

DOSSIER DE PRENSA

lunes, 26 de enero de 2015

- [Prensa Nacional](#)
 - [Generales](#)
 - [Económicos](#)

Prensa Nacional

I. GENERALES

EL PAÍS	<ul style="list-style-type: none">• España empieza a pagar en Bruselas• La exportación de la industria alimentaria creció el 5,5% en 2014. / El sector lácteo reduce su producción para evitar multas• Madrid. Gastrofusiones para la cuenta de enero
ABC	<ul style="list-style-type: none">• Castilla-La Mancha. La reforma del código penal lleva más justicia al campo• CEOE COOO Y UGT negocian subidas salariales del 0,6% y 1% en 2015 y 2016• España perderá casi 100 mill si no agiliza los planes de su red natural• Madrid. La santamanía por el vodka y la ginebra
LA VANGUARDIA	<ul style="list-style-type: none">• Entrevista a Paul Robbins, director del Instituto Nelson de Ecología Política• Los detectives de la miel• Puerta abierta a China

ECONOMÍA

España empieza a pagar en Bruselas

Las arcas nacionales aportan a las europeas más de lo que reciben por primera vez desde el ingreso en la UE • 2014 acaba con un saldo negativo de 1.600 millones

LARA OTERO
Madrid

Las arcas españolas empiezan a aportar a las europeas más de lo que reciben. Por primera vez desde que España entró en la Unión Europea, en 1986, los ingresos que se reciben de Bruselas son menores que las aportaciones españolas. Y no por poco. Los datos publicados por el Tesoro arrojan un balance negativo para España de 1.616 millones de euros en 2014, la diferencia entre los 10.540 millones de ingresos y los 12.156 millones en pagos contabilizados. En los Presupuestos para el año pasado, el Gobierno español preveía sin embargo un superávit de casi 150 millones.

Trás quedan ya los años en que España recibía una lluvia de millones para converger con sus ricos vecinos europeos: un saldo positivo de 84.313 millones en las primeras dos décadas tras la adhesión y otros 10.200 millones entre 2007 y 2013.

Este primer resultado negativo —llegar a ser lo que, en la jerga comunitaria, se conoce como contribuyente neto, al igual que Alemania o Francia— sería una magnífica noticia para España si se debiera a que las aportaciones a la UE hubiesen crecido por el mayor consumo (recurso IVA) y por la mayor renta nacional (recurso RNB), pero en realidad el pasado año solo está un poco (cuatro millones, en euros corrientes) por encima de lo que se aportó a la Unión Europea en 2007, antes del estallido de la crisis. La clave está en que se han recibido bastantes menos fondos comunitarios.

El Ministerio de Hacienda admite que ese balance negativo "se ha producido, fundamentalmente, debido al incremento en las aportaciones por el abono del IVA de diciembre de 2014 de 589 millones de euros netos" por la actualización de los cálculos de la Renta Nacional Bruta. "Esta aportación se recuperaría una vez se aprobara el presupuesto rectificativo al que Gran Bretaña se opuso a finales de año pasado", porque tendría que abonar 2.000 millones adicionales con el nuevo cálculo. "Por esa razón, el impacto en nuestro saldo ha sido negativo", explica Hacienda en un correo electrónico.

Sin embargo, los Presupuestos españoles para 2014 contemplaban una aportación española mucho mayor (13.083 millones) y un descenso en las transferencias a España mucho más ligero del que se ha producido finalmente.

La Comisión no se pronuncia sobre el saldo negativo, ya que publica en verano su estudio financiero que incluye esta información y no pueden dar datos anticipados.

Hacienda admite que "los datos manejados [publicados por el Tesoro] son únicamente de tesorería, afectados, por tanto, por cuestiones transitorias de caja" y que teniendo en cuenta "el devengo efectivo de los recursos, el sal-

Las relaciones financieras entre España y la UE

Cifras en millones de euros

EVOLUCIÓN DEL SALDO ENTRE ESPAÑA Y LA UE

Datos del Tesoro Público de España



SALDO ENTRE LA UE Y ALGUNOS DE LOS ESTADOS MIEMBROS EN 2013

Datos de la Comisión Europea



(*) Los saldos difieren en los datos del Tesoro y los de la Comisión Europea ya que en su balance financiero con los Estados no incluye determinados conceptos (como las aportaciones por recursos propios) y las aportaciones por renta están ajustadas para el cálculo de la compensación a Reino Unido.

Fuentes: Comisión Europea y Tesoro Público de España.

EL PAÍS

3.460 millones no gastados pasan a 2015

La demora en el gasto del nuevo presupuesto europeo 2014-2020 ha sido de tal calibre que la Comisión propuso el pasado martes al Parlamento Europeo y al Consejo trasladar 21.000 millones de euros del pasado ejercicio al periodo 2015-2017.

De ese dinero no gastado, 3.460 millones de euros corresponden a España (de los 5.660 que le tocaban con cargo al presupuesto del año pasado, de modo que no se ha gastado ni el 40%), explica la Dirección General de Presupuestos de Bruselas.

La Comisión reconoce "la muy tardía adopción", en diciembre de 2013, de las normas reguladoras del nuevo marco presupuestario, lo que implica que también se ha "retrasado la aprobación de un gran número de programas, so-

bre todo los de gestión compartida". A ello se añade que el Ejecutivo europeo que encabeza el luxemburgués Jean-Claude Juncker entró en funciones el pasado 1 de noviembre.

En este nuevo presupuesto los fondos correspondientes a España son menores que en el periodo anterior, pero aun así será uno de los países más beneficiados (unos 28.000 millones en el septenio). La Dirección General de Política Regional explica que de los 45 programas que se espera que adopte España en ese periodo, 23 corresponden al Fondo Social. Se ha adoptado uno, que representa el 25% de lo asignado (1.900 de 7.600 millones). Del resto, hay 19 correspondientes a fondos Feder y tres que implican a regiones transnacionales, todos pendientes de ser aprobados.

de mejora considerablemente". Tampoco avanza una cifra ya que hay que esperar "al cierre de la contabilidad nacional del ejercicio 2014" en marzo.

Lo que se aprecia es una reducción notable en los cobros: los correspondientes a las subvenciones agrícolas se mantienen estables, pero los de los fondos de la política de cohesión se achican.

No porque España no tenga derecho a ellos sino porque las administraciones no han logrado ejecutar esas subvenciones, sobre todo los Fondos de Desarrollo Regional (FEDER) y los del Fondo Social Europeo. Y eso pese a que el historial español de gestión de fondos europeos había sido hasta ahora (desde el punto de vista de la ejecución financiera) ejemplar.

Ayudas en riesgo

► El primer saldo negativo en transferencias de la UE se produce sobre todo porque **España ingresó 2.186 millones menos** en 2014.

► La pérdida de ingresos se debe a que Administraciones españolas **no han logrado ejecutar programas** de políticas de cohesión, que se asignaron a España en el periodo 2007-2013.

► Las Administraciones españolas deben adelantar el dinero, que la Comisión abona después. Además, **deben cofinanciar al menos el 20%** del coste total.

► Los recortes y las dificultades de financiación limitan la ejecución al 73% de lo asignado. **El dinero europeo puede reclamarse hasta dos años después** del fin del periodo presupuestario, en este caso hasta 2015.

El paso del sobresaliente al suspenso también tiene que ver con la crisis. Las administraciones deben financiar con sus propios medios los programas subvencionables (y sufragar un mínimo del 20% del coste total) para que luego la Comisión le abone las facturas. Los recortes presupuestarios y las dificultades de financiación han lastrado la ejecu-

ción de los fondos en los últimos años, justo cuando la economía española más necesitaba de proyectos que le permitiesen tirar de la inversión y crear empleo (se generaron 57.705 gracias al dinero europeo entre 2007 y 2012, según Bruselas).

De acuerdo con los datos de la Comisión, las administraciones españolas han conseguido ejecutar el 72,8% de los fondos asignados para el periodo presupuestario 2007-2013 (la media comunitaria es del 76,7%). Además, como no se considera formalmente un país rescatado, pese a los 40.000 millones de ayuda europea a la banca española, España no puede acceder a la posibilidad de que los fondos europeos financien hasta el 95% de los proyectos. Portugal y Grecia, ambos bajo un programa de asistencia financiera,

Hay que ejecutar o perder 9.000 millones antes de fin de año

Hacienda atribuye el desfase a un pago adicional de 589 millones

han logrado ejecutar el 92,6% y el 88,3% de los 20.000 millones que tenía asignados cada uno de ellos, en números redondos. Irlanda se ha quedado al borde del 80%.

Así que a España le quedan por gastar la friolera de 9.000 millones de euros, de los 34.650 que tenía asignados para las políticas de cohesión. Y las reglas comunitarias establecen que es necesario emplear esos fondos antes de final de este 2015, o en caso contrario se perderían.

El anterior comisario de Política Regional, Johannes Hahn, explicaba hace seis meses que España tenía el "desafío" de gastar esos 9.000 millones. Su sustituta, la rumana Corina Crețu, se marca como la "mayor prioridad" en el arranque de su mandato "la absorción de los fondos pendientes del periodo 2007-2013 antes de final de año". Y, en colaboración con las autoridades nacionales, buscará "acciones específicas en cada país" para ayudar a implementar los programas de la forma "más rápida y eficiente posible".

Hacienda reconoce que la "finalización de programas del periodo anterior y el retraso en la puesta en marcha de los programas del nuevo periodo ha hecho que disminuya el ritmo habitual de certificaciones", pero afirma que "se recuperará en el momento en que todos los procedimientos y sistemas del nuevo periodo de programación se encuentren en pleno funcionamiento".

La Comisión explica que "España es el segundo país europeo con el número más elevado de programas de cohesión", solo por detrás de Polonia (para el próximo septenio también tiene más fondos asignados Italia). "Este factor, junto con la manera en la que las competencias están distribuidas entre el nivel nacional y regional, lleva a retrasos a la adopción de los programas".

MADRID

COMER Y BEBER

Gastrofusiones para la cuesta de enero

ROSA RIVAS

Un hervidero de eventos y propuestas anima la *gastrocuesta* de enero en Madrid. Para abrir la semana, hoy se celebra en el Centro Asturiano el concurso *La mejor fabada del mundo*. La capital cuenta con 15 restaurantes asturianos, que competirán con *fabadistas* de distintas regiones (participan 80 establecimientos). El ganador y los dos finalistas probarán sus habilidades en marzo en Villaviciosa, Ayuntamiento promotor de la iniciativa.

También este lunes los artistas de Montía, Daniel Ochoa y Luis Moreno, que han estrenado

su primera estrella en su recoleto local de San Lorenzo de El Escorial, ya toda una referencia de la nueva cocina madrileña, reciben el premio Bulthaup; otra medalla más para su brillante trayectoria.

Otros imprescindibles de la nueva ola del sabor capitalino, Estanis Careño y Pablo Giudice, ultimán la apertura de Chifa Boteco. Con el prestigio de Sudestada en cartera, además de Chifa Comedor (también en versión de camioneta o *food truck*) la pizzería Pica y las cervezas artesanales La Virgen, los argentinos siguen agitando la fusión de la cocina latina y asiática. La barra de Chifa Boteco ocupa en la novena planta



Ensalada de lengua salteada con verduras, de Chifa Boteco.

de El Corte Inglés de Callao el lugar del StreetXo de David Muñoz. Platos como los mejillones en dashi de choclo, ensalada de

lengua con verduras y pimienta de sichuan, *choripan* en versión de panecillo chino o un finísimo y jugoso tamal podrán degustarse

en una oferta con tique medio de 20-25 euros.

Estos días también Fitur se convierte en un foco de atracción para quienes plantean su ocio con el eje del gastroturismo. Todos los países se afanan en saciar los apetitos exploradores. Fuera del recinto ferial, el Estado mexicano de Guanajuato aprovecha el evento para montar un espacio efímero (hasta el 31 de enero, en Ortega y Gasset, 5) para degustar sus productos: tequila, mezcál, quesos, tapas, tacos, botanas...

Y como aperitivo del gran escaparate internacional Madrid Fusión, ya está en marcha la sexta edición de su Gastrofestival. Entre las propuestas: conciertos *Jazz, cheese & sherry* y paseo gastronómico por las obras de García Márquez en el Conde Duque; un taller de sombreros comestibles y experiencias sensoriales con cafés del mundo en Matadero Madrid.

Un instante del *Don Quijote* del Ballet Imperial Ruso.

DANZA

Un año para Alonso Quijano

DON QUIJOTE

Coreografía: M. Petipa y A. Gorski (versión Gediminas Taranda); música L. Minkus; escenografía: Andrei Zlobin; vestuario: Kamilla Yakubova. Ballet Imperial Ruso. Teatro Compañía Gran Vía.

ROGER SALAS

Este año se celebran los 400 años de la publicación de la segunda parte del *Quijote*, la novela de las novelas, el libro de los libros por excelencia, y se sucederán en los escenarios españoles varias versiones, en prosa y en música, para conmemorarlo. No podía faltar el ballet a esa fiesta de la cultura, y el primer *Don Quijote* en danza que se ha visto ha sido el del Ballet Imperial Ruso, que con esas funciones madrileñas terminaba su gira anual en la capital. El ballet *Don Quijote*, uno de los que mejor y más íntegramente se conservan de todo el repertorio académico, se estrenó en el teatro

Bolshói de Moscú en 1869, y la obra, de fuertes tintes cómicos en su origen, se basa fundamentalmente en un pasaje de esa segunda parte del monumento cervantino: las bodas de Camacho. Ahora esta modesta compañía viene precisamente de Moscú y trae una versión reducida y comercial.

Si somos un poco rigurosos, el ballet *Don Quijote* que vemos hoy por el mundo tiene más que ver con las versiones ya del siglo XX, empezando por la de Alexander Gorski de 1900 y la de Rostislav Zájárov de 1940. Muchos amantes del ballet se preguntan cuándo entró en la obra el famoso *pas de deux*, si es o no canónico el uso del abanico por parte de Kitri (o Quiteria) y hasta de donde viene el nombre de la protagonista. Todo se sabe al detalle: Miguel de Cervantes pasaba frecuentemente por la ermita de Santa Quiteria, en La Mancha; ya Lepechinskaja y Plisetskaja usaron el abanico en los años cuarenta y cincuenta del

siglo XX y después Makárova lo popularizó en Occidente. Habría mucho donde ahondar y precisar.

La producción del Ballet Imperial Ruso es digna en cuanto a la estética; decorados y vestuario entonan a la tradición y el dibujo de los telones de Zlobin incide en su

Los telones evocan a Toledo con su muralla y los trajes, acuden al 'majismo'

estilo de figurado *collage* surrealista, con la acumulación de elementos significativos de la acción y el argumento. El vestuario de Yakubova a veces es convencional y otras atrevido, pero siempre en una cuerda de dibujo respetable y en una gama de colores muy estudiada. Mientras los telones evocan una Toledo amurallada o

una venta ruinosas en perspectiva, los trajes acuden al *majismo* y a las claves cromáticas estándar, como el rojo y el negro, o el blanco níveo para el torero principal.

A pesar de estos rasgos positivos, la versión de Taranda no es buena, corta alevosamente secciones básicas (como en el *El reino de las dríadas* o en las variaciones solistas del tercer acto), suprime personajes y tiene su peor momento en el personaje de Lorenzo, el tabernero padre de Kitri/Quiteria; su vulgar concepción del personaje es repugnante y ofensiva al arte del ballet, una sed de protagonismo lo hace hasta jalar al público como si de un feriante de pueblo se tratara.

Un verdadero horror que desvirtúa y perjudica seriamente al conjunto, donde hay mérito, como la línea y estilo de Lina Sheveleva, la limpia ejecución de Nari-man Bekzhanov o la apostura elegante de Maxim Marinin en el torero Espada.

ROCK Chris Brokaw

Paisajes de seis cuerdas

FERNANDO NEIRA

Asoma Chris Brokaw por el diminuto y delicioso Teatro del Arte con camisa negra de floripondios: el hombre que nos observa con gesto contrito dista mucho de ser la reencarnación de Gram Parsons. Lo deja claro exactamente desde el primer acorde, que prolonga hasta el infinito en una encabritada orgía de ruido, distorsión y mano izquierda: una visita guiada por el averno que desemboca, cuando ya nos estábamos acostumbrando al crepitar de las llamas, en una triste y placentera sucesión de arpeggios.

Los contrastes, incluso los contrastes severos, son un ingrediente fundamental en la fórmula de este neoyorquino serio, absorto y, sin embargo, versátil. Su repaso por la reciente banda sonora para la película *Now, forager*, así lo demuestra. Es encomiable esa capacidad para perfilar muy diversos paisajes de seis cuerdas, desde los más desolados a los inquietantes o los levemente plácidos (no, aquí no hay hueco para bucólicas puestas de sol). Así sucederá toda la noche, aprovechando el abundante currículo de nuestro jovial cincuentón. Brokaw puede ser misterioso y reiterativo en *Into the Woods* justo antes de alardear de pareja en la fulminante *She's a Fucking Angel*, de Martha's Vineyard Ferris, uno de sus no pocos proyectos paralelos.

La sorpresa llega hacia el final, cuando Chris convoca a "una de las más grandes cantautoras sobre la Tierra" y entre las sombras emerge Christina Rosenvinge. Ese contrapunto de serena sensualidad enriquece la velada y la inesperada pareja se divierte con tres estupendas versiones añejas: el viejo *blues Stagger Lee*, *You only Live Twice* (Nancy Sinatra) y *All Tomorrow's Parties*, de Velvet Underground.



Castilla-La Mancha es una de las regiones más castigadas por robos en el campo, destacando las provincias de Toledo, Albacete y Ciudad Real R. SERRANO

Robos en explotaciones agrarias

La reforma del Código Penal lleva más justicia al campo

► Durante su año de vida los equipos ROCA han detenido o imputado a unas 500 personas en Castilla-La Mancha

M. CEBRIÁN
TOLEDO

El pasado jueves el pleno del Congreso de los Diputados aprobó la reforma del Código Penal, que incluye un endurecimiento de las penas por los robos en el campo. Con ello, se da respuesta a una vieja reivindicación del sector agrario de Castilla-La Mancha, una de las regiones más castigadas por estos

delitos, estando Toledo, Albacete y Ciudad Real entre las provincias con más incidencias de este tipo, que incluso han causado pérdidas humanas en algunos casos.

En declaraciones a ABC, el secretario general de la Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores (Asaja) de Castilla-La Mancha, José María Fresneda, celebra la modificación del Código Penal, que incluye, entre otras medidas, el endurecimiento de las penas de prisión para los autores de este tipo ro-

bos. Con esta reforma, explica, también se cuantificará lo sustraído en un robo con vistas a un juicio, se tendrán en cuenta los daños colaterales, los costes y el tiempo de reparación o los perjuicios por la interrupción de las labores del campo.

El Gobierno central también aumenta el castigo cuando los autores de los delitos sean multirreincidentes. «De este modo, no sólo se beneficiarán los agricultores y ciudadanos del medio rural, sino también las fuerzas y cuerpos de seguridad del Estado, ya que contarán con un instrumento legal para hacer efectivo su trabajo», valora el responsable regional de Asaja.

Precisamente otro de los factores que ha ayudado a disminuir el número de delitos en explotaciones agra-

rias ha sido el trabajo que realizan los equipos de lucha contra los robos en el campo, más conocidos como los denominados ROCA, grupos de agentes de la Guardia Civil preparados para esta misión. En Castilla-La Mancha, son unos 275 los integrantes que forman parte del total de 55 equipos que existen en toda España y que el Ministerio del Interior puso en marcha hace más de un año.

Descenso de delitos

Desde que los equipos ROCA comenzaron a trabajar, se ha constatado un descenso del número de delitos por robo gracias no sólo a la acción policial, sino también a que su simple presencia disuade a los ladrones. Así, durante este tiempo se ha detenido o im-

Principales operaciones de los equipos ROCA

Albacete

Operación «Albayaya»: se detuvo a 12 personas como supuestas autoras de 8 delitos y se recuperó diverso material agrícola y de construcción.

Ciudad Real

Operación «Swimmingpool»: se detuvo a 9 rumanos y españoles y se esclarecieron 21 delitos contra el patrimonio y falsedad documental.

Cuenca

Operación «Aspersión»: fueron detenidas numerosas personas por delitos de robo y hurto en diferentes explotaciones agrícolas y ganaderas.

Guadalajara

Operación «Cupra»: se detuvo a 8 personas, a las que se les imputaron delitos de pertenencia a organización criminal, robos con fuerza y contra la salud pública.

Toledo

Operación «Trueque»: se detuvo a 11 personas y se esclarecieron 16 delitos (7 de receptación, 1 de hurto, 7 de robo con fuerza y 1 contra la fauna y la flora).

putado a unas 500 personas en toda Castilla-La Mancha. Se trata de una cifra bastante alta, advierten desde la Guardia Civil, donde no dudan en calificar de «excelente» la labor que están realizando estos grupos.

De la misma opinión es el secretario general de Asaja, quien hace un «balance muy positivo» de la actuación de los equipos ROCA desarrollada en Castilla-La Mancha en este poco más de un año de vida. Fresneda destaca que la clave para haber disminuido tanto los delitos en el campo es la «comunicación fluida» que ha existido en todo momento entre los agentes de la Guardia Civil y los agricultores, lo que ha permitido evitar un gran número de robos.

Según explican desde la Guardia Civil, una de las principales dificultades que encuentran a la hora de trabajar en este campo es que no existe un perfil determinado de delincuente. Desde las bandas organizadas que operan

a nivel nacional con una estructura jerárquica y que están especializadas en robos de este calibre, hasta el ladrón que actúa en solitario. «Son de todas las nacionalidades y todas las edades, no hay un ladrón tipo», señalan.

