas.

Esta declaración de intenciones contrasta con las últimas cifras hechas públicas por la entidad sobre los resultados del ejercicio fiscal 2008/09, en el que el Manchester

City arrojó pérdidas por un valor de 101 millones de euros. Cabe destacar que en las cuentas presentadas por el City para el citado periodo no se incluyeron los fichajes de Tévez y Adebayor, ambos por 29 millones de euros cada uno, ni de Kolo Touré, cuyo coste fue de 18,7 millones. Estos tres jugadores llegaron al club a finales de mayo de 2009.

Los números presentados por el Manchester City constituyen el segundo peor registro histórico de la Premier League, tras los números cosechados por el Chelsea en 2005, cuando anunció pérdidas valoradas en 148 millones de euros.

“Me encanta montar muebles, libera tensiones”

Entrevista

Javier Vela Hdez.

SUBDIRECTOR GENERAL DE BANCO SABADELL

Javier Labiano

Siempre ha tenido una actitud positiva ante los cambios y se ha adaptado a las nuevas situaciones. Sin ir más lejos, pensó que su traslado a Madrid a finales de los ochenta sería temporal y así planificó su vida, su vivienda y el colegio de los niños. Pero terminó quedándose 18 años más, en lo que ahora considera una etapa excelente. Tiene mano izquierda tanto en el trabajo como en casa.

En una situación de crisis como la que vivimos, ¿es difícil ser director de recursos humanos?

R Hoy resulta difícil en cualquier ámbito de responsabilidad en el banco. ¿Se imagina hasta qué punto afecta esta crisis a los directores de oficina? Además, existe un cierto sentimiento de que los bancos somos *los malos* de la película, y estamos en boca de muchas tertulias de amigos. Sin eludir la parte que nos corresponda, sinceramente creo que todos los actores de la cadena somos responsables.

¿Consigue dejar los problemas en el trabajo o le quitan el sueño de vez en cuando?

R Me encanta montar muebles, libera tensiones... me fascina el reto de

De cerca

Nacimiento: El 9 de agosto de 1956, en Zaragoza.
Carrera: Programa de Desarrollo Directivo (PPD) en la escuela de negocios IESE.
Vehículo: Audi todoterreno.
Horario de trabajo: flexible, no tiene horario fijo.
Aficiones: Leer, caminar y el bricolaje, sobre todo montar los muebles de casa.
Lugar de veraneo: Costa Dorada.

R Como decía antes, en todos los sitios se está pasando mal. Quizás la única diferencia cuando hablamos de recursos humanos es precisamente eso, el factor humano. Por muy profesional que uno quiera ser, debería ser muy insensible para no llevarme alguna que otra carga a casa.

¿Tiene la misma mano izquierda con las personas que le rodean en el banco y en casa?

R Tendrían que decirlo ellos, pero yo creo que sí, o por lo menos lo intento. Soy de los que creen en las convicciones y cuando éstas están arraigadas es difícil actuar de diferente manera en un sitio u otro. En lo que todos coinciden es en mi persistencia, de hecho le llaman tozudez, quizás por mis raíces aragonesas.

¿Cuántos muebles de su hogar han sido 'víctimas' de su pasión por el bricolaje?

R Creo que casi todos, y no sólo los muebles... es una forma de descargar tensión. Y esto que voy a decir no se lo diga a mi mujer, pero estoy deseando que se le ocurra alguna remodelación en la casa... me fascina el reto de



elEconomista

interpretar las instrucciones de montaje. Cuando terminas y consigues ensamblar el mueble te sientes en lo más alto de la cumbre. Menos mal que el efecto dura poco.

Treinta y dos años en banca y 31 de ellos en el Grupo Banco Sabadell. ¿Fieles hasta que la jubilación les separe?

R Yo soy como los jugadores del Barcelona o del Real Madrid, después de una vida profesional dedicada a esta casa, solo espero ese contrato que me permita jubilarme en ella y, si puedo seguir colaborando con ella más allá de la jubilación, mejor que mejor. En el Sabadell contamos con profesionales seniors que voluntariamente transmiten su talento a los más jóvenes.