Actuaciones por provincia

Los equipos ROCA han llevado a cabo actuaciones en las cinco provincias de Castilla-La Mancha. Así, por ejemplo, en Toledo una de las mayores operaciones fue la denominada «Trueque», que se desarrolló en enero de 2014. En ella los agentes actuaron contra establecimientos de compra-venta de artículos de segunda mano y cacharrerías que se dedicaban a comprar por un bajo valor las herramientas y enseres robados en explotaciones agrícolas. Según informan desde la Comandancia de Toledo, tras numerosas investigaciones se detuvo a 11 personas y se esclarecieron 16 delitos (7 de receptación, 1 de hurto, 7 de robo con fuerza en las cosas y 1 contra la fauna y la flora).

También es digna de reseñar la operación «Cupra» en Guadalajara, abierta a raíz de los cortes en la red de suministro eléctrico que se producían en la provincia. Los agentes de la Guardia Civil identificaron a unos vecinos de la localidad de Lupiana que, a altas horas de la madrugada, llegaban a su domicilio y descargaban material de su vehículo al interior de su vivienda, tapando los objetos descargados con sábanas o mantas para ocultarlos. En colaboración con el Grupo de Patrimonio de la Policía Judicial de Guadalajara, la operación finalizó el 14 de octubre de 2014 con la detención de 8 personas, a las que se les imputaron delitos de pertenencia a organización criminal, robos con fuerza y contra la salud pública.

En la provincia de Cuenca fueron detenidas numerosas personas en el marco de la operación «Aspersión» por delitos de robo y hurto en diferentes explotaciones agrícolas y ganaderas, así como delitos de apropiación indebida y receptación de los materiales sustraídos. Entre estos objetos, cabe destacar aspersores, cable de cobre y líneas de teléfono, así como motores y generadores de riego en desguaces de la provincia de Cuenca y de Madrid.

La operación «Albayaya» es la más destacada de las llevadas a cabo en la provincia de Albacete el pasado año. Se investigaron varios robos con fuerza en explotaciones agrarias y naves industriales. Fueron detenidas 12 personas como supuestas autoras de 8 delitos y se recuperó diverso material agrícola y de construcción.

Por último, en la provincia de Ciudad Real, quizás una de las más castigadas de España, entre el 8 de agosto y el 23 de diciembre de 2014 se produjo la operación «Swimmingpool». En ella los agentes de los equipos ROCA estuvieron investigando una serie de robos en casas de campo y piscinas, con la detención de 9 rumanos y españoles, y el esclarecimiento de 21 delitos contra el patrimonio y falsedad documental.



Actuación de agentes medioambientales de la región

En 2014 los agentes medioambientales atendieron casi 2.500 incidencias

► También recibieron 711 avisos del 112 para recogida de animales

Guadalajara fueron los que se activaron en un mayor número de ocasiones para participar en la búsqueda de personas, hasta un total de 29 veces. Por su parte, en Cuenca se recibieron 16 avisos, en Toledo 4, en Ciudad Real 2 y en Albacete 1.

Al margen de estas 2.435 actuaciones, fueron también numerosos los avisos para recogida de animales heridos, muertos o extraviados que los ciudadanos han comunicado al 112, y éste al Centro de Operaciones Regional, para movilizar a los agentes. En concreto, se han recibido un total de 711 avisos.

Datos provinciales

De estos, Toledo recibió 319 avisos; Cuenca 167; Guadalajara 92; Albacete 74; y Ciudad Real 59 avisos. A estos hay que sumarles otros centenares de avisos a través de los Centros de Recuperación de Fauna Silvestre de cada provincia.

Estas actuaciones son sólo una parte del trabajo del Cuerpo de Agentes medioambientales de Castilla-La Mancha, cuya labor está dirigida a la conservación de la naturaleza y de las personas en este medio, abarcando aspectos como la vigilancia, custodia e inspección en materia de montes, recursos naturales y áreas protegidas, actividad cinegética, vías pecuarias, pesca fluvial o evaluación de impacto ambiental, entre otras muchas.

ABC
TOLEDO

El Cuerpo de Agentes Medioambientales de la Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha atendió en el año 2014 un total de 2.435 incidencias relacionadas con incendios forestales, inundaciones, búsqueda de personas desaparecidas y otro tipo de actuaciones en el medio natural.

De estas incidencias —comunicadas a través del 112 o del Centro Operativo Regional de Lucha contra Incendios Forestales— 780 se dieron en Toledo; 460 en Cuenca; 420 en Guadalajara; 391 en Ciudad Real; y 384 en Albacete, ha informado la Junta en nota de prensa.

Entre este tipo de incidencias se encuentra la búsqueda de personas desaparecidas o extraviadas en el medio natural, en la que los agentes medioambientales colaboraron activamente en 52 ocasiones junto a los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado, Protección Civil o Bomberos, que solicitaron su ayuda por su experto conocimiento de estas áreas.

Los agentes de la provincia de

En Castilla-La Mancha son unos 275 los integrantes de los equipos ROCA



Terciado, Rosell, Toxo y Méndez, durante la firma del II Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva el 25 de enero de 2012

CEOE, CC.OO. y UGT negocian subidas salariales del 0,6 y el 1% en 2015 y 2016

► La patronal quiere ligar las alzas al PIB y los sindicatos no desean que se fijen ni baremos ni dígitos

JAVIER GONZÁLEZ NAVARRO
MADRID

Representantes de la patronal y de los sindicatos están ultimando las negociaciones para cerrar el III Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva que debía haber entrado en vigor el pasado día 1 de este mes tras caducar el que ha estado vigente en el periodo 2012-2014. Ambas partes intentan cerrar el mismo esta semana o en los primeros días de febrero. En cualquier caso, no hay una fecha límite.

Como era de esperar, el principal escollo está siendo la revisión salarial que recomendará el nuevo acuerdo. Fuentes conocedoras de las negociaciones han explicado a ABC que mientras los sindicatos pretenden recuperar rápidamente el poder adquisitivo perdido por los trabajadores durante los últimos años, la patronal plantea una revisión al alza, pero suave, de los salarios. Así, se está discutiendo en estos momentos un incremento de, como mínimo, el 0,6% para 2015 y del entorno del 1% para 2016.

Hay que recordar que las subidas recomendadas en el II Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva fueron del 0,6% para 2014 y 2013 y del 0,5% en 2012. Desde la CEOE piden «cautela» en los incrementos de los salarios porque «en uno o dos años no podemos recuperar siete años de durísima crisis», afirma una fuente de la organización.

IPC y productividad

Además de no ponerse de acuerdo en el fondo de la revisión salarial, patronal y sindicatos discrepan también en las formas. La CEOE entiende que la fórmula aplicada en el anterior acuerdo, con unos baremos, fue muy útil y ha sido seguida en el 95% de los convenios colectivos. CC.OO. y UGT insisten en que no deben fijarse unos números u horquillas, sino un mecanismo de revisión ligado a diversos indicadores, como pueden ser la inflación y la productividad.

La CEOE entiende que vincular los salarios al IPC es volver a situaciones de hace muchos años, con el agravante de que en estos momentos la inflación en nuestro país está en negativo (-1% en 2014). La patronal afirma

Diferencias

La patronal desea baremos

La CEOE quiere mantener en el nuevo acuerdo el sistema de baremos u horquillas que se establecieron en 2012 para que cada sector elija lo que más le interese. Además, entiende que lo mejor sería ligar los incrementos salariales al PIB.

Los sindicatos, nada de dígitos

CC.OO. y UGT no quieren que se repita en el nuevo acuerdo el mecanismo de establecer unos mínimos y unos máximos en las revisiones salariales. Nada de números. Quieren dar más protagonismo a la negociación sectorial y vincular los incrementos a índices como la inflación y la productividad.

que tanto el IPC como la productividad son indicadores muy volátiles y recuerdan que hay sectores donde la productividad es muy elevada porque se ha destruido mucho empleo. En su opinión, la revisión salarial debería vincularse fundamentalmente al PIB (Producto Interior Bruto), pues es el indicador que mejor refleja la situación del país. «Si la economía va bien, va bien para todos, empresarios y trabajadores», subrayan. Esta propuesta tiene a su favor que el PIB de nuestro país está registrando importantes incrementos. Si el año pasado ha subido aproximadamente un 1,4%, el ministro de Economía, Luis de Guindos, dijo esta semana que no es descabellado pensar que la economía española crezca un 3% en 2015. «Los mecanismos que proponen los sindicatos no son asumibles», afirman las citadas fuentes de la patronal.

En el II Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva 2012-2014 ya se vinculaba la revisión salarial del último año al Producto Interior Bruto. «Si el incremento del PIB a precios constantes en 2013 es inferior al 1%, el aumento salarial no excederá el 0,6%. Si el incremento del PIB es superior al 1% e inferior al 2%, el aumento salarial no excederá el 1%. Si alcanza o supera el 2%, el aumento salarial no excederá el 1,5%». Curiosamente, también se ligaba el incremento de los salarios de 2012 al IPC y al petróleo. «El aumento de los sa-



DE SAN BERNARDO

La reforma laboral dispara los descuelgues salariales en las pymes

► Más de 5.300 empresas se han desmarcado de los convenios desde que entró en vigor en 2012

SUSANA ALCEGA
MADRID

Desvincularse del convenio colectivo se está generalizando entre las empresas españolas, especialmente entre las más pequeñas (las pymes). Los convenios pierden peso hasta el punto de que la inaplicación de las cláusulas salariales se ha disparado. Cada vez son más las empresas que deciden desmarcarse de los incrementos salariales pactados en convenios de ámbito superior y que, por lo tanto, son de aplicación obligada.

Permitir este supuesto fue uno de los objetivos de la reforma laboral, cuyo espíritu fue hacer del despido el último recurso. Se pusieron en el mercado altas dosis de flexibilidad y se buscó que el empresario pudiera modificar unilateralmente las condiciones laborales y recortar los salarios de sus empleados si con ello evitaba las extinciones de empleo, los despidos.

La idea era permitir que una empresa que se encuentra en situación de dificultad deje de aplicar el convenio, sobre todo las subidas salariales previstas en pactos de ámbito sectorial, y de preferencia a los acuerdos firmados en las empresas, tal y como está ocurriendo en la práctica.

La inaplicación de convenios colectivos o descuelgues era residual en las relaciones laborales hasta que en el año 2012 se aprobó la reforma laboral y no parece que vaya a ser algo coyuntural en respuesta a la crisis. A la vista de los datos, todo indica que será una práctica habitual en las empresas en un nuevo marco de relaciones laborales en continua transformación.

Empresas en dificultades

Si entre marzo y diciembre de 2012 (la reforma entró en vigor en julio) fueron 748 sociedades las que no aplicaron el convenio por razones económicas —lo que afectó a 29.352 trabajadores—, el año pasado se llevaron a cabo más de 2.000 descuelgues de convenios por 1.831 empresas distintas —una misma empresa puede haber llevado a cabo varios descuelgues— que afectaron a 66.203 trabajadores, según refleja el balance de negociación colectiva que ha elaborado la CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales).

De estos datos se desprende que

Condiciones de trabajo inaplicadas



FUENTE: CEOE

Las regulaciones de empleo caen un 52,47%

En 2014 la economía creó empleo por primera vez en siete años y las regulaciones de empleo se frenaron en seco. En los diez primeros meses del año el total de trabajadores afectados por ERE descendió en un 58,47%. Las empresas optaron por reducir contratos antes que despedir. Así, los empleados afectados por suspensión de contrato disminuyeron en un 60,54% y afectaron a 74.328 trabajadores, los de reducción de jornada laboral cayeron un 58,93% y afectaron a 26.669 empleados, y los de extinción un 51,33% para 28.712 empleados.

Entre las causas alegadas en los ERE (Expediente de Regulación de Empleo) siguen predominando las económicas y dentro de ellas las pérdidas actuales. Y por regiones, el mayor volumen de afectados por ERE estuvieron en Madrid, seguido de Cataluña, Andalucía, Comunidad Valenciana y País Vasco.

Cuatro causas Se puede descolgar de un convenio por causas económicas, productivas, técnicas y organizativas

desde la entrada en vigor de la reforma laboral se depositaron ante las autoridades laborales un total de 5.333 descuelgues, que afectaron a 255.105 trabajadores. El 64,30% de ellos fueron de cuantía salarial exclusivamente para casi 40.000 trabajadores y la mayor parte de esos «incumplimientos» de convenios colectivos (95,80%) se han resuelto con acuerdo en el periodo de consultas entre la empresa y los representantes de los trabajadores.

La mayoría de los empleados afectados por inaplicaciones de convenio en 2014 pertenecen al sector servicios, en concreto el 74,65% del total y muy especialmente se produjeron en pequeñas empresas. El 41,26% de los empleados afectados fueron en empresas de 250 trabajadores o más, frente al 83,40% de empresas con una plantilla entre 1 y 49 empleados, según el informe elaborado por la patronal que preside Juan Rosell.

Causas previstas

La legislación prevé cuatro causas para que una empresa pueda descolgarse de un determinado convenio colectivo: económicas, técnicas, organizativas y productivas. Y se entiende que concurren causas económicas cuando de los resultados de la empresa se desprenda una situación económica negativa, en casos tales como la existencia de pérdidas actuales o previstas, o la disminución persistente de su nivel de ingresos ordinarios o ventas.

En todo caso, se entenderá que la disminución es persistente si durante dos trimestres consecutivos el nivel de ingresos ordinarios o ventas de cada trimestre es inferior al registrado en el mismo trimestre del año anterior.

España perderá casi 100 millones si no agiliza los planes de su red natural

► Bruselas abre expediente informativo después de que las comunidades hayan incumplido el plazo que acabó en 2014

► El posible inicio de un procedimiento de infracción podría afectar a especies como el oso, el lince o el águila imperial

ALEJANDRO CARRA
MADRID

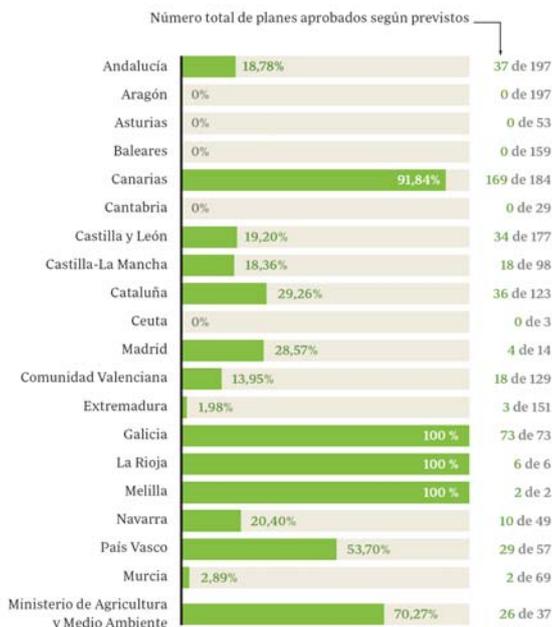
La naturaleza no tiene precio, o sí. Más de 6.000 millones de euros en el caso de Europa y 1.556 millones si hablamos solo de los costes directos de gestión en España de la Red Natura 2000, la joya de los espacios naturales. Por eso, en su estrategia para 2020, la UE reclama a los estados miembros un esfuerzo para financiar la conservación de la biodiversidad, marcando como un objetivo prioritario la plena implantación de esta red europea. Y buena parte de la cofinanciación que ofrece la UE para conservarla podría estar en riesgo si la Comisión Europea abre finalmente un expediente de infracción a España por el incumplimiento reiterado de las comunidades autónomas en la elaboración de los planes de gestión de esos espacios naturales.

Hace apenas dos semanas, y tras dos años y medio de trabajo, el Ministerio de Medio Ambiente y la Fundación Biodiversidad publicaron el Marco de Acción Prioritario (MAP). En el documento se especifican todos los fondos comunitarios a los que España puede acceder para conservar la Red Natura 2000, que en nuestro país alcanza el 27% de la superficie nacional, convirtiéndose en el que más aporta a esta figura de protección de los espacios naturales europeos. Pero, aunque los instrumentos de financiación están identificados en el MAP, las comunidades no han hecho su parte con los obligatorios planes de gestión de Red Natura 2000, que es a donde, por ejemplo, entre 2007 y 2013 fueron a parar más de 100 millones de euros de los fondos LIFE aprobados para España.

No cumplen los requisitos

Juan Carlos Atienza, coordinador del Área de Naturaleza de SEO/BirdLife, advierte de que «la aprobación del MAP ha sido muy importante, porque recoge las prioridades y de dónde viene la financiación. Pero son las comunidades las que deciden qué hacer exactamente con ese dinero. Y si no tienen los planes de gestión, no podrán usarlo. Ahora las comunidades están intentando aprobar precipitadamente los planes; tanto, que muchos no cumplen los requisitos de la UE porque ni tienen los contenidos mínimos que marca la UE ni se están respetando los plazos de información pública».

Situación de los planes de gestión de lugares del Plan Natura 2000



Fuente: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente

Para las organizaciones conservacionistas, este incumplimiento de las comunidades es muy grave. Muchos proyectos españoles vinculados a los Fondos LIFE podrían quedarse en el aire, y hablamos de que la dotación aprobada para el periodo 2014-2020 es de 3.456,7 millones de euros, a repartir, eso sí, entre todos los proyectos presentados por los países miembros y aprobados por Bruselas. En cualquier caso, nuestro país es uno de los principales receptores de estos fondos y en el tramo 2014-2017 ya hay asignados para España casi 75 millones de euros. Pero hasta la fecha nuestro país siempre aumentaba a posteriori esa cantidad porque el remanente de los países que no cumplían los requisitos iba a un fondo común al que accedíamos pese a haber alcanzado el tope de nuestra asignación por la calidad de nuestros proyectos.

«Una irresponsabilidad»

Con un procedimiento de infracción en curso por no tener los planes de gestión, esa situación favorable para España podría revertirse, porque en las condiciones se refleja la obligación de cumplir el marco normativo de la UE. No solo eso, el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (Feader) y el Fondo Europeo de Desarrollo Rural (Feder) también dedican partidas al epígrafe de medio ambiente. Pero, como asegura Atienza, «ahora que hay que aprobar los Feader, como no están los planes de gestión de Red Natura, el dinero que podría haber ido a estos espacios naturales acabará en otras cosas».

Guillermo Palomero, presidente de la Fundación Oso Pardo, también comparte esa preocupación. «Con la crisis, las comunidades han disminuido su capacidad y, en nuestro caso, los fondos comunitarios son fundamentales para seguir trabajando con el oso cantábrico y en Pirineos. Comprometer ahora todo ese esfuerzo es una irresponsabilidad. Habría serias dificultades para la conservación de especies como el oso, el águila imperial o el lince. Por ejemplo, en Cantabria, no hay aprobado ni un solo plan de gestión de Red Natura».

Los planes de gestión debían haber estado elaborados inicialmente en 2010. Pero a principios de enero, según reconocen desde el Ministerio de Agricultura y Medio Ambiente a ABC, solo estaban aprobados el 40%. Desde la Comisión Europea confirman que el plazo definitivo «para poner en marcha los planes de gestión de la red Natura 2000

**Los proyectos exigidos
Debían estar listos en 2010 y
el límite definitivo expiró el
pasado año, pero solo se ha
aprobado el 40%**

expiró el 31 de diciembre de 2014». Por eso, tras haber abierto un expediente de información ante una posible infracción, desde WWF temen que la Comisión «ya esté redactando la carta de emplazamiento» que abriría formalmente el procedimiento de infracción y que esta llegue, según adelantan otras fuentes, entre febrero y marzo. De momento, la Comisión, en respuesta a ABC, prefiere poner el acento en que «el objetivo es salvaguardar la naturaleza mediante el cumplimiento de la legislación europea», algo que es evidente que está en duda, a la luz del «expediente piloto EU 4995/13/ENVI», referido al incumplimiento de plazos de España con la Red Natura 2000.

Los caminos que siguen los procedimientos de infracción abiertos por la Comisión son complejos, y con plazos difíciles de prever. Pero la dinámica general es que tras enviarse la carta de emplazamiento, que implicaría la apertura formal del procedimiento de infracción, en caso de no satisfacerse las exigencias de Bruselas, el caso podría acabar en el Tribunal Europeo de Luxemburgo y en una sanción millonaria para España. Pero todo ese proceso puede dilatarse. El subdirector general de Medio Natural, Miguel Aymerich, en conversación con ABC, tiene una visión más positiva. «Es cierto que vamos con retraso, como le ocurre a la mitad de los estados miembros, pero el porcentaje de superficie que tiene España es mucho más alto. Hemos hecho una apuesta por la conservación que otros países de nuestro entorno no han hecho. Se trata de un trabajo muy importante en un momento difícil. En poco tiempo, si nada se tuerce, podríamos tener el 75% de Red Natura cubierta por planes de gestión; y eso es lo que estamos haciendo ver a la Comisión. Los procedimientos de infracción llevan su tiempo, podemos estar hablando de tres años, y para entonces seguro que lo hemos solucionado».



El oso es una de las especies que dependen de los fondos europeos para su conservación

Quejas de los habitantes de las zonas afectadas

«Los programas se hacen a espaldas de la población rural»

A. C. MADRID

Otro de los problemas de la precipitación en la elaboración de los planes de gestión de los espacios incluidos en la Red Natura por parte de las comunidades es el de los pagos compensatorios a los propietarios de los terrenos. La abogada especializada en medio ambiente Pilar Martínez lleva varios casos de este tipo en los tribunales. Y explica a ABC que «en comunidades como Asturias, el 95% de los terrenos de la Red Natura son privados, y a sus dueños se les imponen restricciones en el uso de sus propiedades que no están siendo

compensadas, aunque hay sentencias del Tribunal Supremo de 2013 que obligan a aprobar un presupuesto concreto para esas indemnizaciones. Pero como no hay planes de gestión, no pueden reflejarse esas partidas, ni pedirse las subvenciones a la UE; con lo que al final, toda la carga de la conservación recae sobre los residentes y los propietarios, a cambio de nada». Solo en el Principado, afirma Juan Ramón Campo, de Foro Asturias, «se han presentado miles de alegaciones». Este licenciado en Derecho y técnico superior en gestión de Medio Ambiente asegura que

«nadie está en contra de la Naturaleza, mientras no te suponga que te quiten lo que tienes. Pero si resulta que en los planes de gestión se aprueban unas cantidades para indemnizaciones que luego no figuran en los Presupuestos Generales de las comunidades, es como si no existiesen. Por eso hemos denunciado a la UE que los programas de desarrollo rural se han hecho de espaldas a la población».

No compensar a los que viven en los espacios de la Red Natura es algo que preocupa a organizaciones conservacionistas como WWF (antigua Adena), que confirman que por este motivo están detectando «una corriente de oposición a la Red Natura por lo mal que se ha hecho, al contrario de lo sucedido con los Parques Nacionales, donde los habitantes sí han percibido los beneficios».

**Descubre la solución
revolucionaria
para mejorar tu
calidad de vida**



Llama sin compromiso
900 37 47 57
www.salvaescaleras.com

Con las sillas salvaescaleras de ThyssenKrupp Encasa, podemos mejorar nuestra calidad de vida y disfrutar de nuestro bienestar. Además, la instalación no necesita obras y se integra en nuestro hogar sin alterar la decoración.

Nos acercamos a cierta edad en la que notamos que nos cuesta subir y bajar escaleras en casa.
Los especialistas en Salvaescaleras

ThyssenKrupp Encasa
Vida en movimiento



RECIBE TU CATÁLOGO GRATIS EN CASA
Envía este cupón por correo a ThyssenKrupp Encasa, C/ Haya 4, 28044, Madrid. ABC 91/19

Nombre y Apellidos _____
Calle _____ C.P. _____
Teléfono _____ Email _____

Contenido a 0€ sujeta por la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal. admitiré el derecho de acceso, modificación, y supresión de sus datos personales.

La destilería, situada en Las Rozas, ofrece un producto de elaboración artesana a partir de alcohol de uva

La «santamania» por el vodka y la ginebra

IGNACIO S. CALLEJA
MADRID

A lcanzar lo exclusivo y singular con el espíritu de los antiguos maestros destiladores es la «santa manía» de Javier, Víctor y Ramón, cabezas del proyecto, cuyo empeño y trabajo artesanal han generado un vodka y una ginebra que, destacan orgullosos, se distinguen por ser «genuinamente diferentes».

Santamania, cuyo nombre obedece a esa obsesión positiva, es una microdestilería situada en Las Rozas que ofrece un producto «de calidad, artesano y 100% natural» gracias a un proceso de elaboración único en España. Esta tarea se realiza con el mimo y delicadeza de una mano femenina: Vera. Así es como en esta pequeña empresa llaman cariñosamente a su alambique, de cobre, como requiere un estilo clásico, y fabricado en Alemania con un diseño exclusivo para tal caso.

El proceso arranca con la selección de la uva con la que, posteriormente, se produce el alcohol, algo único ya que en el 95% de sus homólogos se utiliza de cereal. Después, éste se rectifica y Vera lo convierte en un alcohol de 96°, tratado nuevamente entre las seis placas de cobre del alambique y transformado en vodka puro. Para concluir, se hidrata con agua de galería volcánica que se transporta desde Tenerife. Así, a partir de un Vodka premium, especial porque es español y porque no está filtrado y mantiene intactas las propiedades de la uva, se inicia la elaboración de la ginebra, el destilado estrella de Santamania.

En el mercado desde hace seis meses, su secreto, más allá del alcohol de uva, está en los botánicos empleados, de origen natural y seleccionados manualmente. «No existen elementos artificiales, todo es natural por defecto», sostienen Javier Domínguez y Víctor Fraile, responsable de negocio y maestro destilador, respectivamente.



Enebro, canela, cilantro, cítricos y así hasta quince elementos son añadidos progresivamente en una maceración que dura entre 4 y 24 horas. Una vez que Vera ha vuelto a actuar y la ginebra ha reposado por primera vez, el proceso encara su recta final con un metódico trabajo de hidratación, que, como en el caso del Vodka, rebaja su graduación con el agua volcánica. Sólo queda la aireación y trasiego, que se repite varias veces antes de su maduración, que alcanza los 30 días.



BELEN DÍAZ

Vera, delicadeza femenina

El alambique de cobre macizo que utiliza Santamania, capital en su proceso de destilación clásico, ha sido bautizada como Vera por los miembros de la empresa



El carácter personal y exclusivo de Santamania se refleja en la forma de la botella, similar a la de un vino en homenaje a la cultura española y a la uva empleada; y en cada ilustración de la misma, todas con un significado personal a nivel individual y colectivo.

«Múltiples opciones»

El trío de amigos, involucrados en este «sueño» por gusto y cabezonería, coincide en que las características de su ginebra, reconocida como la segunda

mejor de Inglaterra en su versión «Reserva» permiten «múltiples opciones» en su preparación, con tantas posibilidades como ingredientes contiene.

Santamania, que nace con la premisa de «oler bien, saber bien y sentir bien», está destinada a satisfacer el gusto de paladares exigentes. Con una tirada de no más de 300 botellas por destilación, se comercializa en restaurantes y tiendas gourmet con un precio de 38,90 euros en el caso de la ginebra y de 34,50 en el del vodka.

**COMPRAMOS EDIFICIOS
RESIDENCIALES EN MADRID
CON Y SIN INQUILINOS**

DISCRECIÓN - PAGO AL CONTADO


SPAIN EQUITY
— REALTY GROUP —

TELÉFONO: 916.574.416
www.spainequity.com

Paul Robbins, director del Instituto Nelson de Ecología Política



VICTORIA AMELA IMA SÁNCHEZ LLUÍS AMIGUET

Tengo 47 años: ni tan viejo ni tan joven como para pensar en ellos. Vivo en Wisconsin, donde nuestro instituto aboga por sustituir las reservas naturales por la convivencia de especies salvajes, rancheros y vecinos también en las ciudades. Colaboro con la red Entitle de la UAB

“Plantar césped es ecológicamente estúpido”



LAURA GUERRERO

Sabe cuál es el mayor cultivo de EE.UU.?

¿Maíz? ¿Trigo? ¿Patatas?

Césped. La superficie de EE.UU. ocupada por ese aburrido, caro, hortería y ecológicamente absurdo monocultivo es mayor que el estado de Michigan.

¿Por qué les gusta tanto?

Hemos hecho encuestas, y resulta que quienes plantan césped odian malgastar –y pagar– pesticidas, fertilizantes, segadoras y toneladas de agua por lucirlo en el jardín.

Entonces, ¿por qué lo plantan?

Porque, si no, los vecinos les demandan por alterar la estética del vecindario. El césped bien cuidado integra al vecino, porque invierte tiempo y dinero en su casa y el barrio.

¡Vaya tontería!

Pero degrada el equilibrio ecológico. Tanto, que en Las Vegas el Ayuntamiento paga una buena suma al propietario por cada metro cuadrado de césped que arranque.

¿Qué tiene usted en su jardín?

Vivo en Arizona y planto preciosos cactus que atraen a ardillas gigantes y a coyotes como los de los dibujos animados. Tras las lluvias, gozo de sus floraciones deslumbrantes, que alimentan a diversos insectos y pájaros.

Parece mucho más gratificante.

Por eso luchamos en todo el mundo contra la cultura del césped impuesta por el culto anglosajón, dominante entre las clases medias y altas, al golf, el críquet y la hierba.

Detrás de toda cultura hay un negocio.

El lobby del césped factura 9.000 millones al año en productos para cuidarlo, por eso desacredita la biodiversidad local invirtiendo fortunas en anuncios antimaleza.

¿Y les están ganando?

En el Oeste empezamos a derrotarlos, porque los vecinos más avanzados están dejando de plantar hierba y optan por especies locales. Espero que aquí, en este clima mediterráneo, no caigan en el culto al césped.

Por aquí aún es símbolo de estatus.

Con el maravilloso sotobosque, flora, árboles que tienen y toda su fauna... ¡Por Dios! Dejen el césped para las malas películas!

Hace un siglo el payés se hubiera enfadado si plantabas hierba en el huerto.

¡Hay que volver al huerto! Y mejor al de los olivos, encinas, vides, carrascales... Bello y productivo. ¡Sin necesidad de riego!

¿Cuál es el último espacio virgen?

No queda ninguno desde la revolución industrial: olvídense de pensar en la posibili-

Yogui en el jardín

Robbins ha estudiado la reintroducción del tigre –un éxito– en la superpoblada India, donde las panteras conviven sin problemas con los humanos. Desde el Instituto Nelson es un pionero de la superación de los parques nacionales y su sustitución por una progresiva convivencia sin límites entre animales salvajes, granjeros y ciudadanos. Habrá conflictos, reconoce, pero aprenderemos a gestionarlos como se gestiona ya la cohabitación de osos, lobos, zorros y coyotes con los habitantes de los estados vecinos al nuevo y superextendido Gran Yellowstone. De momento, Robbins disfruta de los coyotes de su barrio, y nosotros empezamos a acostumbrarnos a los jabalíes del nuestro.

dad de una isla virgen de vida salvaje intacta, que además fue inventada precisamente durante la revolución industrial...

¿Quién inventó las reservas naturales?
Ante los destrozos de la industrialización, los conservacionistas americanos, por cierto cazadores, intentaron defender santuarios como Yellowstone –allí logramos salvar al bisonte–, y después Europa nos siguió.

¿Se puede ser cazador y ecologista?
Nuestros cazadores responsables y concienciados son los mejores gestores de los conflictos entre la vida salvaje y los ciudadanos.

Yellowstone aún es una maravilla.
Pero ya no es reserva ni salvaje. La mayor amenaza para sus especies protegidas hoy son los atropellos de automóvil. Hoy ya hemos superado el concepto de reserva y avanzamos hacia el Gran Yellowstone, un área cada vez mayor en la que conviven rancheros, ciudadanos y especies salvajes.

¿Bisontes, lobos y osos en las ciudades?
¿Es el futuro! Prepárese para vivir en ciudades con ciervos, jabalíes, ardillas, águilas, halcones y todo tipo de aves rapaces, coyotes, tal vez lobos y seguro que zorros...

¿Lobos y osos de buenos vecinos?
¿Por qué no? En la superpoblada India se está reintroduciendo con éxito el tigre –una cohabitación difícil, pero posible– y con gran éxito la pantera, más habituada al hombre. En todo EE.UU. avanzamos en la línea de extender las grandes reservas y que las especies salvajes convivan con nosotros...

Aquí los jabalíes ya no son noticia.
Mi perro se lanza tras los coyotes, en mis paseos por las afueras de la ciudad, y los lobos y los bisontes hace tiempo que toleran al hombre. Los gamos son una plaga, y no le hablo de Yellowstone sino de mi ciudad...

Algún problema causarán.
Simplemente se trata de gestionar políticamente los conflictos que surgen en esa convivencia con especies que eran salvajes y ahora serán vecinas urbanas. No es una opción: es la única posibilidad de mantener la biodiversidad y no es una isla.

Habrà quien se oponga a ese modelo.
Durante años los mayores enemigos de los ecologistas eran los rancheros ganaderos...

¿Por qué?
Talaban bosques, ponían vallas, desviaban ríos y... Hasta que un día los verdes descubrieron que había algo mucho peor...

¿...?
¡Los millonarios californianos! Compraron los ranchos y plantaron en ellos césped y campos de golf. De pronto, los ecologistas recogían dinero para subvencionar a los rancheros y que no vendieran sus tierras.

Esa es otra película.
Más realista. Son mejores las vacas que una galería comercial, y hoy sabemos que podemos arbitrar con éxito la convivencia de vacas, rancheros, osos y lobos.

LLUÍS AMIGUET

HISTORIAS DEL MUNDO

Los detectives de la miel



CHINA PHOTOS / GETTY IMAGES

ALBERT MOLINS RENTER
Barcelona

La miel es lo que se conoce hoy en día como un superalimento. Tiene propiedades antibióticas, ayuda a prevenir alergias, suaviza la garganta cuando la tenemos irritada, nos ayuda a dormir a pierna suelta, nos da energía y hasta se recomienda en caso de haber bebido alcohol en exceso. Es además un alimento que se consume desde tiempos prehistóricos y cuya producción y consumo se extiende por casi todo el planeta, pues excepto en la Antártida, las abejas vuelan en todos los hábitats en los que hay plantas y flores.

Se calcula que cada estadounidense consume algo más de medio kilo de miel al año. El 70% se importa. En el 2001 el Departamento de Comercio triplicó el valor de las tasas de la miel china, después de que los productores de Estados Unidos se quejaron de que los chinos estaban inundando el mercado con su miel más barata. Inmediatamente bajaron las importaciones procedentes de este país, pero, sospechosamente, aumentaron las procedentes de otros países

China dulce. Un apicultor inspecciona un panel de abejas en la provincia de Qinghai. China produce unas 200.000 toneladas de miel al año.

Un laboratorio contra el fraude de la importación de miel china



del Sudeste Asiático. Por ejemplo, y según declaraciones de la Asociación de Productores de Miel de Estados Unidos a *The New York Times*, los apicultores malayos sólo tienen capacidad para producir algo más de 20.000 kilos de miel al año y en cambio llegaban al mercado estadounidense se más de 1.600.000 kilos desde Malasia.

Lo que estaba sucediendo es fácil de imaginar: China mandaba desde puertos como Shanghai o Busan (Corea del Sur) toneladas de miel a otros países, etiquetada como procedente de esos países, para que fuera exportada a EE.UU. y evitar los costosos aranceles. Es lo que se conoce como *transshipping*. De hecho, a veces, no era ni miel de verdad, sino un sucedáneo a base de edulcorantes de maíz y arroz, con lo que al fraude aduanero se unía el fraude alimentario. En el 2003, las autoridades chinas habían alertado a su propia población sobre ese engaño.

Los importadores también empezaron a jugar sus cartas y en el 2006 comenzaron, precisamente, a cortar la miel con sirope de

En el 2008 ya se podía precisar al 90% el país de procedencia de la miel que llegaba a las aduanas de EE.UU.

arroz rico en fructosa y a disfrazar miel auténtica como miel mezclada con melaza, que paga la mitad de impuestos al llegar a las aduanas. A simple vista, e incluso cuando se prueba, es imposible de saber si es o no miel de verdad.

Con los que no contaban los apicultores chinos ni lo importadores estadounidenses era con el superlaboratorio del Customs and Border Protection (CBP), en Savannah, capital del estado de Georgia. Una vez existió la sospecha, los químicos del laboratorio empezaron a analizar con el espectrómetro de masas miles de muestras procedentes de muchos puertos del Sudeste Asiático y en el 2008 ya pudieron demostrar, con una precisión del 90%, que la miel que llegaba de Filipinas, Tailandia y Rusia había sido producida en China, lo que permitió a las autoridades federales imputar a tres grandes importadores estadounidenses por haber comprado miel china de forma fraudulenta y haber evitado el pago de 180 millones de dólares en tasas aduaneras.

A partir de aquí, empieza un entretenido juego del gato y el ratón entre la tecnología de los analistas del CBP y la astucia y los conocimientos milenarios de los apicultores chinos. Si el CBP detectaba que la miel china contenía trazas de cloranfenicol, un antibiótico, los chinos dejaban de usarlo inmediatamente. Si la miel se cortaba con siropes y melazas, en el CBP desarrollaban técnicas capaces de detectar altos contenidos de polen, señal inequívoca de que lo analizado era miel legítima.

En el 2012, los responsables del CBP decidieron ir a los países de origen y tomar muestras de los suelos en los que se producía la miel, analizarlos e incluir los resultados en una base de datos. Los análisis químicos más sofisticados pueden tener sus límites, pero de momento, los detectives de la miel no cejan en su empeño.

MUNDO EMPRESARIAL

UNÍSONO

La firma incorpora a 60 trabajadores nuevos

■ La empresa Unísono, que presta desde Barcelona servicios a compañías del comercio, la automoción, el consumo, las telecomunicaciones y los seguros, incorporará a 60 personas a su oficina de Barcelona. La Generalitat, que ha prestado asesoramiento a la empresa para que invirtiera en Catalunya, ha precisado que Unísono ya tiene actualmente 116 empleados en Barcelona. / Agencias

NISSAN

La empresa hace fijos a 170 empleados de Barcelona

■ Un total de 170 trabajadores temporales de la planta de Nissan en la Zona Franca de Barcelona pasarán a tener un contrato indefinido en la automovilística antes de empezar el mes de febrero, según fuentes de la compañía. En concreto, la dirección se ha comprometido a hacer 100 contratos indefinidos a tiempo completo y 70 fijos discontinuos como establecía el plan de competitividad. / E.P.



LAURA GUERRERO / ARCHIVO

La planta de Nissan en Barcelona

ICF

El banco presta 200.000 euros a Gym for Less y Geenapp

■ El Institut Català de Finances (ICF) ha concedido dos préstamos participativos de 100.000 euros a las *start-up* catalanas Gym for Less y Geenapp a través de una cofinanciación público-privada con redes de inversores privados. La plataforma web y móvil Gym for Less comercializa accesos a gimnasio. La plataforma Geenapp de promoción de aplicaciones ha recibido otros 100.000 euros. / EP

La empresa estatal Chinalight abre oficina en Barcelona para impulsar la exportación

Puerta abierta a China

AINZANE GASTESI
Barcelona

La empresa estatal Chinalight, dedicada a la importación de productos de consumo, entra en el mercado español con la apertura de una oficina en Barcelona con el objetivo de captar proveedores de bienes para distribuir en el inmenso mercado chino. La oficina de Barcelona, gestionada por la empresa Xianxing Spain, con dos socios chinos y un socio local, será la encargada de seleccionar proveedores tanto en el mercado español como en otros países del sur de Europa, como Portugal, Francia, Italia y Grecia.

“Los consumidores chinos están ávidos de productos importados, sobre todo en los sectores de la alimentación y bebidas, y también en bebé y en higiene y cosmética femenina”, explica Jaime Diéguez, director de operaciones de Xianxing Spain, que cuenta con diez personas en su oficina barcelonesa. Chinalight abrió una primera oficina en Alemania en el 2007 para importar vinos locales, y tiene una segunda en Sudáfrica.

Diéguez asegura que Chinalight ofrece grandes oportunidades a las empresas, ya que “no es un mero intermediario, sino que compra los productos con todas las garantías y posteriormente se encarga de la distribución y la promoción”. La empresa gubernamental tiene una red



MANE ESPINOSA

Jaime Diéguez, director de operaciones de Xianxing Spain, en la oficina de Barcelona

Xianxing Spain ha firmado acuerdos con 20 empresas y prevé superar las 150 el primer año

prevé la venta a través de 2.000 establecimientos de Cofco, la corporación estatal de alimentación más importante de China, y su tienda online, Womai.com, que dispone de 65.000 metros cuadrados de almacén en la nue-

Además, el proyecto participa en la nueva plataforma MIG, creada para la distribución y promoción de productos importados a través de un *showroom* y una red de tiendas en las 30 ciudades más importantes del país.

“La ventaja para las empresas locales es que nosotros nos encargamos de todo el proceso y la empresa sólo tiene que abonar costes operativos en el momento de la compra”, explica Jaime Diéguez. Las empresas deben firmar contratos a cinco años, con uno para testar el pro-

yecto, según aseguran desde la empresa. Xianxing Spain, que ha firmado ya acuerdos con 20 empresas, prevé captar unas 150 durante su primer año.

El proyecto se presenta en sociedad esta mañana en la Llotja de Mar de la Cambra de Comerç de Barcelona con la asistencia de los representantes de la empresa, el cónsul general de China en Barcelona y Miquel Valls, presidente de la Cambra de Comerç. Al acto asistirán más de 70 empresas locales, catalanas y españolas, interesadas en colocar sus productos en el

Abertis agrupa en una nueva empresa sus concesiones con la Generalitat

E. MAGALLÓN Barcelona

El grupo de infraestructuras Abertis ha reordenado la configuración de sus empresas en España en función del ente que otorga la concesión. Por eso la semana pasada se publicó en el Registro Mercantil la constitución de la Societat d'Autopistes Catalanes que colgará de Abertis Autopistas España.

En la nueva sociedad se incluirán las concesiones que dependen de la Generalitat como Autocat, Invicat o la que gestiona el túnel del Cadí. En cambio, las sociedades que dependen del Ministerio de Fomento, como Acesa, Iberpistas, Aumar o Aulesa, seguirán colgando directamente de Abertis Autopistas España. Fuentes del grupo que dirige Francisco Reynés explicaron que la medida no tiene ningún impacto económico y obedece exclusivamente a una reordenación interna.