Hablando de jubilación, ¿qué plan de pensiones tiene?

R Para mí este tipo de productos siempre han de ser conservadores. Con los tipos de interés que ahora tenemos esto puede sonar a una pérdida del futuro poder adquisitivo, pero siempre he pensado que el riesgo lo aplico a otros ahorros que pueda administrar y seguir más de cerca.

Un experto en recursos y relaciones humanas tendrá muchos amigos. ¿Algunos son interesantes?

R Creo que todos y en todos los sitios tenemos "amigos" de esos y nosotros somos, a la vez, "amigos" de alguien, es la ley de la selva. Los amigos de verdad se distinguen precisamente por eso, por desvincular esa relación.

elEconomista.es

Líder de audiencia de la prensa económica

Lunes 11.01.10

eE

El canal de información general de 'elEconomista.es'

INDICADORES

-4,0%	0,3%
Producto Interior Bruto 3º trimestre 2009	Índice de Precios de Consumo Noviembre
17,93%	41.255
Paro EPA Tercer trimestre 2009	Déficit Comercial Millones Octubre 2009
-9,2%	3,3%
Producción Industrial Octubre Tasa interanual	Costes Laborales Tercer trimestre 2009
-4,3%	4%
Ventas Minoristas Noviembre Tasa anual	Interés Legal del Dinero 2009
1,242	1,4414
Euribor Doce Meses	Euro Dólar Dólares
81,55	1,1374
Petróleo Brent Dólares	Oro Dólares por onza

renfe

Nuevo canal de comunicación
Renfe contigo
902 320 320

TIEMPO

Fuente: Meteored.com

España



	MIN	MAX	PREV
MADRID	-3	2	NIE
BARCELONA	-2	3	NUB
VALENCIA	2	6	NUB
SEVILLA	8	14	NUB
ZARAGOZA	-1	4	NIE
BILBAO	-1	3	NUB
MÁLAGA	8	14	LLU
CORUNA	3	8	NUB
MALLORCA	7	13	NUB

Europa

	MIN	MAX	PREV
AMSTERDAM	0	1	NIE
BRUSELAS	-3	-1	NUB
FRANCFORT	-6	-2	NUB
GINEBRA	-18	-2	SOL
LONDRES	0	0	NIE
PARIS	-7	-2	NUB

Madrid: Condesa de Venadito 1.28027. Madrid. Tel. 91 3246700. Barcelona: Travessera de Gràcia, 73-79. 08006 Barcelona. Tel. 93 1440500. Publicidad: 91 3246713. Imprime: Bermont SA: Avenida de Alemania, 12. Centro de Transportes de Coslada, 28820 Coslada (Madrid). Tel. 91 6707150. y Cre-A Impresiones de Catalunya: Carrer 5 s/n. sector C. Pol. Ind. Zona Franca, 08040 Barcelona. Tel. 93 3565605. © Editorial Ecoprensa S.A. Madrid 2006. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede, ni en todo ni en parte, ser distribuida, reproducida, comunicada públicamente, tratada o en general utilizada, por cualquier sistema, forma o medio, sin autorización previa y por escrito del editor. Prohibida toda reproducción a los efectos del Artículo 321, párrafo segundo, LPI. Distribuye: Logintegral 2000 S.A.U. C/ Saturnino Calleja, 7.28002 Madrid. Tel. 91 5864921. www.eleconomista.es. **Publicación controlada por la**

Club de Suscriptores y Atención al lector:

Tf. 902 889393

GB
 JOSÉ MANUEL LORENZO PRESENTA
A
 UN MUSICAL DE NACHO CANO

**ÚLTIMAS FUNCIONES
 ¡NO TE LO PIERDAS!
 NOS DESPEDIMOS EL 24 DE ENERO**

elEconomista

VENTA DE ENTRADAS

Logintegral 2000 S.A.U. | Carrefour | 40Viejas.com | GORROPA



8 43 007 26 00 14 0 0 1 1