El grupo de infraestructuras ha puesto en marcha su nuevo plan estratégico para tres años que incluye, entre otras medidas, sacar a bolsa su división de telecomunicaciones. La nueva empresa que se colocará en el mercado está compuesta por una red de 7.700 torres de telecomunicaciones y no incluye la participación en Hispasat. Precisamente la compañía está pendiente de la adjudicación de un paquete de 6.300 torres de Wind en Italia, a la que se ha presentado. El ganador de la puja se podría hacer pú-

II. ECONÓMICOS

CincoDías	<ul style="list-style-type: none">➤ Alimentación y coches locomotoras del crecimiento➤ Entrevista Pte de BP: "La bajada del crudo es terreno abonado para fusiones y adquisiciones"➤ La RSC la compañera de viaje de las empresas
elEconomista	<ul style="list-style-type: none">➤ Agricultura invierte en modernizar el regadío en Jaén. / Lactalis niega la venta con pérdidas que ha denunciado UPA➤ Atenas abre la veda del año electoral que definirá parte del futuro de la UE➤ Café and Té tiene aún potencial de crecimiento➤ Cascajares sube sus ventas un 30% y se sitúa en niveles anteriores a la crisis➤ Después de más de 300.000 mill en ayudas el país está peor que antes➤ Entrevista Pte Cámara de comercio Hispano-Israelí, el interés que exige Hacienda es imposible de asumir en innovación➤ Los griegos desafían al euro y votan un gobierno contrario a la austeridad➤ Susana Díaz comunica a IU que rompe el pacto y adelanta las elecciones a marzo➤ Syriza promete renegociar la deuda pero sin salir del euro
<u>Expansión</u>	<ul style="list-style-type: none">➤ Aproveche el potencial de una gran superficie➤ Cataluña. El primer curso de la Wine Bussiness School de Vilafranca del Penedés➤ Entrevista a Alfredo Barral, propietario de la almazara Hacienda Quelles: "Nacimos para ser el Vega Sicilia del mundo del aceite"➤ Paella y jamón serrano en los supermercados chinos➤ País Vasco. Kutxabank abandona el capital de Bodegas Bilbaínas

SECTORES



Alimentación y coches, locomotoras del crecimiento

LA PUJANZA DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LA CONSOLIDACIÓN DE INDUSTRIAS CLÁSICAS, COMO LA AUTOMOCIÓN Y LA DISTRIBUCIÓN, ALIENTAN EL OPTIMISMO

JAVIER GARCÍA ROPERO

El recién iniciado 2015 no será un año más. O, al menos, eso han dicho los principales responsables políticos, económicos y empresariales del país. "El año del despegue", afirmaba optimista el presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, en su última comparecencia ante la prensa de 2014. Una mirada positiva a la que quizá también contribuya el hecho de que este será un ejercicio con una marcada actividad electoral, aunque algunos datos sí hacen presagiar que los buenos mensajes se traducirán en una mayor pujanza empresarial.

El primer desafío al que se enfrentan los diferentes sectores del país pasa por confirmar la buena tendencia observada en los últimos meses del año pasado. Según el PMI, o índice de gestores de compra, la encuesta que refleja el contexto en el que se mueve la industria manufacturera y que Markit realiza cada mes, "las condiciones operativas en el sector manufacturero han mejorado durante 13 meses consecutivos", y refleja un crecimiento del empleo "al ritmo más fuerte desde mediados de 2007". El autor del informe señalaba cómo "la combinación del aumento de nuevos pedidos con las perspectivas de nuevos negocios y el incremento del empleo sugiere que el crecimiento de la producción debería continuar en 2015". Además, en su análisis del sector servicios, Markit indica que la confianza de las empresas llegó en diciembre pasado hasta su máximo nivel en 92 meses,

y espera que "un entorno económico y de demanda más fuertes impulsen el crecimiento de los nuevos pedidos y de la actividad a lo largo de los próximos 12 meses".

Unas perspectivas positivas que comparten en KPMG, desde donde afirman que "las expectativas para todos los sectores mejoran con respecto al año anterior". Este optimismo se concreta, sobre todo, "en los sectores de distribución y consumo, reflejo del avance progresivo de la demanda interna", y en el "sector de tecnología, telecomunicaciones y medios y en el sector financiero". Este último se encuentra ya en disposición de ser optimista, tras concluir su largo proceso de reestructuración y saneamiento. Estas buenas expectativas se ven reforzadas, según la consultora, en aquellas industrias "que son más intensivas en el uso de energía", ya que "los bajos precios del petróleo tendrán un efecto positivo que también repercutirá en las economías domésticas". Además, Markit señala cómo las empresas de transportes y almacenamientos y las de intermediación financiera "obtuvieron los mejores resultados" en su último índice de actividad comercial, de diciembre, del sector servicios.

EL TIRÓN NAVIDEÑO

En el primero de los casos, mucho tiene que ver el aumento del comercio electrónico durante la última campaña navideña. A lo largo de ella se generaron ventas por unos 2.500 millones de euros, un 20% más que en 2013, según revela la patronal Adigital. Pese a este importante cre-

cimiento, este es uno de los sectores que aún guardan un mayor potencial: se estima que 2014 habría finalizado con un crecimiento cercano al 25%, y el previsible aumento del consumo para 2015 hace prever un nuevo aumento de doble dígito al cierre de este año, con el consiguiente beneficio para las compañías logísticas y de transportes.

El optimismo que perciben Markit y KPMG contrasta con la última fotografía de la industria publicada por el Instituto Nacional de Estadística, que refleja la situación existente a cierre de 2013. Entonces, la facturación del sector industrial había caído un 2,5%, el número de empresas se redujo un 4,6% y el personal ocupado descendió un 3,9%. Si el análisis se amplía a una comparación con 2008, el resultado es una destrucción de más de medio millón de empleos y una reducción de la cifra de negocios del 10%. Sin embargo, durante los peores años sí ha habido sectores que han sabido sortear los obstáculos y marcarse objetivos ambiciosos para el lustro que comienza.

Aquel año la industria que más creció fue la del motor. Y los datos de 2014 invitan a pensar que durante 2015 el sector de la automoción seguirá siendo uno de los más pujantes en España. Los resultados de ventas y de producción de automóviles suelen considerarse la radiografía más cercana de la situación económica, al ser una industria muy dependiente de la coyuntura, dada la gran inversión que supone la adquisición de un vehículo para la mayoría de bolsillos y porque di-

La contención salarial y la mayor flexibilidad han logrado levantar la producción de vehículos, aunque la ayuda de los PIVE seguirá siendo imprescindible algunos años más

cho desarrollo va asociado, en la mayoría de los casos, a una necesaria financiación. Entre enero y noviembre del pasado año la industria automovilística ya había producido 2,24 millones de automóviles, un 4% más que en todo 2013 y un 13,5% más que en todo 2012.

NUÉVAS INVERSIONES

El objetivo para 2014 de la patronal de los fabricantes, Anfac, se fijó en los 2,4 millones de automóviles, algo que, a falta de confirmación, se habría logrado. El diálogo entre empresas y trabajadores, que desembocó en acuerdos de contención salarial y mayor flexibilidad en las cerca de 20 fábricas instaladas en el país, ha permitido la llegada de nuevos modelos e inversiones durante el último año y medio. Esta situación, apuntan fuentes del sector, continuará durante los próximos meses y ayudará a cumplir los objetivos del Plan 3 Millones: volver a figurar entre los 10 principales fabricantes mundiales y alcanzar una cifra de producción de tres millones de unidades en tres años.

El sector, además, sigue generando una gran actividad exportadora. Hasta noviembre la balanza comercial del automóvil arrojaba un superávit de 15.148 millones de euros. Sin embargo, la recuperación del mercado doméstico sigue siendo fundamental para que el automóvil sea una de las locomotoras del crecimiento en España. Poco a poco, el mercado se levanta de una caída que en 2012 le hizo retroceder a niveles de 1986, con apenas 700.000 unidades. Si 2013 fue el año en el que se consiguió amortiguar el desplo-



Planta de fabricación del Renault Twizy en Valladolid.

me, 2014 ha sido el del inicio de una recuperación, con 855.308 matriculaciones, un incremento del 18,4%.

Siempre al calor de las ayudas de los sucesivos planes PIVE, que desde el sector se consideran imprescindibles para continuar recuperando las ventas, al menos, hasta superar el millón de unidades y llegar al entorno de los 1,2 millones, cifra considerada como un nivel normalizado del mercado. De momento, el objetivo de los fabricantes para 2015 es alcanzar entre 960.000 y un millón de matriculaciones, siempre que la economía continúe me-

Cantidad o calidad, el dilema del turismo

PALOMA G. MORENO

El turismo español encara su futuro con una decisión por tomar: resolver qué tipo de turistas quiere atraer. Durante 2014, los destinos nacionales recibieron a cerca de 65 millones de extranjeros (un 7,1% más que en 2013), que dejaron unos ingresos de 49.000 millones de euros, según la asociación turística Exceltur. Un nuevo récord de visitantes que, unido a la recuperación del turismo doméstico, hace que muchas cadenas hoteleras sean partidarias de sacrificar el modelo de volúmenes y apostar por el turismo de calidad. Esto es lo que opina, entre otros, Hugo Rovira, director general de NH para España, Portugal y Andorra. "Este modelo es pan para hoy y hambre para mañana", ya que cuando se acabe la inercia de la Primavera Árabe "jamás podremos competir en precio con ellos".

No se trata de hablar de cifras récord, dice José Luis Zoreda, vicepresidente de Exceltur, sino de "concienciarse de que solo la calidad de la oferta y la captación de turistas que gasten más en el destino conducirá a un turismo más sostenible y competitivo porque vienen más, pero cada vez gastan menos". El turismo, que representa en España en torno al 11% de PIB, ha demostrado ser el tren de la economía aún en los tiempos de crisis. Un privilegio que ahora toca seguir gestionando bien para retener a esos cinco millones de turistas prestados de los destinos árabes, sobre todo británicos, alemanes y franceses; pero no solo con el argumento del precio, señala Zoreda.

En los últimos años España ha modernizado en gran medida su oferta turística y, a juicio de Alberto Calcerrada, portavoz de Trivago en España, ha obtenido reconocimiento

internacional por la gastronomía, la cultura o las actividades deportivas y de naturaleza. Sin embargo, todavía tiene retos importantes por resolver. Repositionarse es uno de los más urgentes y para eso es imprescindible reconvertir los destinos maduros de sol y playa más deteriorados: los de Baleares, Cataluña, Levante, Andalucía y Canarias. Crear más experiencias y una oferta complementaria, porque el turista de hoy no se conforma con estar en el hotel; hacer más atractivos los destinos culturales y de interior, dinamizar sus entornos, pero también potenciar los productos y las funcionalidades online y para móvil, ya que las reservas a través de la red seguirán creciendo, pronostican en los portales eDreams y Lestbonus.

Innovación

Meliá es una de las cadenas que ha apostado por la mejora del producto, la innovación de la planta hotelera y la oferta en España, donde tiene 150 establecimientos, "para paliar la pérdida de la rentabilidad, sostenibilidad y competitividad frente a los competidores de África", explica Gabriel Escarrer, consejero delegado de la cadena. La adaptación a la nueva realidad global y digital del turismo; la mejora de la calidad de la oferta; la diferenciación y la colaboración público-privada para la reconversión de los destinos maduros, como el proyecto Calvia Beach en Magaluf (Mallorca), así como la elaboración de un plan estratégico común sobre el "destino España" para los mercados emergentes son, para Escarrer, retos claves para repositionarse.

En NH Hoteles también ha primado la oferta turística de calidad. Además de reformar gran parte de sus hoteles, entre ellos NH Calderón (Barcelona) y Aranzazu (San Sebas-

tián), ha elevado la categoría de todos sus establecimientos. Y es que como dice su director general, Hugo Rovira, "si ofreces cachahuetes, lo que vienen son monos".

Poner en valor los destinos de interior es otro reto urgente. Según relata Alberto Calcerrada, portavoz de Trivago, la empresa ha detectado que en las rutas por Europa diseñadas desde los potentes mercados norteamericano y australiano tan solo se recogen destinos como Barcelona, de vez en cuando Madrid o alguna ciudad andaluza, lo que indica el gran desconocimiento internacional de los destinos urbanos. Un desconocimiento que, en parte, también obedece a la descoordinación entre la iniciativa pública y privada.

Precisamente Barcelona es una de las ciudades españolas que recibe más turistas actualmente, lo que obedece, según Zoreda, a la labor conjunta del organismo público-privado encargado de vender el destino desde hace 20 años, inventando razones para visitar la ciudad, ya sea a través del año de Gaudí, atrayendo al turismo de compras de diseño, u otro tipo de iniciativas. Toledo es otra de las ciudades que ha despuntado en 2014 con la macro exposición de El Greco y en Madrid acaba de crearse un organismo público-privado para revitalizar su turismo.

En esta línea destaca el plan de compras que ha puesto en marcha el Gobierno español para este año, que pretende aumentar la rentabilidad del sector turístico y el comercio y captar turistas con mayor poder adquisitivo, principalmente procedentes de Rusia, Estados Unidos, China, Japón, México y Brasil, pero también de los países del golfo Pérsico,

porando y siempre que el Gobierno mantenga los planes de ayuda. De momento, el siguiente plan PIVE, el séptimo, no llegará hasta marzo.

La entrada de nueva inversión durante unos años de gran depreciación del sector ha convertido al automóvil en ejemplo de lo que debería ser la industria española dentro de ese objetivo compartido con Europa de reindustrialización, traducido en que la actividad industrial represente el 20% del PIB, frente al 13% actual. Sin embargo, para que eso pase resultará fundamental la evolución del sector con mayor ci-

fra de negocios y personal ocupado: el alimentario.

Con datos de la Federación Española de la Industria de la Alimentación y las Bebidas (FIAB), la patronal, en 2013 trabajaban en el sector una media de 439.760 personas, más del 20% del total de la industria manufacturera, y había facturado 91.903 millones de euros. En el primer semestre de 2014, la tasa de empleo había crecido un 5% y las exportaciones, un 7,6%, por encima de la media de toda la industria. Los buenos resultados y la esperada recuperación del consumo han re-

forzado su ambición. FIAB espera que, desde este año y hasta 2020, las ventas crezcan a un 4% anual, lo que permitiría alcanzar una facturación de 115.000 millones de euros ese año y crear 60.000 nuevos puestos de trabajo, sustentados además por una continua labor de internacionalización. Países como Francia, Alemania, Reino Unido, Estados Unidos y China son considerados como prioritarios para este 2015, con el objetivo de que el alimentario sea, con permiso de la automoción, el motor industrial de España.



últimas

VIVIENDAS DE PROTECCIÓN PÚBLICA A LA VENTA EN LEGANÉS

¡Consigue la mejor hipoteca del mercado!

Euribor +1,25% / Plazo 25 años / Sin comisiones

✓

entrega inmediata

✓

con las mejores calidades





Más información en www.emsule.net ó en Pza. del Salvador, 9 - Leganés. Tel.: 91 693 33 67

“La bajada del crudo es terreno abonado para fusiones y adquisiciones”

Leva apenas 90 días en la presidencia de BP España, el tercer operador del mercado con una cuota del 10%. Luis Aires habla con claridad de las consecuencias del descenso de los precios del petróleo y de cómo su compañía se prepara para convivir “algún tiempo” con ello. Ajuste y crecimiento son sus recetas para el mercado ibérico, que es, de todos los del grupo, el que más ha sufrido la crisis, sorteada con “calidad, ahorro y buen servicio”.

LUIS AIRES
PRESIDENTE DE BP ESPAÑA

TEXTO CARMEN MONFORTE
FOTOGRAFÍA PABLO MONGE



Ha desarrollado toda su carrera en BP España. Comenzó como becario en 1991 en la refinería de Castellón, “la mejor del grupo”, y su penúltimo cargo fue el de director financiero

PREGUNTA. ¿Qué está pasando con los precios del petróleo? ¿Es una caída coyuntural o ha venido para quedarse?

RESPUESTA. La última vez que los precios cayeron fue en 2008. En pocos meses, el crudo pasó de 146 dólares por barril a 40 dólares. Fue debido a un problema de demanda en plena crisis de Lehman Brothers y las *subprimes*, con muchas dudas sobre el futuro de la economía global. La lección que aprendimos entonces es que cuando comienza un período de caída, se coge una inercia y es muy difícil tocar suelo. En 2008 la recuperación fue relativamente rápida: hacia el verano de 2009 el barril volvió a los 70 dólares y en un año y medio, a 100 dólares.

P. Pero no se recuperó por un impulso de la demanda.

R. No. Más bien por un ajuste de la oferta, sobre todo, de los países de la OPEP, que decidieron ajustarla. La de ahora no es una crisis de demanda, sino de oferta. Es cierto que China no crece tanto como se esperaba y que a Europa le está costando superar la recesión. Lo que ha cambiado esencialmente es la oferta. Hay un fenómeno, el del *fracking*, que ha hecho que Estados Unidos sea autosuficiente; con su producción no convencional no necesita importar. Por contra, no hay una respuesta de la OPEP para cortar la producción.

P. ¿Es porque ve que sus miembros ya no son actores protagonistas?

R. Esa es una buena pregunta. Yo no lo sé, pero lo interesante es analizar las consecuencias: hay ganadores y perdedores. Los países que dependen mucho de la exportación de crudo, como Rusia o Venezuela, lo están pasando mal. También llegará el momento en que a las empresas de *fracking* de Estados Unidos ya no les sea rentable producir y podrían paralizar las inversiones. Si son capaces de mantener sus costes porque el coste adicional no les resulte mucho mayor, podrán seguir produciendo.

P. ¿Cómo se ajustaría la oferta?

R. El ajuste puede venir por dos lados: porque intencionadamente los productores con costes más bajos, como los países árabes, cierran el grifo o porque a otros productores con costes más altos no les resulte rentable producir.

P. Pero eso será también muy duro para las compañías.

R. Efectivamente, porque estas han invertido grandes cantidades de dinero. También será duro para los países pro-

ductores, pero será positivo para las economías demandantes de energía, que pagarán menos. Más en el caso de Europa que de EE UU. Este país ha gozado en los últimos años de una ventaja competitiva, con gas y petróleo indígena más baratos, que se irá acortando.

P. ¿La caída del crudo será, pues, el impulso final para la recuperación?

R. Sin duda, pues se trasladará al resto de precios y reactivará el consumo y la economía. Ayudará a las empresas a reducir su factura energética. Nosotros, por ejemplo, consumimos gas natural en nuestra refinería indexado al Brent y ya vamos viendo, aunque con un decalaje, que se ha abaratado.

P. ¿Qué previsión de precios maneja BP?

R. Yo no me atrevo a hacer previsiones, es muy difícil. Nosotros nos estamos preparando para un mundo en el que el crudo esté durante algún tiempo a estos niveles, aunque no sé cuánto tiempo.

P. ¿En qué se traduce la preparación?

R. En ajustarnos el cinturón; recortar costes y adaptarnos al impacto negativo de la reducción de las inversiones. Hay proyectos que con el crudo a 100 dólares pueden ser atractivos, pero a 50 dólares ya no lo son. Eso lo estamos mirando ya a nivel internacional. No somos una compañía que se dedique a extraer hidrocarburos, procesarlos y venderlos, sino un suministrador de energía, y tenemos que adaptarnos al nuevo escenario.

P. ¿La caída de los precios conlleva movimientos corporativos?

R. Sí. Las bajadas del crudo son un terreno abonado para fusiones y operaciones corporativas porque hay que reducir costes e inversiones, lo cual limita el potencial de crecimiento de las empresas. ¿Y cuál es la manera de crecer rápido y ganar masa crítica? Pues fusionarse o adquirir otra compañía. En 1998 el barril bajó de los 10 dólares y ello desencadenó varias operaciones: BP se fusionó con Amoco, luego con Arco y Castrol. Exxon se unió con Mobil y otras americanas hicieron lo propio. Pero conforme el crudo fue subiendo las fusiones se pararon, no ha habido ninguna con el precio por encima de los 100 dólares.

P. ¿Qué opina de los polémicos informes de la CNMC sobre los márgenes de las petroleras en España?

R. Es frecuente oír que los operadores tenemos los precios más baratos porque los impuestos son más bajos, pero que los márgenes son los más altos de Europa. Eso no es cierto. En primer lugar, porque la información que se usa para comparar no es homogénea, no reportamos la información igual que los demás países.

P. Si el problema es de comparación, podría suceder que a igual información los márgenes resultaran aún mayores.

R. No. Los márgenes están en línea con el resto de países de nuestro entorno.

P. ¿Y cómo lo saben si, según las compañías, no es posible comparar?

R. Porque nosotros operamos en más mercados de la UE y puedo confirmar que



“Estados Unidos ha gozado de una ventaja competitiva, por tener gas y petróleo más barato, que se irá acortando”

“Va a resultar inevitable una cierta reestructuración y consolidación del sector en el mercado español”

“En España tiene sentido comprobar si hay hidrocarburos en el subsuelo. Es una riqueza para el país”



“El contrato anual para estaciones abanderadas es un error”

P ¿Cómo han afectado los cambios de la Ley de Hidrocarburos de 2014?

R Ha sido muy positivo que se hayan aligerado los trámites para montar nuevas estaciones y también el que no podamos recomendar precios en los contratos de abanderamiento y suministro. Pero no lo ha sido el que tengamos que renovar los contratos cada año, cuando en los países de nuestro entorno es cada cinco años. La recuperación de esa inversión es de más de un año; ponemos unos estándares altos y no es eficiente cambiar anualmente las imágenes, los paneles, los surtidores. Hay que replantearse esta medida, pues afecta a la calidad.

P ¿Y limitar el crecimiento a quien tiene más de un 30% de cuota de mercado?

R La intención es buena, pero deja la puerta abierta a incrementos de cuota, simplemente sustituyendo estaciones no rentables por otras nuevas con mayor volumen.

P ¿Cómo ve el futuro del fracking en España?

R BP participa en proyectos de este tipo en Estados Unidos y Rusia, pero no en España. El fracking ha demostrado que puede ayudar a obtener energía más barata, ha sido toda una revolución. En países como España, con una dependencia de los hidrocarburos casi absoluta, tiene sentido que comprobemos si los hay o no en nuestro subsuelo, pues es una riqueza para el país. Eso sí, con responsabilidad, cuidado al medio ambiente y teniendo en cuenta la preocupación de la sociedad por tecnologías poco conocidas.

P Pero en España hay trabas legales y económicas que el Gobierno quiere paliar con una nueva fiscalidad en la Ley de Hidrocarburos.

R Estas medidas van en la dirección correcta, proporcionan un marco regulatorio que no existía y ayudan a las compañías a tener reglas del juego claras.

Hasta ahora no había ningún impuesto a la extracción, algo muy extraño, pues todos los países tienen pagos que benefician a la sociedad. Sin entrar en la cuantía, los impuestos son positivos. Y que se regule un beneficio para el propietario del terreno será también un incentivo.

los márgenes, que aquí se sitúan entre uno y dos céntimos por litro, son similares. No hay diferencia porque la materia prima es prácticamente la misma.

P ¿No está relacionado con la posición privilegiada de Repsol?

R Hay más competencia en este mercado de lo que la gente cree y ha aumentado. En las refinerías españolas se han invertido unos 5.000 millones para mejoras en los últimos años. Tenemos algunas de las refinerías más modernas de Europa y, por tanto, más producción. La demanda de carburantes ha caído un 25% desde 2008 y el número de estaciones de servicio ha pasado de 9.500 a 10.800. Hay más oferta y más operadores para clientes que demandan menos.

P Pero en España hay menos gasolineras que en otros países europeos.

R Sí, pero la venta media por estación ha caído un 33% y está por debajo de otros países: 2,5 millones de litros por estación, cuando Alemania o Reino Unido registran más de cuatro millones.

P ¿Cómo ve las estaciones low cost?

R El low cost es un fenómeno surgido con la crisis económica; en 2008 era algo residual. Nuestro objetivo es hacer una oferta diferenciada y lograr fidelizar a los clientes. El 70% de nuestras ventas son de clientes con tarjeta BP Premierplus. Ofrecemos combustibles únicos, con componentes propios que no tienen las

demás. Todos utilizamos las instalaciones de CLH, que son muy competitivas, pero nosotros tenemos capacidad alquilada para albergar componentes propios que solo usamos en productos de nuestras estaciones. Estos permiten que el depósito llene dure más y proteger el motor.

P ¿Y la calidad?

R Calidad, ahorro y servicio son nuestros elementos diferenciadores. El ahorro lo ofrecemos a los clientes con tarjeta: tres céntimos por litro. Además, tenemos acuerdos con cadenas de supermercados (Pingo 12, en Portugal; Dino, en Canarias, y Covirán, Mas, Consum y Eroski, en la Península) con un descuento de un euro por cada 20 litros. En total, cinco céntimos que, sumados a los tres de la gasolinera, son la diferencia que tendrían en la low cost.

P Facua ha alertado de este tipo de gasolineras sin empleados.

R Hay riesgo de seguridad en las estaciones que están desatendidas. Pero yo respeto la libertad que tiene el consumidor de elegir entre unas ofertas y otras.

P ¿Cómo ha evolucionado la red de BP España?

R Se mantiene estable [un millar de gasolineras]. Tenemos una refinería en Castellón, la mejor de BP en el mundo, y aprovechando esto, intentamos colocar sus productos en el mercado español y crecer en la red. Crecer no es fácil, tenemos

EL 'HUB' DE GAS

● **BP España cuenta con una comercializadora de gas natural, que importa y vende al por mayor a grandes clientes. Además, como el resto de operadores, participa en el hub de gas o mercado secundario, cuya regulación incluye el proyecto de ley de modificación de la Ley de Hidrocarburos, en trámite parlamentario.**

● **El presidente de la filial española de BP, Luis Aires, se muestra a favor de este mercado. “Todo lo que sea transparencia es bueno, aunque habrá que ver cómo se articula y cómo funciona”.**

● **Entre España y Portugal, BP obtuvo el año pasado unos ingresos de 7.300 millones de euros (cifra aún provisional), cuenta con una plantilla de 1.000 empleados y gestiona una red de casi un millar de gasolineras.**

programas de crecimiento, pero los cambios legislativos crean incertidumbres. Hay un exceso de capacidad de refino en el mundo, especialmente en Europa y más aún en el Mediterráneo. Los márgenes del refino y del marketing están bajos y sometidos a presión. Hay compañías grandes que pueden capear el temporal, pero a las que tenemos un tamaño menor nos será más difícil sobrevivir. Es inevitable una cierta reestructuración y consolidación del sector en España.

P ¿Esto quiere decir que podrían cerrar gasolineras?

R Evidentemente. Como cualquier operador, tenemos gasolineras buenas y otras que no ganan dinero. Estamos en zonas urbanas con más PIB y ventas por encima de la media. Pero hay algunas que no son rentables y miramos opciones para hacer que lo sean y, en paralelo, otras para crecer. Con la caída tan fuerte de las ventas, el futuro está en el crecimiento.

P ¿No es una contradicción ajustar y crecimiento?

R De los países en los que está BP, España y Portugal son los que han sufrido una crisis mayor, lo que nos ha obligado a reducir los costes, hasta un 20%. Hemos tomado muchas medidas, pero la reducción de costes tiene un límite y, cuando lo alcanzas, hay que crecer, o con oportunidades de compra o con una oferta diferenciadora.

Buen gobierno

Desayunos CincoDías



De pie, de izquierda a derecha, Isabel Roser, de Dirse; Domingo García-Marzá, de Étnor; Yolanda Erburu, de Sanitas, y Cristina Moral, de Ferrovial. Sentada, Gema Escudero, de Deloitte.

La RSC, la compañera de viaje de las empresas

En un tejido productivo cada vez más consciente de su responsabilidad social, los expertos apuntan a que están surgiendo nuevas oportunidades y retos en este ámbito

La responsabilidad social empresarial no es ya una opción para las compañías, sino una obligación. Lo que parecía una práctica de moda que contribuía a mejorar la imagen corporativa se ha convertido, especialmente a raíz de la crisis económica, en toda una forma de gestión que tiene cada vez más peso para la población. Para el grupo de expertos reunidos por **CincoDías** en un desayuno de trabajo, las corporaciones instaladas en España han avanzado considerablemente en esta materia en los últimos años, pero todavía existen muchos retos por delante.

Los cinco representantes del mundo de la RSC que participaron en el debate coincidieron en el hecho de que se han superado ya varias discrepancias, como las que existían sobre la definición del concepto, más allá de la mera voluntariedad de colaboración de las organizaciones, o en la transversalidad que este debe tener en el seno de las empresas, en lugar de limitarse a un departamento concreto.

Sin embargo, también apuntaron a la existencia de malas prácticas en este ám-

bito. "La RSC está integrada en el lenguaje empresarial, pero no en la cultura empresarial", opinó el catedrático de Ética de la Universitat Jaume I de Castellón y miembro de la Comisión Ejecutiva de la Fundación Étnor (Ética para los Negocios y las Organizaciones), Domingo García-Marzá. Este experto apuntó a factores como las fuertes críticas a las que está sometida la responsabilidad social por la poca eficacia que ha tenido en muchas corporaciones para frenar las malas prácticas. "No vale con tener un código ético para generar confianza", apostilló.

Por su parte, Isabel Roser, directora general de Dirse, la Asociación Española de Directivos de Responsabilidad Social, se mostró más optimista sobre la si-

TEXTO
IRENE LÓPEZ

FOTOGRAFÍA
PABLO MONGE

tuación de estas iniciativas en el panorama empresarial español, aunque puntualizó que muchas compañías se han refugiado en las buenas prácticas, en lugar de poner en marcha modelos de negocio responsables. "Yo noto en la actualidad una mayor receptividad para poder hacer ese modelo de negocio", señaló Roser, que se mostró convencida de que la RSC se encuentra en un momento de inflexión.

Para Yolanda Erburu, directora ejecutiva de comunicación, RSC y Fundación Sanitas, el debate sobre este tema está presente en las organizaciones. "Se trata de una discusión que se está dando en los comités de dirección y creo que las empresas que medimos y que informamos sobre este tipo de temas no

lo hacemos solamente por quedar bien y por cubrir el expediente, hay una forma de gestionar el negocio que tiene una repercusión", explicó.

Precisamente la exigencia que pesa sobre las empresas para informar sobre sus acciones ligadas a la responsabilidad social fue otro de los temas tratados por los expertos, especialmente en lo referente a la legislación sobre el tema. Gema Escudero, gerente de sostenibilidad y RSC en Deloitte, hizo referencia a la "ebullición normativa" que ha surgido en los últimos años alrededor de esta disciplina. "Las empresas tienen que destinar actualmente muchos recursos a dar cumplimiento a estas leyes por lo que creo que el punto a día de hoy no es que haya más o menos legislación, sino armonizar lo que ya hay", aseguró en referencia a situaciones como las de las corporaciones multinacionales que se encuentran con diferentes normativas a las que atenerse.

La representante de Deloitte en la mesa también se refirió a la importancia de conjugar la legislación con los nuevos modelos de comunicación corporativa que tienden a proporcionar menos

Desayunos CincoDías



CRISTINA MORAL
Gerente de RSC en Ferrovial

"La RSC, hoy por hoy, está muy viva. Tiene muchos grandes retos por delante. Está muy integrada dentro de la cultura empresarial. Las grandes empresas la hemos impulsado y hemos sacado nuevas líneas de negocio y, por supuesto, ventaja competitiva"



DOMINGO GARCÍA-MARZÁ
Catedrático de Ética de la Universitat Jaume I de Castellón y miembro de la comisión ejecutiva de la Fundación Etnor

"Estamos en un momento crítico, en el sentido de que la RSC ha perdido su capacidad de generar confianza. Es crítico porque puede desaparecer o puede avanzar"



ISABEL ROSER
Directora general de Dirse

"El concepto ha evolucionado, pero ha llegado el momento de la deconstrucción de la responsabilidad social. Tenemos que volver a la esencia del concepto y volverlo a construir de nuevo. Hemos pasado de ser un movimiento alternativo a ser la alternativa"



GEMA ESCUDERO
Gerente de sostenibilidad/RSC de Deloitte

"La responsabilidad social no es un fin en sí mismo, sino que es el 'cómo'. Cómo hago el negocio, cómo llego a conseguir un beneficio económico. Es difícil integrar, pero las empresas españolas llevan muchos años integrando"



YOLANDA ERBURU
Directora ejecutiva de comunicación, RSC y Fundación Sanitas

"La aspiración a un ADN propio no es la correcta. El punto de llegada es que los negocios cambien el modo de gestionarse, a veces imperceptiblemente y a veces con mucho impacto. Están cambiando muchas cosas"

información, pero de más calidad. "En la gestión creo que debemos dejar libertad a las compañías para que, a través de mejores prácticas, puedan diferenciarse y tengan una ventaja competitiva", concluyó Escudero.

En lo referente a la normativa, la directora general de Dirse apuntó a la necesidad que todavía existe de establecer normas en materia de RSC. "Yo optaría por armonizar para que tengamos una mayor cultura en aspectos como la transparencia y la anticorrupción", puntualizó Roser. "Creo que hay que seguir regulando para inculcar esta cultura", opinó. Una de las propuestas a las que apuntó esta experta a lo largo del debate fue la posible discriminación positiva que las Administraciones podrían aplicar en las compras públicas a las empresas que apuestan por los modelos responsables.

Los expertos señalaron la corrupción y la falta de transparencia como dos de las grandes lacras que se han expandido por las compañías españolas y contra las que se puede luchar con una buena implementación de estas prácticas, pero sobre todo con el cambio de cultura en pro de una sociedad más responsable. "En nuestro país siempre se tiende a pensar que la responsabilidad está en otra parte, en el Estado, en las empresas o en cualquier otro colectivo, pero no existe la conciencia de que también es algo individual", puntualizó la responsable de la Fundación Sanitas, haciendo referencia al importante margen de mejora que existe en este sentido.

Para Cristina Moral, gerente de RSC en Ferrovial, incorporar la responsabilidad social en las empresas puede lle-

var a estas no solo a conseguir ventajas como una mejora de su imagen, sino a encontrar nuevas oportunidades y modelos de negocio. "La empresa ve la RSC como una creación de valor para sí misma", señaló. Moral puso como ejemplo la solución que ha dado su compañía a problemas sociales futuros, como la concentración de la población en los núcleos urbanos gracias a la innovación hacia las ciudades inteligentes. "No deja de ser una idea integrada dentro de la cultura empresarial lo

que nos ha hecho ofrecer soluciones como estas", afirmó. Yolanda Erburu coincidió con ella en este tipo de reflexiones e incidió en la importancia de concebir la responsabilidad como un agente productivo.

Gema Escudero hizo también hincapié en cómo los inversores demandan cada vez con más frecuencia certificaciones sobre gestión de ética. "Se trata de otro tema al que hay que dar respuesta ya que cada vez más inversores están endureciendo sus votos en estos

La RSC puede llevar a encontrar nuevas vías de negocio

temas", dijo en referencia a grandes fondos, planes de pensiones y similares.

Por su parte, el representante de la Fundación Etnor manifestó su preocupación por la gran cantidad de compañías que todavía se concentran solo en las ventajas comerciales y de competitividad que aportan este tipo de prácticas. "Creo que habría que utilizar otro tipo de palabras, como compromiso o convicción, ya que solo si se hace por estos motivos se conseguirá realmente ganar en competitividad, pero si se hace solo por sentido comercial, se abandonará cuando no haya negocio", explicó Domingo García-Marzá.

Los expertos se refirieron también a otras cuestiones, como la importancia de que la RSC sea algo transversal, más allá de cuestiones como las presupuestarias, sino también en ámbitos como la estructura. Cristina Moral, de Ferrovial, apostó por un comité que desde la dirección de responsabilidad social retine a representantes de cada uno de los negocios y áreas corporativas que sea el encargado de informar al consejo de administración. García-Marzá puso también en valor la creación de comités de ética empresarial, pero añadió la necesidad de que estos cuenten con personas externas a las empresas para que la gestión responsable se vuelva a ganar la confianza de la sociedad.

Integración en la cultura corporativa y generación de valor para las organizaciones son los principales pilares a los que estos representantes de la responsabilidad social empresarial apuntaron para que, como señaló Isabel Roser, la RSC "deje de ser un movimiento alternativo para convertirse en la alternativa".

Las pymes también son responsables

La gestión responsable no es algo solo exigible a las grandes corporaciones. También lo es para las pymes, más cuando constituyen un componente fundamental del tejido económico y social; en España el 99,88% de las empresas son pymes (de 0 a 249 trabajadores).

"Yo tengo dos mitos que romper. Uno, que la RSC en las pymes no es posible, y si es posible, con casos. Y luego, con herramientas, por que la gente piensa que no hay nada para que las pymes puedan hacer RSC. Yo tengo identificadas en España más de 50 herra-

mientas para que se haga responsabilidad social en pymes", destacó Isabel Roser.

"El problema es que muchos directivos de RSC están en la gestión de susto o muerte del riesgo reputacional, no tanto desde la perspectiva de la oportunidad. Las compañías que lo han sabido ver están ahora bien posicionadas que otras que se centraron en prevención: riesgo, regulación, etc.", remarco la directora general de Dirse. "La RSC ya es posible en las pymes, lo que ocurre es que no se visibiliza tanto", concluyó.

Yolanda Erburu recordó que en la SGE 21 (una certificación europea en gestión ética) el 83% de la demanda es de pymes. "Eso sanciona una realidad: las hace mejores empresas para competir en el mercado, para que su modelo de negocio sobreviva y perdure. Sin ese convencimiento no lo harían", reconoció Erburu.

Para Domingo García-Marzá, la pequeña empresa tiene algo que la hace más responsable: la proximidad. "La confianza no se basa en mediciones ni en libros de memoria de RSC, se basa en lo que ven. Ven si apuestan

por el empleo o no, ven si contaminan al lado o no", reflexionó. "La fuerza de la RSC debería estar en el impulso a las pequeñas empresas", remarco el catedrático. Lo que ocurre es que muchas veces estos temas se les escapan, lamentó. Por eso, propuso que el Estado y las grandes empresas potencien los contratos sociales, con políticas de responsabilidad con respecto a sus proveedores. Pero Roser advirtió de que esto ha de tener una corresponsabilidad, "porque una gran empresa no puede pagar a sus proveedores a tres meses vista con pagarés".

Empresas & Finanzas

Hacienda rechaza que los Ruiz-Mateos cambien la cárcel por servicios sociales

Ante la Audiencia de Madrid por un fraude de Pablo y Alfonso de 700.281 euros

Javier Romera MADRID.

La Agencia Tributaria se opone a que dos de los hijos de José María Ruiz-Mateos, Pablo y Alfonso, puedan sustituir la condena de prisión a la que han sido condenados por un delito fiscal por trabajos comunitarios. Hacienda se ha pronunciado a través de un escrito presentado en el juzgado después de un recurso presentado por los dos hijos del empresario jerezano para intentar esquivar la cárcel.

El caso se remonta a noviembre de 2013. La Audiencia Provincial de Madrid les condenó en ese momento en sentencia firme a "la pena de 6 meses de prisión y la multa de 700.281 euros, como autores de un delito de defraudación contra la Hacienda Pública por el ejercicio fiscal del año 1996", al no haber pagado los impuestos correspondientes de la sociedad inmobiliaria Virmax, propietaria de algunas de las propiedades de la familia. Apenas diez meses después, el pasado mes de septiembre, y en esta misma línea, la Audiencia dictó otro auto en el que ratificaba su decisión, se negaba a la suspensión de la sentencia y ordenaba el ingreso en prisión.

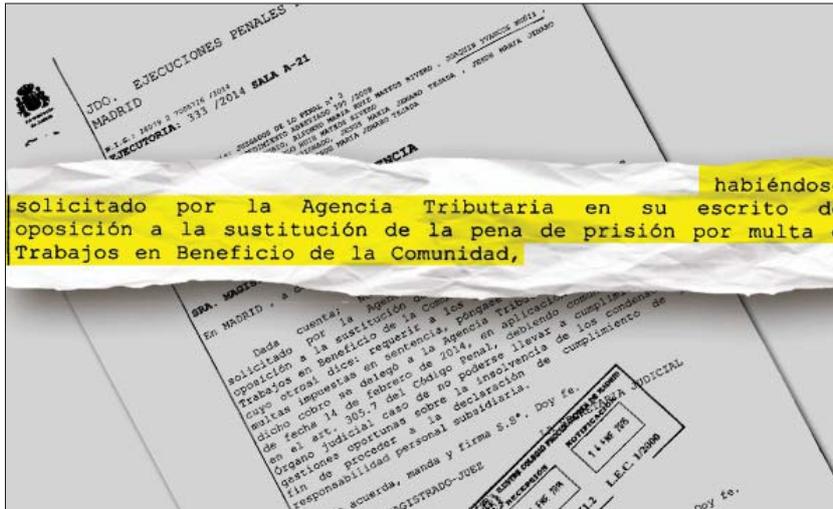
Es una condena inferior a 2 años pero el ingreso en prisión se debe hacer efectivo, según las fuentes jurídicas consultadas por este periódico, porque "no tienen ninguna intención de pagar la multa impuesta y tienen además muchas más causas abiertas por motivos similares".

Para evitarlo, tanto Pablo como Alfonso Ruiz-Mateos intentaron sin embargo jugar una última baza y presentaron una petición ante el juzgado de ejecuciones penales número 4 de Madrid para solicitar la conmutación de la pena por otra de servicios comunitarios.

Fue entonces cuando el juzgado preguntó a la Agencia Tributaria, que se ha saldado con la negativa de ésta, según consta en un auto dictado el pasado 12 de enero por la jueza Pilar Vera Nafría, al que ha tenido acceso *elEconomista*. La única forma de esquivar así la cárcel, según se reconoce en la providencia, sería que los condenados pagaran las multas impuestas, cosas que no han hecho.

Condenas a otros hermanos

Otros dos hermanos, Javier y Álvaro Ruiz-Mateos, habían solicitado igualmente la suspensión de una condena a 2 años y 9 meses que la Audiencia Provincial de Granada les había impuesto el 15 de julio de 2013, y que ya es firme, por no pa-



PROVIDENCIA DEL JUZGADO DE EJECUCIONES PENALES NÚMERO 4. En el escrito dictado por la jueza Pilar Vera Nafría, se explica cómo la Agencia Tributaria se ha negado a cambiar la pena de prisión por trabajos sociales, toda vez que la multa no se ha pagado. [EE](#)



Alfonso Ruiz-Mateos, condenado a prisión por fraude fiscal. [EFE](#)

gar el IVA en 2003 por la venta de un hotel en Peñíscola y haber mandado los más de 6 millones de euros a una sociedad de su grupo en el banco Dresner Bank de Suiza.

De acuerdo con las fuentes consultadas parece probable así que su solicitud de suspensión de la condena sea también rechazada y "casi seguro que también los veamos entrando en prisión en las próxi-

mas semanas". Pese a estas dos sentencias, la investigación a la familia Ruiz-Mateos por el fraude millonario de los pagarés, con miles de inversores atrapados en toda España, se ha atascado en los juzgados.

El proceso suma ya más de 50 causas abiertas en todo el país -con varias condenas ya de prisión en firme- pero la negativa del juez de la

Audiencia Nacional, Pablo Ruz, que investiga el núcleo central de la estafa, de unificar todas las causas en un sólo proceso está dilatando la investigación, según explican fuentes próximas a la misma. El hecho es que han pasado ya casi cuatro años desde que el 17 de febrero de 2011, la familia Ruiz-Mateos declaró la situación preconcursal de diez de las compañías que integraban Nueva Rumasa (Clesa, Garvey, Hotasa, Dhul, Elgorriaga, Hibramer, Trapa, Carcesa, Quesería Menorquina y Rayo Vallecana), dando inicio a los distintos procesos tanto en los juzgados de instrucción como en la Audiencia sin que apenas se hayan producido avances.

Año y medio sin actuaciones

Desde los despachos que defienden los intereses de algunos de los estafados, como Yvancos Abogados, se explica que el sumario del caso sigue abierto abierto sin que se haya producido prácticamente ninguna actuación en el último año y medio -pese a las múltiples pruebas presentadas por la Udef (la Unidad de Delitos Económicos y Fiscales de la Policía - y con Ruz a punto de abandonar el juzgado, algo previsto para el próximo mes de marzo. Parece así que el proceso podría haber entrado en una vía muerta.



Más información en www.eleconomista.es

Agricultura invierte en modernizar el regadío en Jaén

elEconomista MADRID.

El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, a través de la Sociedad Estatal de Infraestructuras Agrarias (Seisa), ha puesto en marcha el proyecto de modernización de regadíos de la Comunidad de Regantes de las Vegas Altas del Guadalquivir, en Jaén. Para ello ha suscrito los contratos de ejecución de las obras y de asistencia técnica a la dirección facultativa del proyecto, por un presupuesto de 2,22 millones de euros. Las actuaciones previstas en esta zona regable, que abarca 276 hectáreas entre los términos municipales de Villacarrillo y Santo Tomé, consistirán principalmente en el diseño de una balsa de regulación y de decantación, estación de bombeo, red de riego y automatización para abastecimiento. Los trabajos beneficiarán a 250 regantes.

El Ministerio, a través de Seisa, ha invertido hasta la fecha un total de 35,5 millones de euros en obras de modernización y consolidación de regadíos en Jaén. El importe total de la inversión realizada en Andalucía asciende a 340,8 millones de euros.

Lactalis niega la venta con pérdidas que ha denunciado UPA

elEconomista MADRID.

El Grupo Lactalis, propietario entre otras marcas de Puleva o Ram, ha desmentido a la asociación agraria UPA, que ha denunciado durante la pasada semana una campaña de "acoso y derribo" que varias empresas de la distribución en España están haciendo en las últimas semanas y que daña de manera "significativa" al sector lácteo español.

La láctea francesa ha señalado que la denuncia de la posible venta de leche por debajo de coste incluye "declaraciones falaces e inadmisibles" por parte de UPA al asegurar que Lactalis vende a 40 céntimos de euro el litro en los centros comerciales de Carrefour. La compañía ha explicado que la oferta que propone esta cadena de distribución a la que se refiere UPA, consiste en que un *brik* de Ram vale 0,8 euros, pero que adquiriendo dos unidades, el cliente acumula 0,8 euros en un cheque ahorro que proporciona el comercio.



Un pastor ortodoxo votando en un colegio electoral de Grecia, ayer. REUTERS

Atenas abre la veda del año electoral que definirá parte del futuro de la UE

Europa podría formarse una nueva identidad tras el auge de nuevas fuerzas

Eva M. Millán LONDRES.

Los comicios helenos han abierto la veda a un año electoral de gran influencia para el futuro de la Unión Europea. En pleno replanteamiento del proyecto comunitario, la tendencia hacia el multipartidismo y el auge de alternativas a los partidos tradicionales han iniciado su extensión por el continente para alumbrar un escenario impredecible hace una década.

Las consecuencias de la crisis y el desgaste de los partidos mayoritarios han generado grietas en un modelo secular por las que se han colado formaciones de nuevo cuño. El fulgor de Syriza en Grecia no sólo encuentra ecos en España con el ascenso de Podemos, con el que le unen lazos ideológicos, sino en la eclosión de otras fuerzas en otras plazas de la UE con las que no comparten ideario, como el UKIP en Reino Unido, los Demócratas de Suecia, o el propio Frente Nacional en Francia, pero sí un objetivo común: desafiar los cimientos de un sistema.

Este año será la prueba de fuego para muchos de ellos: 2015 viene cargado de citas electorales que

cuestionan la tradicional alternancia entre derecha e izquierda. En el último lustro, formaciones consideradas minoritarias habían venido reclamando su voz en convocatorias que, finalmente, se acababan resolviendo en un combate a dos, como demostró la transición gala entre Nicolas Sarkozy y el socialista François Hollande, o incluso el cambio de inquilino en Downing

Cameron arriesga un segundo mandato en Reino Unido tras el ascenso del UKIP

Street en 2010, cuando tras 13 años de Laborismo, un primer ministro conservador regresaba al número 10. Sin embargo, si los comicios británicos demostraron algo es que la era de los monopolios había llegado a su fin. Por primera vez en casi 40 años, Westminster se encontraba con un parlamento sin mayorías absolutas y su consecuencia fundamental condujo a la primera

coalición de Gobierno desde los años 40.

Generales en Reino Unido

Las generales que el país celebra en mayo constituyen una de las grandes incógnitas en el Viejo Continente. Después de que los eurófobos del UKIP se hiciesen con la victoria en las europeas del pasado año, la cita se presenta como la más imprevisible que se recuerda al norte del Canal y el desasosiego podría hacer descarrilar una recuperación británica todavía por consolidar. Si hay algo a lo que los mercados tienen alergia es a la incertidumbre y en la City nadie se atreve a dar un pronóstico seguro. Las especulaciones van desde un gobierno conservador en minoría, hasta una coalición entre laboristas y liberal-demócratas y, aunque el posicionamiento más a la izquierda del líder de la oposición, Ed Miliband, inquieta al sector financiero británico, las perspectivas del referéndum sobre la continuidad en la UE prometido por David Cameron también preocupan a una industria que alerta del aislamiento de Londres.

Esta desconfianza se ha trasladado a la ciudadanía, como prueban

las encuestas con la tercera posición del UKIP, una formación sin apenas programa, más allá de la salida de la UE, y que todavía lucha por deshacerse de la etiqueta de racista. No obstante, que la dirección política esté aún por determinar entre las formaciones que reclaman su espacio en Europa no parece constituir un problema para el electorado, como demuestra la popularidad demoscópica de plataformas como Podemos en España, el Partido Nacionalista Escocés y los Verdes en Reino Unido, el Frente Nacional en Francia, el Sinn Féin en Irlanda y el definitivo tirón de Syriza en Grecia.

La impopularidad de la austeridad impuesta en Europa ha modificado el imaginario del votante: frente a la reticencia que las formaciones minoritarias a priori despertaban en el pasado, ahora constituyen una apuesta preferible a las opciones hasta ahora dominantes. El mantenimiento de esta tendencia, por tanto, se la juega en un 2015 que será clave para descubrir si estamos ante un cambio de ciclo, o un fenómeno puntual resultado de una Europa que todavía busca su identidad.

Cronología

29 de enero

Italia

El Parlamento intentará elegir presidente, tras la reciente salida de Giorgio Napolitano.

Febrero

Grecia

En febrero, Grecia volverá a calentar el ambiente: el Legislativo elegirá presidente.

1 de marzo

Estonia

Estonia, con una de las tasas de crecimiento más elevadas de Europa gracias a exportaciones e inversión extranjera, celebra elecciones.

19 de abril

Finlandia

Finlandia, una plaza, por contra, severamente castigada por la crisis.

7 de mayo

Reino Unido

Reino Unido afronta las generales más imprevisibles que se recuerdan.

24 de mayo

España

Las municipales en España medirán la temperatura de las formaciones mayoritarias y el pulso de Podemos, en lo que será un calentamiento para las generales de final de año.

Junio

Polonia

En junio, Polonia afronta unas presidenciales tras las que el titular actual quiere decidir sobre la adhesión al euro, una vez superadas las elecciones parlamentarias en otoño.

Septiembre

Dinamarca

Septiembre será el turno para las generales en Dinamarca, uno de los enclaves más complejos desde que Helle Thorning-Schmidt se convirtió en primera ministra de un Gobierno en minoría compuesto de tres fuerzas y con apoyos externos.

Octubre

Portugal

El tercer país rescatado tiene su cita con las urnas entre finales de septiembre y principios octubre, cuando la coalición de centro-derecha tratará de reeditar el poder.

Gema Boiza MADRID.

Con más de 260 locales operativos, Compañía del Trópico se ha convertido en todo un gigante del sector de la restauración en España. Un gigante que nació en pleno verano, tras la unión de Panaria y Café & Té en una operación que dio entrada al fondo de capital riesgo HIG en el accionariado de esta nueva compañía de la que Antonio Pérez es el consejero delegado.

¿Qué planes tiene Compañía del Trópico para el recién estrenado 2015?

Vamos a seguir pedaleando. Siempre, cuando vas en bicicleta, como te pares, te caes. Eso significa, por un lado, que vamos a seguir creciendo comprando otras cadenas que veamos interesantes en el mercado. Y, por otro lado, que vamos a seguir abriendo tiendas de nuestras marcas. Para el próximo año el plan es abrir 36 establecimientos propios y 50 franquiciados.

¿De todas las marcas, se va a poner el foco en alguna de ellas?

La idea es mantener la marca Compañía del Trópico como razón social. Y debajo, tener cuatro o cinco nombres comerciales. Tendremos Panaria, Bocados Café, Charlotte Café, Café & Té y Café & Tapas. El foco lo vamos a poner en todas ellas. Panaria y Café & Té son modelos que perfectamente se pueden reproducir, porque tienen todavía mucho potencial de crecimiento. Lo que sí tenemos claro es que nos vamos a centrar más en las marcas que son de cafetería y panadería.

¿Hay opciones de comprar cadenas que operan en España?

Sí. Si algo tenemos en España son grupos y cadenas de cafeterías. Además, hay algunos que han pasado unos años muy buenos, pero a quienes les ha sorprendido la crisis y los años de

“Café & Té tiene aún potencial de crecimiento”



REMO

Antonio Pérez

Consejero delegado de Compañía del Trópico

Personal: Es valenciano y tiene 44 años.
Traectoria: Fundó en 2011 Panaria, una red de panaderías con sala de degustación que ha revolucionado el sector. Anteriormente, desarrolló parte de su carrera en el sector de la alimentación, concretamente en Platos Tradicionales, como director general, y también estuvo en Martínez Lorient, como subdirector general.

recesión les han deteriorado mucho sus cuentas de resultado, incrementando mucho su deuda. Además, la realidad es que España es un mercado todavía muy grande para seguir creciendo como cadena organizada.

¿La idea es renombrar a lo que se compra Café & Té o Panaria?
Dependerá de la circunstancia, del tipo de cadena que se compra, de si tiene una gran visibilidad... Lo que tenemos muy claro es que nuestra intención es ser el número uno del sector.

¿Hay hueco en el segmento de las cafeterías para crecer en España?

Hay dos factores importantes. Primero, sigue habiendo ubicaciones que se han quedado libres después de los años que llevamos de recesión. Son locales que habrá que ocupar en el corto plazo, si no se los llevarán otros. Segundo, sigue habiendo mucho independiente, que o bien busca una solución de autoempleo o ya tiene un negocio relacionado con la hostelería y busca estar bajo el amparo de una marca, de una franquicia.

Para leer más www.economista.es/kiosco/

Franquicias
elEconomista y Emprendedores

Indicadores

0,5%	-1%	+1,9%
Producto Interior Bruto III Trim. 2014	Índice de Precios de Consumo Diciembre 2014	Ventas minoristas Noviembre 2014 Tasa anual
23,67%	4%	21.094
Paro EPA III Trim. 2014	Interés legal del dinero 2013	Déficit Comercial Millones Octubre 2014
0,282	1,1210	48,73
Euribor Doce meses	Euro/Dólar Dólares	Petróleo Brent Dólares
1,2%	-0,4%	1.295,0
Producción industrial Octubre 2014 Tasa interanual	Costes Laborales 3º Trimestre 2014	Oro Dólares por onza

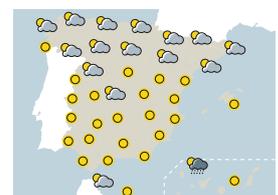
El tiempo



Descubre el Coche en Silencio
y disfruta de un viaje tranquilo

www.renfe.com 902 320 320

España			Europa				
	MIN	MAX	PREV		MIN	MAX	PREV
Madrid	1	10	Sol	Amsterdam	-2	4	Nub
Barcelona	3	13	Nub	Atenas	9	17	Nub
Valencia	1	16	Sol	Berlín	-2	2	Nie
Sevilla	3	13	Sol	Bruselas	-1	3	Nub
Zaragoza	2	9	Sol	Fráncfort	-2	3	Nie
Bilbao	3	11	Llu	Ginebra	-1	4	Nie
Tenerife	15	18	Llu	Lisboa	8	11	Llu
La Coruña	11	14	Llu	Londres	2	5	Nub
Granada	-2	9	Sol	Moscú	-12	0	Nub
Mallorca	2	12	Sol	París	0	4	Nub
Pamplona	1	6	Nub	Varsovia	0	3	Nub
Valladolid	-3	6	Sol	Helsinki	-4	-1	Nub



Empresas & Finanzas

Cascajares sube sus ventas un 30% y se sitúa en niveles anteriores a la crisis

La compañía obtiene por primera vez beneficios con su filial de Canadá

R. Daniel VALLADOLID.

Tras la mejor campaña de Navidad de su historia, Cascajares, la empresa especializada en productos gourmet con su famoso capón como producto estrella, confía en cerrar en junio su ejercicio fiscal en niveles anteriores a la crisis.

La compañía palentina ha aumentando los últimos seis meses sus ventas un 30 por ciento, consolidando así la tendencia de mejoría que comenzó a vislumbrarse entre junio de 2013 y junio de 2014, en la que puso fin a uno de sus peores ejercicios en España.

“El crecimiento que estamos teniendo está muy consolidado. El aumento de ventas de Cascajares en el sector del retail ha ido acompañado a uno similar en La Carnal, enfocada a la restauración. En Canadá hemos pasado de facturar 1,5 millones a 2,5 este ejercicio”, afirma Alfonso Jiménez.

La aventura americana de Cascajares comienza además a dar sus frutos. Este año será el primero en el que la filial canadiense, con 28 empleados, dé beneficios y la mejora de la competitividad que ha permitido en España la reforma laboral, que Jiménez no duda en calificar como una “de las buenas cosas que ha hecho el Gobierno”, empujan a

ese futuro prometedor que vislumbra este empresario de éxito. “Nosotros no hemos quitado la grasa que habíamos acumulado tras un crecimiento muy rápido y un tanto desordenado y estamos ganando contratos por precio, innovación y calidad a empresas francesas”. Y es que la apuesta por la calidad ha sido otra de sus grandes obsesiones. “Nosotros en IFS, que es nuestra norma de calidad hemos pasado de un 94 sobre 100 a 98,5 durante la crisis. A cualquier cliente europeo le dice eso y se fían de ti. Eso nos está haciendo coger clientes y contratos que antes no teníamos”.

De hecho, la compañía se va a centrar en este mercado y retrasará su desembarco en Estados Unidos. “Hemos salido de Quebec y cada vez estamos vendiendo más en Ontario, donde tenemos ya un gran cliente y es una zona que va a funcionar muy bien”, explica Alfonso Jiménez.

En Europa, las perspectivas son también muy halagüeñas y la compañía confía en cerrar muy pronto contratos de “mucho volumen” con grandes operadores de *food services* que abastecen a cadenas de hotel y restaurantes de países del Viejo Continente.



Alfonso Jiménez, RICARDO SUÁREZ

El momento dulce que vive la gastronomía española y la mejora de la competitividad que ha permitido en España la reforma laboral, que Jiménez no duda en calificar como una “de las buenas cosas que ha hecho el Gobierno”, empujan a

ese futuro prometedor que vislumbra este empresario de éxito. “Nosotros no hemos quitado la grasa que habíamos acumulado tras un crecimiento muy rápido y un tanto desordenado y estamos ganando contratos por precio, innovación y calidad a empresas francesas”.

Y es que la apuesta por la calidad ha sido otra de sus grandes obsesiones. “Nosotros en IFS, que es nuestra norma de calidad hemos pasado de un 94 sobre 100 a 98,5 durante la crisis. A cualquier cliente europeo le dice eso y se fían de ti. Eso nos está haciendo coger clientes y contratos que antes no teníamos”.

“Si no hubiese sido por la innovación, ahora estábamos en quiebra”

En innovación, Cascajares está retomando el pulso tras dos años en los que las inversiones en este capítulo se redujeron. “Si nos es por la I+D que hicimos en su momento, ahora estaríamos en situación de quiebra. Cascajares nació hace 20 años y los diez primeros nos especializamos en restauración. La apuesta que hicimos en 2006 por la venta directa al consumidor han permitido que estos años no hayan sido tan malos porque el problema ha venido por la hostelería y lo que perdíamos por ahí lo ganábamos por el otro lado”.

“Hay que volver a crecer”

Alfonso Jiménez se muestra seguro de “cumplir el objetivo de volver a crecer, algo que ha ce extensivo a para todas las empresas familiares de Castilla y León, que el preside. “Ahora necesitamos tamaño, es nuestra asignatura pendiente. El mercado es tremendamente competitivo y son fundamentales las alianzas”.

La Caixa entrega 30.000 euros a los trabajadores de Campofrío

Es el doble de lo recaudado en un concierto solidario

R. D. VALLADOLID.

Desde que el pasado mes noviembre un incendio redujo literalmente a cenizas la fábrica de Campofrío, las muestras de apoyo a los trabajadores de la planta cárnica no han cesado. El último ejemplo es el del Grupo La Caixa, que ha hecho entrega al comité de empresa de un cheque por valor de 30.000 euros para paliar las carencias de las familias afectadas.

La organización de un concierto participativo de “El Mesías” consiguió una recaudación solidaria de 15.000 euros, cantidad que, según el director territorial de CaixaBank en Castilla y León-Asturias, José Manuel Bilbao, la entidad financiera ha decidido finalmente duplicar para atender las posibles necesidades de los trabajadores damnificados.

Este dinero se destinará a “casos excepcionales” de familias de trabajadores que no pueden pagar la hipoteca o necesitan dinero para manutención, según el presidente del comité de empresa de Campofrío, Hilario Sancho.

Por el momento, los trabajadores no tienen noticias concre-

774

TRABAJADORES

Son los afectados inicialmente por el ERTE, aunque 270 han sido recolocados.

tas de la empresa sobre los proyectos de futuro de Campofrío en Burgos y siguen “a cuenta gotas” los traslados de trabajadores a otras factorías.

A los 118 trabajadores recolocados inmediatamente después del incendio se han sumado en el últimos mes otros 150, con lo que ya son 270 los empleados recolocados de los 774 afectados por el ERTE.

Los trabajadores afectados por el ERE están recibiendo un complemento de 290 euros mensuales, costeados al por la Junta (70 por ciento) y la compañía cárnica.

También a las empresas proveedoras se les ha habilitado una línea de créditos blandos para hacer frente a los meses de inactividad que tendrán que sufrir hasta que la compañía construya una nueva fábrica.

Internacionalizarse, “lo más apasionante”

R. D. VALLADOLID.

Alfonso Jiménez no duda en asegurar que la internacionalización “es lo más apasionante que hemos hecho nunca pero también lo más arriesgado porque un casa con dos puertas es muy difícil de guardar”. El empresario reconoce, en este sentido, que ahora Canadá ya da beneficios, pero si se hubiese alargado más hubiera supuesto “un problema grande para la compañía en

España”. El fundador junto a Francisco Iglesias de la empresa alimentaria “ánima” a las pymes a salir al exterior aunque advierte que debe “responde a una estrategia, no a una huida hacia delante porque si no te estás metiendo en la boca del lobo”.

En este sentido, admite que hay que tener una visión a largo plazo, saber que allá donde vayas vas a encontrar problemas de financiación y, lo más complicado, dificultades conseguir los recursos humanos

adecuados. “Es muy difícil. Hasta que haces un equipo de gente autóctona pasan cinco años y eso te despista mucho”.

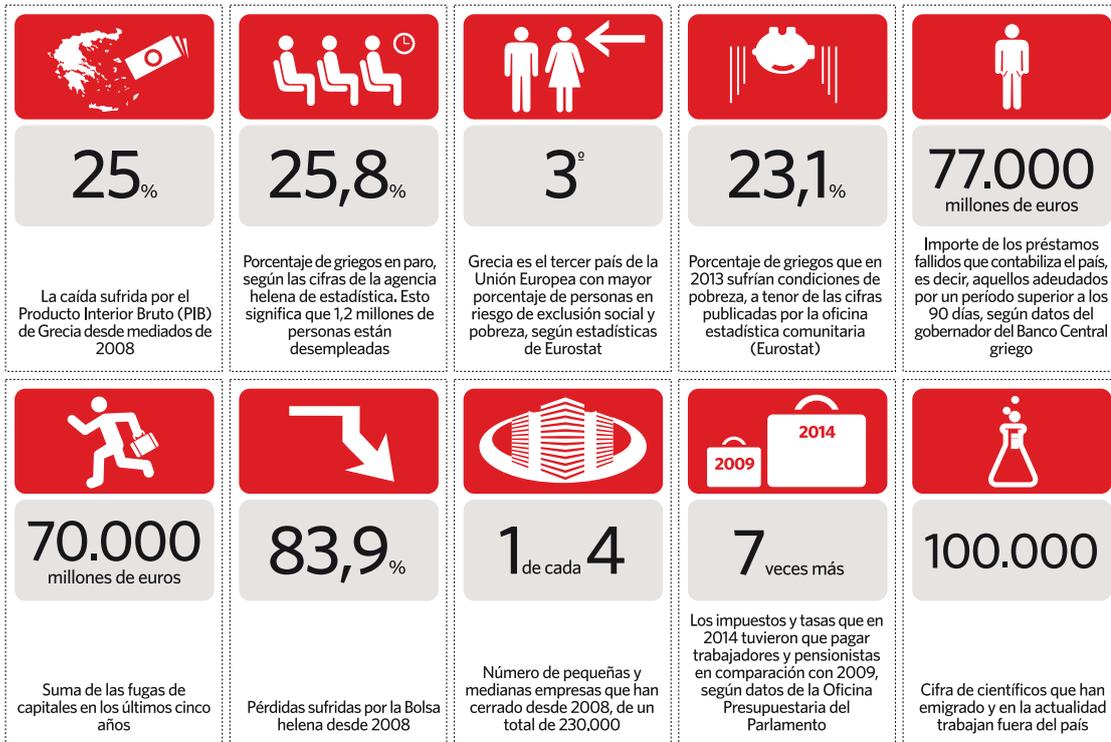
Destaca también como “lo más importante” el tomar el mercado como algo global pero se necesita una estrategia “y saber que es lo que necesitan de ti allá donde quieres ir”. Alfonso Jiménez no olvida tampoco la importancia que la responsabilidad social juega en la trayectoria de Cascajares. Sus famosas su-

bastas de capones, en las que se han recaudado más de 600.000 euros durante los últimos 15 años, y su política de contratación de gente con discapacidad son de las cosas de las que se siente “más orgulloso”.

“Estamos muy a gusto apostando por la discapacidad y dentro de ello la formación universitaria para prepararles en una carrera de 2 años como auxiliar administrativo y luego darles un puesto de trabajo”, concluye.

El Tema del Día Una jornada electoral clave

La erosión de la economía griega tras seis años de intensa crisis



Fuente: Athens Times, New York Times y elaboración propia

elEconomista

Después de más de 300.000 millones en ayudas, el país está peor que antes

El caso griego fue prácticamente un laboratorio de medidas contra la crisis

Yiannis Mantas ATENAS.

Seis años de reformas continuas, de recortes salariales sin precedentes, de centenares de millones de euros en forma de paquetes de rescate, de despidos masivos y de eliminación de derechos laborales. En estas palabras se podría resumir la historia económica y financiera de Grecia desde el 2009, que estalló la crisis de deuda soberana, hasta la actualidad. Lo que hay que destacar, sin embargo, es que todo lo descrito en las primeras líneas sucedió con el fin de acabar con la deuda pública y mejorar la credibilidad y la competitividad de la economía griega. No obstante, seis años después nada de eso ha ido bien: hoy, el PIB se ha reducido por 25 por ciento, la deuda pública supera el 177 por ciento del PIB, el poder adquisitivo de los griegos ha disminuido en un 37,2 por ciento, un tercio de la población está por debajo del umbral de la pobreza (contando con un ingreso mínimo de 475 euros al mes) y hay unos 1.360.000 desempleados, mientras que la lluvia de impuestos ha tocado fundamentalmente a la gente de baja remuneración.

¿Por qué no funcionaron los diferentes rescates?

Grecia fue el primer país que acudió al FMI y a los mecanismos de apoyo de la Unión Europea, el 2010. Y sin embargo es el último país que saldrá de ellos, mientras que Portugal e Irlanda ya lo han hecho. El porqué del fracaso de la intervención de la Troika en Grecia se puede buscar en distintos factores. Por un lado, Grecia como país se caracteriza por su enorme burocracia, que sigue existiendo a pesar de la disminución del sector público llevada a cabo mediante despidos masivos. A ello se tiene

que juntar la incapacidad del Estado a la hora de recaudar los ingresos presupuestados y de combatir con la evasión fiscal, y la muy baja competitividad de la industria del país, entre otros varios factores. Pero también hay que destacar que Grecia fue un experimento: no había experiencia en el tratamiento de crisis de esta magnitud, y el caso griego fue un laboratorio donde los errores, como admitió oficialmente el Fondo Monetario Internacional a mediados de 2013, fueron inevitables.

De la euforia al abismo

Sin embargo, el ambiente de 2009, justo antes de las elecciones generales de noviembre, no parecía tan dramático. Las malas señales estaban ahí, especialmente en la balanza comercial que contaba con un

déficit alarmante, pero la victoria de los socialistas y el retorno de Pasóok al Gobierno parecían garantizar el cambio. Al cabo de dos semanas, el déficit se rectificó de 5,6 al 12 por ciento (y el 2010 se volvió a rectificar a 16 por ciento), y Grecia ya estaba de camino hacia el Fon-

do Monetario Internacional. El primer memorándum trajo las primeras reformas, en mayo de 2010, que supusieron la abolición de las pagas extra en el sector público, el aumento del IVA, la disminución de salarios y pensiones, el aumento de la edad de jubilación y una mayor flexibilidad en cuanto a despidos.

El PSI y la quita de la deuda

En la primavera de 2012 tuvo lugar el famoso PSI que supuso la quita de una parte de la deuda pública griega. Bonos de un valor nominal de 199.200 millones de euros se intercambiaron con nuevos bonos de un valor de 62.400 millones, y con bonos del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera de valor de 29.700 millones de euros. Aunque se suponía que el intercambio de bonos iba a favorecer a la causa griega, con un beneficio neto de 43.500 millones de euros, en realidad la deuda pública no se relajó. La reestructuración de la deuda se hizo de modo favorable para los acreedores. El ni-

vel del endeudamiento público de Grecia no sólo no disminuyó, sino que se trasladó a los contribuyentes griegos y de otros países de la UE.

La ruptura de la cohesión social

Manifestación tras manifestación, huelga general tras huelga general, la sociedad griega ha seguido un camino que hace una década parecía imposible. Fruto del cambio dramático fue la aparición de una formación abiertamente neonazi, Amanecer Dorado, que logró hasta entrar en el Parlamento con 18 diputados, en el año 2012, superando a tradicionales fuerzas políticas, como el Pasóok o los comunistas. A pesar de sus actos violentos, dicha formación ganó el apoyo de buena parte de la sociedad, básicamente mostrándose como patriotas limpios.

Los rescates no han cumplido su objetivo

En resumen, tras seis años de recesión profunda, de austeridad severa y de más de 380.000 millones de euros de ayuda, la deuda griega está hoy ligeramente por debajo del astronómico 180 por ciento del PIB. Más de la mitad de las ayudas recibidas por la UE y el FMI ha sido utilizada para pagar la misma deuda, alrededor de un 19 por ciento sirvió para recapitalizar a los bancos griegos y solamente un 11 por ciento fue utilizado hacia objetivos no financieros. Y Grecia está ahora, ante las elecciones generales más importantes de la historia contemporánea del país, en un punto peor que en 2009. A lo largo de los últimos meses, el Gobierno de Antonis Samarás reiteró una y otra vez el fin de las medidas de recortes y el inicio del desarrollo y de la recuperación, basándose principalmente en el logro de un superávit primario, que sin embargo fue resultado no de un desarrollo económico sino de recortes sin fin.

Vuelve el debate sobre el 'Grexit'

Si en 2009 alguien hubiera dicho que tres años más tarde los socialistas de Pasóok iban a bajar del 44 al 5 por ciento de los votos en las siguientes elecciones hubiera sido tratado de loco. No obstante, esto es precisamente lo que ha pasado. Y el lugar de Pasóok, primero como oposición oficial y ahora posiblemente como Gobierno, lo toma la coalición de izquierda radical Syriza, un partido que antes de los rescates tenía niveles electorales del 4 al 6 por ciento. La posibilidad de un Gobierno de Syriza hace que vuelva la palabra Grexit al debate internacional, impulsado por varias declaraciones de miembros del mismo Syriza que ponían en cuestión la permanencia del país tanto en el euro como en la UE.

Gil Gidrón Presidente de la Cámara de Comercio Hispano-Israelí

“El interés que exige Hacienda es imposible de asumir en innovación”

S. Zancajo MADRID.

Gil Gidrón conoce bien la idiosincrasia del mercado de Israel: aunque es seis o siete veces más pequeño que el español, es uno de los cuatro países más innovadores del mundo, junto con EEUU, el norte de Europa y Singapur. Desde la Cámara de Comercio hispano-israelí que preside están trabajando por intensificar las relaciones comerciales entre ambos países y, sobre todo, trasladar esa cultura innovadora que, aunque como admite Gidrón, “no tiene un impacto inmediato en el PIB de un país”, sí genera mucho valor añadido. Para muestra, un botón: hoy en día Israel, con siete millones de habitantes, tiene 270 centros de investigación de compañías multinacionales, y todas están ahí: Apple, Microsoft, British Telecom, Telefónica... y es el país con más empresas en el Nasdaq después de EEUU y China. Todas sus universidades, siete en total, están entre las cien mejores del mundo.

¿Qué ha pasado en Israel mientras nosotros estábamos en crisis?

Lo que ha pasado en Israel en estos años es que no ha tenido recesión (creció alrededor del 2,5 por ciento en 2014). Mientras el mundo ha recortado en I+D, ellos han seguido invirtiendo y cuando otros países han necesitado esa innovación para ser competitivos han comprado la I+D israelí.

¿Es ese el secreto del milagro israelí?

No hay milagro israelí, sino más de 30 años de trabajo. Y sobre todo, y esto es algo que estamos intentando trasladar a España a nivel institucional, la clave del éxito es abordar la cadena de innovación completa. En Israel hay una figura del Gobierno que se llama *chief scientist* (científico jefe). Es un profesional, no un político, y reporta directamente al presidente del país, y su objetivo es desarrollar la innovación en el país. Decide sectores y tecnologías a las que apoya financieramente y también influye mucho en educación superior. Esto no se puede traducir tal cual a España, porque entre otras cosas la educación depende de las autonomías, pero es un modelo que ha dado mucho éxito a Israel.

Además del científico jefe, ¿cuáles son los pilares del modelo de Israel?

El modelo está basado fundamentalmente en tres cosas: una buena financiación de la innovación, algo que no puede hacer la banca tradicional. Un dato que lo dice todo en este sentido: en Israel se invierte al



NACHO MARTÍN

año 2.000 millones de capital privado en innovación, en España 200 millones. En segundo lugar, la cultura de emprendimiento y aceptación del fracaso. Es España el fracaso está muy mal visto, pero es algo inherente al emprendimiento. Y por último el contenido. Tenemos mucho emprendimiento pero poca innovación. Sabemos mucho de ciertas cosas pero lo tenemos muy disperso.

Es decir, no estamos sacando buen provecho a la inversión...

En España tenemos un error de base: cuando invertimos en innovación lo hacemos en continente y no en contenido. Hacemos un parque tecnológico y lo inauguramos a bombo y platillo. Pero eso no es innovación. La innovación es lo que va dentro. En cuanto a inversión pública en España falta

visión integral de las necesidades. Pero no es un problema coyuntural que obedezca a la crisis, es estructural. No hemos creado el ecosistema adecuado, y falta apoyo a las empresas de nueva creación.

¿Hasta qué punto ha influido el gasto en defensa en Israel?

Allí todo el tema de defensa ha creado mucha tecnología que luego ha tenido un uso civil. Eso ha sido posible en parte porque allí hay una ley no escrita que dice que si tú has trabajado en innovación para alguno de los ejércitos, cuando terminas de trabajar para el Gobierno puedes llevarte esta innovación al mundo civil sin pagar ningún *royalties*.

¿Qué sinergias hispano-israelíes tienen más futuro?

Hispano-israelí:

“Funciona muy bien la sinergia de empresarios españoles e israelíes en terceros países”

Integración:

“La inversión pública en España carece de visión integral de las necesidades en innovación”

El Estado español:

“El lío de las autonomías nos resta mucha competitividad y transparencia”

volver en los tres países. Pero, si funciona, en España lo tengo que hacer con un interés del 8 por ciento, en Israel y en Alemania sólo devuelvo el capital. El interés que exige Hacienda en España es imposible de asumir en innovación. Por eso, muchos empresarios se marchan a otro país.

¿Hay oportunidades de inversión para España en Israel?

Israel es occidental en muchos aspectos, pero es Oriente Medio en cuanto a infraestructuras. En los últimos años, donde la tranquilidad ha sido relativa, Israel va a dedicar dinero a empezar a crear infraestructura, y en eso los españoles somos muy buenos. Hay varias Ibx 35 que se están presentando a concursos en Israel y que se llevarán su cuota de mercado. También en extracción de gas, donde se ha descubierto un yacimiento importante y España tiene mucha experiencia.

¿Cómo se ven las autonomías en Israel?

No se entiende. Todo el lío que tenemos montado en España no les entra en la cabeza y eso nos resta mucha competitividad y transparencia, porque entender que debes pagar menos impuestos si vives en un sitio o en otro es muy difícil de explicar para alguien de fuera.

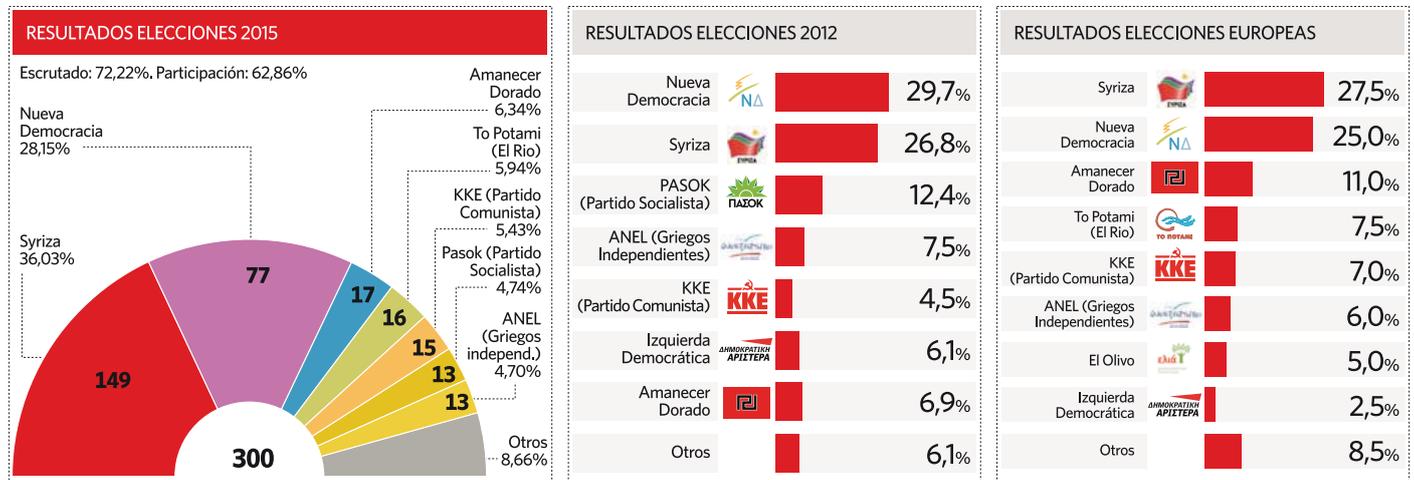
Lo que hemos visto que funciona muy bien es empresarios españoles e israelíes yendo juntos a terceros países, por ejemplo a Latinoamérica. También sería interesante que las empresas españolas actuaran de nexo en el intercambio de Israel con Europa, un mercado que da incluso miedo a los israelíes porque no lo entienden bien. Eso supondría un enriquecimiento mutuo.

Y qué hay de la fiscalidad...

Pondré un ejemplo: yo soy un inversor extranjero que voy a invertir en innovación, y tengo tres opciones, la misma inversión y el mismo proyecto: Israel, España y Alemania. En Israel el Gobierno me va a financiar el 80 por ciento, en Alemania hasta el 86 por ciento, en España hasta el 50. Si no tengo éxito, lo tengo que de-

El Tema del Día Una jornada electoral clave

Syriza desbanca a los partidos tradicionales



Fuente: elaboración propia.

Los griegos desafían al euro y votan un Gobierno contrario a la austeridad

Las opciones de Syriza son pactar con el centrista To Potami, con Anel, o con un Pasók hundido

Tsipras trata de calmar a los mercados: colaborará con sus socios internacionales sobre una base justa

Yiannis Mantas ATENAS.

Victoria histórica para la izquierda y el partido Syriza de Alexis Tsipras. Con el 66,47 por ciento de los votos escrutados, al cierre de esta edición, la formación se alza con un 36,05 por ciento de los votos, lo que se traduce en 149 diputados una vez sumado el *bonus* de 50 escaños previsto en la legislación electoral griega para el partido que más votos logre. A la espera de unos resultados más afinados, estas cifras le acercan más de lo previsto a la mayoría absoluta, que está en 151 escaños.

La diferencia entre Syriza y la conservadora Nueva Democracia, que ocupa el segundo lugar, estaba, al cierre de esta edición, a ocho puntos porcentuales, con el partido de Antonis Samarás consiguiendo un porcentaje de un 28,14 por ciento y unos 77 diputados. En espera de unos resultados oficiales y más representativos —los definitivos se conocerán mañana martes—, la diferencia entre ambas formaciones supera los pronósticos publicados en la prensa durante las últimas semanas, y otorga a Syriza una victoria clara y contundente, por lo menos hasta el cierre de esta edición.

Voto contra la austeridad

El gran ganador de la jornada, Alexis Tsipras, subrayó la importancia del resultado griego tanto en la misma Grecia como para los pueblos



El líder de Syriza, Alexis Tsipras, celebra la victoria electoral, ayer, en Atenas. REUTERS

de Europa. El líder de Syriza dijo que se acaban cinco años de austeridad y de desastre, y que el país vuelve a recuperar la dignidad y el optimismo. "Vamos a formar un Gobierno de representación nacional y nos dirigimos a todos los griegos, independientemente de su voto. Los griegos no nos han dado un cheque en blanco, sino un mandato para reorganizar el país", dijo Tsipras en la Universidad de Atenas. Lanzó un mensaje más bien tranquilizador hacia los mercados, indicando que Grecia va a colaborar con sus socios internacionales sobre una base sostenible y justa. Pese a este guiño a la UE, el futuro primer ministro heleno no dudó en asegurar que la decisión del pueblo griego "hace que la troika de acreedores sea pasado". "Grecia cambia el rumbo y deja la austeridad tras cinco años de humillación", sentenció.

Para los miembros de Syriza, la victoria es el mensaje más claro de la sociedad griega que demanda el fin de la austeridad severa y la búsqueda de vías alternativas.

Según los primeros datos, el nuevo Parlamento heleno estará compuesto como mínimo por siete partidos y como máximo por ocho, algo que refleja una gran fragmentación en el cuerpo electoral y también una polifonía nunca vista en el arco parlamentario griego, donde Nueva Democracia y el tradicional partido socialista Pasók han copado

El Tema del Día

ÚLTIMO SONDEO

Syriza			35,0% (144)
Nueva Democracia			29,0% (78)
To Potami (El Río)			9,5% (25)
Amanecer Dorado			7,0% (19)
KKE (Partido Comunista)			5,0% (13)
PASOK (Partido Socialista)			4,5% (12)
ANEL (Griegos Independientes)			3,5% (9)
Otros			6,5%

elEconomista

históricamente hasta el 80 por ciento de los votos.

Lucha por la tercera posición

Otra sorpresa que suponen las encuestas de salida se encuentra en el tercer lugar, donde el partido neonazi de Amanecer Dorado parece que logra otro triunfo electoral, combatiendo con To Potami, de centro, por la tercera posición.

El logro de Amanecer Dorado supone aún más mérito si se tiene en cuenta que la cúpula de la formación está en la cárcel desde hace año y medio, otros miembros están en arresto domiciliario, mientras que el mismo partido sufrió una exclusión de cualquier medio de comunicación durante toda la campaña electoral.

To Potami también parece que consigue superar los porcentajes logrados en las elecciones europeas del año pasado, consolidándose como una presencia política de peso en el Parlamento. Potami y AD combatirán por la tercera posición hasta el final del recuento de votos.

Por detrás de los cuatro primeros partidos viene, siempre pendientes de resultados definitivos, el comunista KKE, con una ventaja de medio punto porcentual por delante de los socialistas del Pasók. El KKE, un partido que comparte raíces históricas con el ganador Syriza, ha mantenido siempre una estricta línea anti-UE, descartando, al mismo tiempo, la posibilidad de formar una coalición parlamentaria con el partido de Tsipras.

El Pasók se hunde

Por otro lado, el Pasók sufre otra disminución de sus porcentajes, por terceras elecciones consecutivas (2012, 2014 y 2015) en resultados que prácticamente suponen que ha perdido definitivamente su base en la sociedad.

El último partido que de momento parece asegurar su entrada en el Parlamento son los Anel (Griegos

Independientes) de Panos Kamenos. Según los últimos análisis, Anel era un posible socio en un Gobierno de coalición encabezado por Syriza, una opción que no se puede descartar aunque Tsipras logre la mayoría absoluta.

Sin embargo, el logro o no de la mayoría absoluta se esperaba de forma definitiva dentro de las próximas horas, en la madrugada de hoy, ya que depende de gran medida del porcentaje final que recibirán los partidos que quedarán fuera del umbral del Parlamento (el requisito para entrar es el 3 por ciento de los votos).

Papandreu, clave para Syriza

La gran incógnita es si Kínima, el partido del ex primer ministro Yorgos Papandreu, logra entrar en el Parlamento. Hasta el momento que se escribían estas líneas, y pendientes de conocer resultados oficiales definitivos, la sensación es que Papandreu sufrirá para conseguirlo.

En el caso de que no lo consiga, la mayoría absoluta será una tarea más factible para Syriza. Hay que recordar que según las estimaciones hasta el sábado, horas antes de que se abriesen las urnas en Grecia, la mayoría absoluta la lograría el partido que consiguiese reunir un 38 por ciento de los votos (un margen que parece que Syriza puede cubrir) y siempre bajo la condición que los partidos que no entren en el Parlamento reuniesen un 8 por ciento.

Según los últimos datos representativos, estos partidos reúnen un 8,5 por ciento de los votos, algo que supone que el Kínima de Yorgos Papandreu se queda en extremis fuera del Parlamento, un dato que puede beneficiar a Syriza a la hora de lograr el número mágico de 151 diputados, incluyendo los 50 escaños de regalo ya mencionados.

El primer miembro de la cúpula de Syriza que hizo ayer declaraciones, teniendo en cuenta los prime-

ros resultados oficiales y representativos, fue Panayotis Lafazanis, miembro histórico del partido y también miembro del equipo económico de Syriza. Lafazanis subrayó que el plan financiero que hoy, lunes, presentará en el Eurogrupo el actual ministro de Finanzas griego, Gikas Jardúvelis, es "papel mojado", ya no tiene ninguna validez. En esta línea, Lafazanis aseguró que desde el primer día de su Gobierno Syriza demandará "la anulación de gran parte de la deuda pública".

Un detalle que también tiene su interés es que el primer político griego que se apresuró a felicitar a Alexis Tsipras por la victoria de su partido ha sido Dimitris Avramópulos, representante de Grecia en la Comisión Europea y vicepresidente de Nueva Democracia que, por cierto, puede ser una candidatura considerable a la Presidencia de la República helena. De los líderes europeos, y he aquí otro punto interesante, que primero felicitaron por teléfono a Tsipras, fue el primer ministro italiano, Matteo Renzi.

En el campo de los grandes perdedores de la jornada electoral, cabe destacar que para Nueva Democracia la derrota de ayer abre el debate sobre el liderazgo del propio partido. Será muy difícil que el actual primer ministro Antonis Samarás siga encabezando la formación conservadora si está en la oposición, y no faltaron las voces, incluso poco después de conocerse los primeros datos oficiales de la

votación, que hablaron de retorno del antiguo primer ministro, Kostas Karamanlis.

Ambiente pesado es la característica que también domina en el socialista Pasók. Del 12,28 por ciento de las elecciones de 2012, los socialistas pierden más de la mitad de su fuerza electoral, conformándose con un porcentaje que no supera el 5 por ciento, algo que puede suponer una representación parlamentaria con hasta 20 diputados menos que en 2012 (de 33 a 14).

Tanto si Syriza logra in extremis la mayoría absoluta, como en el caso contrario, Alexis Tsipras tiene

Un responsable de Syriza asegura que pedirá la anulación de gran parte de la deuda pública

que buscar socios en el Parlamento. Algunos analistas estiman que una mayoría de 151 diputados, aunque parezca frágil, puede suponer mayor disciplina dentro del partido y de este modo puede ofrecer a Syriza la estabilidad que necesita para avanzar con su programa. No obstante, habrá varias ocasiones en las que será necesaria una mayoría ampliada para conseguir el sí del Parlamento, y entre ellas se pueden incluir los importantes planes económicos, y también la votación pa-

El acuerdo entre Samarás y el Eurogrupo "está muerto"

El responsable del programa económico de Syriza, Yannis Mihiós, afirmó ayer que el programa acordado entre Antonis Samarás y el Eurogrupo "está muerto".

"Supongo que Gikas Jardúvelis -ministro de Finanzas en funciones- se limitará mañana (por hoy) en el Eurogrupo a discusiones de carácter técnico, pues el programa que había acordado Jardúvelis como representante de Samarás (primer ministro en funciones) ya está muerto". El Eurogrupo, que se reúne hoy en Atenas, tiene entre sus puntos de debate la situación en Grecia, aunque según funcionarios en Bruselas sólo se podrá mantener un debate sobre "el camino a seguir", porque el único elemento nuevo encima de la mesa es el resultado electoral.

En una entrevista el viernes con los canales griegos de televisión, Alexis Tsipras, el líder de la formación vencedora ayer, Syriza, aseguró que un Gobierno suyo reconocería los objetivos fiscales fijados por los Tratados europeos, pero no las medidas previstas en los acuerdos firmados por el Ejecutivo anterior con la

troika de acreedores. "Reconocemos nuestras obligaciones frente a las instituciones europeas y los Tratados. Estos prevén unos objetivos fiscales que deben respetarse, pero no las medidas para conseguirlos", dijo. También recaló la importancia de que su partido alcance la mayoría absoluta para dar al futuro Gobierno una posición "fuerte" de negociación con los acreedores de Grecia, y que su partido no colaborará con las fuerzas que a su juicio fueron valedoras de los intereses de la troika (Comisión Europea, Banco Central Europeo y Fondo Monetario Internacional). Mientras, fuentes del partido de Tsipras anunciaron que la formación "asume la responsabilidad de formar un Gobierno social de salvación y aplicar el Programa de Salónica", la propuesta de Gobierno de Syriza. "Es una victoria histórica para el pueblo griego, que se ha expresado mayoritariamente contra la austeridad y este resultado "envía un mensaje contundente a Europa de que puede haber un punto de partida para cambios", apostillaron.

ra nombrar Presidente de la República, que se olvida que ha de ser una de las primeras prioridades del nuevo Parlamento independientemente de su composición.

Aparte de ser las elecciones generales más controvertidas en la historia del país, han sido también las más mediáticas. El interés internacional ha batido récords históricos, con un total de 1.015 periodistas acreditados, corresponsales, observadores de países extranjeros y representantes de delegaciones diplomáticas.

De ellos, unos 741 son corresponsales de países extranjeros y 590 de ellos llegaron a Grecia específicamente para las elecciones. Hay que destacar que el grupo más numeroso es de los periodistas acreditados es el español, que asciende a 70 profesionales.

El día después

El día siguiente a su incipiente victoria, Syriza se enfrentará a un calvario de obligaciones financieras que no hay que olvidar por causa de la euforia de la victoria electoral. Dentro del ejercicio 2015 Grecia tiene que cubrir necesidades financieras que alcanzan los 22.500 millones de euros. De esta cantidad, unos 4.500 millones se tienen que pagar dentro del primer trimestre del año, mientras que en total unos 17.800 se tendrán que pagar hasta el mes de agosto.

La dificultad de esta situación radica no sólo en el nivel de compromiso, sino también en las condiciones en que debe moverse la Agencia de Gestión de la Deuda Pública y el nuevo ministro de Hacienda. Durante la mayor parte de 2015, Grecia no recibirá otras ayudas por parte de la UE o del FMI, y por tanto el endeudamiento público deberá diseñarse sobre la lógica de las líneas de crédito y la salida a los mercados después de cuatro años de ausencia.

La participación más baja

Un dato que hay que destacar en las elecciones de ayer en Grecia es la baja participación. Hasta el cierre de la edición, los datos oficiales del Ministerio de Interior indicaban que los griegos acudieron a las urnas en un porcentaje que toca el 60 por ciento, una cifra por debajo de las correspondientes en las últimas cuatro jornadas electorales, desde el 2007 hasta hoy.

De hecho, hasta las 22h (hora de España) de ayer, la participación de los votantes alcanzaba el 60,53 por ciento, por debajo del 62,5 por ciento en junio de 2012, del 65,1 por ciento en mayo de 2012, del 71 por ciento en 2009 y del 75 por ciento en 2007. Los analistas estiman que una participación más alta podría haber favorecido más a Syriza que a los demás partidos, especialmente en circunscripciones clave como las dos circunscripciones de Atenas (que se consideran como bastiones de Syriza) y en la correspondiente de Salónica.



Susana Díaz, presidenta de la Junta. EFE



Antonio Maíllo, coordinador general de IU Andalucía. EE



Juan Manuel Moreno Bonilla, presidente del PP-A. FERNANDO RUSO

Susana Díaz comunica a IU que rompe el pacto y adelanta las elecciones a marzo

Hoy se reúne el Parlamento andaluz en pleno extraordinario, tras el que se hará oficial la convocatoria

José María Camacho MÁLAGA.

Con los resultados de las elecciones griegas de fondo, que daban la mayoría a Syriza, Susana Díaz comunicó anoche al líder regional de Izquierda Unida, Antonio Maíllo, el adelanto de las elecciones al próximo 22 de marzo. La presidenta de la Junta y del PSOE de Andalucía ha anunciado así a su socio de Gobierno que rompe el pacto que no ha llegado a los tres años de vida. Conoce la debilidad de su enemigo y espera, además, que la jugada le lleve a la Moncloa. Hoy se reúne el Parlamento andaluz en pleno extraordinario, tras el que se espera que se haga oficial la convocatoria. Estas son las diez claves que explican la situación.

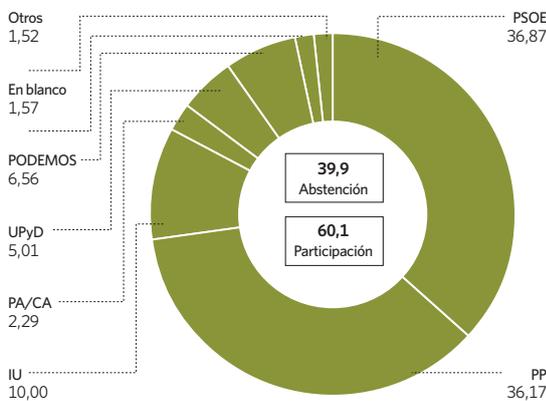
1 Apoyo de Felipe González a Susana Díaz. El expresidente socialista quiere que Díaz dé el salto a la política nacional, lo que supondría un varapalo para el secretario general del PSOE, Pedro Sánchez.

2 Zapatero y Bono. Son otros dos destacados dirigentes socialistas que se suman al liderazgo de Díaz. La reunión de Rodríguez Zapatero y José Bono con los dirigentes de Podemos, Pablo Iglesias e Iñigo Errejón antes de Navidad ha pillado con el pie cambiado a Pedro Sánchez. El secretario general de los socialistas no fue informado.

3 Griñan y Chaves. Las elecciones retrasarán las declaraciones de los dos expresidentes de la Junta Manuel Chaves y José Antonio Griñan ante el Tribunal Supremo por el caso ERE. Su comparencia estaba prevista para febrero.

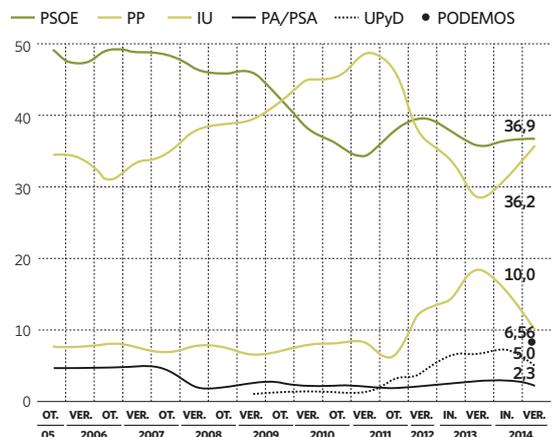
Panorama electoral en Andalucía (a julio de 2014)

Estimación de voto en las próximas elecciones andaluzas (%)



Fuente: Egopa (Universidad de Granada).

Evolución de las estimaciones de voto CAPDEA (%)



elEconomista

El alto tribunal no interferirá en la campaña. También el TSJA ha dicho que no interrogará a los cuatro exconsejeros andaluces imputados hasta que no haya nuevo gobierno.

4 Malos resultados para el PSOE. Los sondeos vaticinan una derrota del PSOE en las próximas elecciones generales. Por tanto, si Susana Díaz gana en Andalucía, como se refleja en todas las encuestas, sería la salvadora del partido para llegar a la Moncloa en 2016.

5 Podemos. Andalucía será la primera prueba de fuego electoral en el ámbito autonómico para el partido de Pablo Iglesias, que elegirá a su candidato en febrero. La

eurodiputada gaditana Teresa Rodríguez parece que tiene todas las papeletas para encabezar la lista. Las encuestas sitúan a Podemos como tercera fuerza política, con un 17,4 por ciento de respaldo en las urnas, seguida de IU en cuarta posición con un 12,8 por ciento.

6 Hecatombe del PP. Las encuestas vaticinan una derrota sin paliativo en las autonómicas para el partido que dirige Juan Manuel Moreno Bonilla, quien no ha conseguido ser el líder que buscaba Mariano Rajoy tras la marcha de Javier Arenas a Madrid.

7 Fátima Báñez. La ministra de Empleo suena otra vez para enfren-

tarse a Susana Díaz en las elecciones autonómicas. Según el PP, sería una buena candidata y la única que puede plantarle cara a la presidenta socialista. Sin embargo, Mariano Rajoy, que ya pensó en ella para liderar a los populares andaluces, ha declarado que no va a realizar más cambios en su Gobierno en esta legislatura.

8 Parlamento atomizado. El PSOE ganaría las elecciones autonómicas, mientras Podemos e IU crecen. La suma de votos de ambos se aproximaría a la de los socialistas.

9 IU de Extremadura sale reforzada. Su líder, Pedro Escobar, saca ahora pecho tras lo ocurrido en Andalucía. Hace tres años se ne-

gó a investir como presidente al candidato socialista, Guillermo Fernández Vara. También rechazó apoyar la moción de censura contra el presidente José Antonio Monago. Escobar recomendó a sus compañeros andaluces no fiarse del PSOE.

10 El PP pide en Málaga que siga el pacto. Ocurrió en el último pleno celebrado en la Diputación de Málaga. El alcalde de Rincón de la Victoria, Francisco Salado, pidió a los representantes de PSOE e IU en esta institución que sigan gobernando juntos. Según las encuestas, los populares perderían la Diputación, que preside el secretario general del PP malagueño, Elías Bendodo, tras las locales.

El Tema del Día Una jornada electoral clave

Syriza promete renegociar la deuda, pero sin salir del euro

El partido rebajó sus expectativas en campaña y descarta romper con el rescate aunque quiere nuevas condiciones

Carmen Estirado MADRID.

El programa económico que Syriza puso sobre la mesa para batallar en estas elecciones incluía una auditoría de la deuda y una posible quita. El atractivo de esta oferta fue recogido por buena parte del país, si bien la puja no fue pasada por alto por la Comisión Europea y el Fondo Monetario Internacional (FMI), quienes, en más de una ocasión, han advertido de que el flujo del rescate heleno podría peligrar. El aviso surtió su efecto y, desde hace unos meses, el mensaje de Alexis Tsipras es tajante: su intención es renegociar la deuda sin renunciar por ello a la moneda única.

Entre las ideas que baraja el partido para esta negociación, el director económico del partido, Yannis Miliós, ha concretado que lo que pedirían sería una moratoria del pago de la deuda para todos los países, con intereses nulos y un plazo de devolución que se prolongaría durante unas cuatro décadas, hasta que el ratio de la deuda respectiva haya bajado al 20 por ciento del PIB. Una situación que, según sus cálculos, llegaría "en cuatro décadas".

Programa de Salónica

Más allá de la deuda, Tsipras ha prometido en el bautizado como *Programa de Salónica*, unas medidas de choque que pondrían en marcha en los primeros cien días de Gobierno y cuyo objetivo sería atajar la "si-

tuación de exclusión social que viven actualmente muchos ciudadanos".

Entre estas propuestas de urgencia, Syriza se compromete a pagar las facturas de la luz a 300.000 hogares sin medios, así como donar vales de comida y bonos de transporte público para los pobres. Otra de las prioridades, a su juicio, es la de restablecer la decimotercera pa-

más, derogaría las últimas reformas laborales que han recortado en los últimos años los derechos de los trabajadores. A este capítulo, la formación destinaría 3.000 millones de euros, un montante con el que, según estiman, podría crear 300.000 puestos de trabajo en el sector público y privado.

El último pilar engloba la Administración Pública. Para Syriza, el actual diseño que se soporta sobre 18 Ministerios es ineficaz y trataría de reducirlos a diez. "No sobran funcionarios, pero están mal distribuidos", ha insistido Miliós en muchas de sus comparecencias. Así, una de sus propuestas es incrementar el número de inspectores fiscales, un incremento que responde a la intención de ingresar 3.000 millones de euros en el primer año de la evasión fiscal que, calculan, se da en el país.

El programa se basa en el principio básico de dejar más dinero en el bolsillo de los ciudadanos bajo la premisa de que así se estimulará la economía —más consumo, más empleo—. En este sentido, el alivio también vendría de la reducción de la presión fiscal para las clases medias con la abolición del impuesto sobre bienes inmuebles y la introducción, por el contrario, de un nuevo gravamen sobre grandes propiedades o para rentas superiores de 500.000 euros. En esta línea, otra de sus ideas pasa por posibilitar acuerdos extrajudiciales que permitan que cada deudor devuelva un máximo co-

La formación de izquierdas baraja nacionalizar la banca y los sectores estratégicos

Las propuestas económicas podrían financiarse con 12.000 millones de euros, según Syriza

ga para aquellos pensionistas que cobren menos de 700 euros. Un paquete de medidas que, según calculan, tendría un coste de 2.000 millones.

El otro frente sobre el que quieren actuar es el laboral. En este sentido, el programa incluye restablecer el salario mínimo de 756 euros, desde los 586 actuales. Syriza, ade-



Celebración de la victoria de Syriza en las calles de Grecia. EFE

respondiente al 30 por ciento de sus ingresos, mientras que el resto quedaría congelado hasta que esté en condiciones de pagar. Un instrumento con el que calculan que podrían ingresar otros 3.000 millones.

El problema que encuentran algunos economistas, más allá del abandono expreso de la austeridad, como demostraría la recuperación

de la televisión pública, es que muchas de estas propuestas no dependen exclusivamente del Gobierno de un Estado, sino de una negociación con otros agentes —troika, FMI, países de la UE— en el caso de la deuda. Similar ocurriría en el caso de que quieran llevar a cabo, por ejemplo, una nacionalización de la banca o de sectores estratégicos.

PROGRAMA DE SALÓNICA

Renegociar la deuda

Es la propuesta estrella del programa de Tsipras y es la medida que más ha sido matizada: desde una quita en sus inicios hasta una moratoria para todos los países, con intereses nulos, hasta que el ratio de la deuda respectiva haya bajado al 20 por ciento del PIB.

Subida de impuestos a rentas superiores a 500.000 euros

El partido promete "justicia impositiva". Es por lo que establece este margen. Además, su objetivo es recuperar en el primer año 3.000 millones en evasión fiscal.

Incremento del salario mínimo interprofesional

En cuatro años de recortes, los

griegos han sufrido un recorte del salario mínimo interprofesional. Syriza promete devolverles esta pérdida. En concreto, subirá este límite a los 750 euros desde los 586 actuales.



Financiación directa del BCE y nacionalización de la banca

El programa juzga a la banca como parte responsable de la crisis.

El partido estima que de existir una banca pública que fuera financiada directamente por el BCE, el crédito para las pequeñas empresas fluiría más rápido.

Luz gratuita

De ganar Syriza, el Estado pagaría las facturas de electricidad de 300.000 hogares que actualmente no tienen recursos. También ofertarán vales de comida para las personas que justifiquen no tener ingresos. Una medida, que según calculan, costaría 2.000 millones.

Acuerdos extrajudiciales

El partido permitiría que cada deudor devuelva un máximo del 30 por ciento de sus ingresos,

mientras que el resto se quedaría congelado hasta poder hacerle frente. Con esta nueva legislación, Syriza pretende recuperar otros 3.000 millones.

Reducción del número de ministerios

El programa incluye un propósito de crear una administración pública más eficiente con 10 ministerios en lugar de los 18 actuales. Sí que reforzaría la inspección fiscal.

Pérdida de privilegios de la Iglesia

Si bien es algo en lo que no han enfatizado en campaña, el ideario incluye el uso de sus edificios para alojar a personas sin hogar.

OPORTUNIDADES | ESTRATEGIAS

Aproveche el potencial de una gran superficie

Las pequeñas empresas encuentran en los centros comerciales una **ubicación privilegiada**, ya que disfrutan de un gran público. Para atraer a esos posibles clientes deben adaptar su negocio y realizar acciones llamativas.

Alba Casilda, Madrid

Un público numeroso que pasa cada día por delante del establecimiento y que se puede convertir en cliente es la razón principal por la que muchos pequeños negocios se animan a instalarse en los grandes centros comerciales. Así lo aseguran desde la empresa de estética Locura de Manicura que, desde hace diez años, está ubicada en el centro comercial La Vaguada, situado en la zona norte de Madrid. Ofertas especiales, adaptarse al perfil que visita las instalaciones y conocer bien los comercios que se sitúan alrededor son los puntos que no dejan de estudiar para continuar funcionando en lo que consideran un lugar privilegiado.

El tipo de negocio es uno de los aspectos clave que los gerentes deben tener en cuenta si desean alquilar un local en una ubicación así, ya que debe encajar con el estilo del centro comercial. Qué producto se vende y cómo es el cliente, tanto en edad como en poder adquisitivo, son algunas de las cuestiones más importantes que se tienen que resolver en un primer momento. Así se podrá saber si los objetivos de la empresa y de la gran superficie coinciden.

“Aquellas firmas que ofrecen pequeños servicios con una atención personalizada suelen recibir la aprobación de la gerencia del centro comercial y llaman la atención del público. Esto sucede, por ejemplo, con los locales de estética, pequeñas empresas de moda con ropa para un perfil concreto o negocios de nuevas tecnologías, como la venta de accesorios para el móvil”, asegura Xavier Vallhonrat, presidente de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF). Añade que aunque los centros comerciales siempre quieren tener entre sus locales a grandes firmas internacionales, también buscan pequeños negocios que marquen la diferencia y proporcionen un nuevo toque.

Los gerentes se pueden beneficiar de la gran cantidad de clientes que van a pasar allí la tarde para aumentar su número de consumidores más fieles. Estar en estos espacios aporta seguridad, además de suponer un plus para la imagen del negocio porque puede aprovechar el nombre del centro para atraer a los usuarios, a la vez que se puede codear con grandes

firmas que también se encuentran allí ubicadas.

¿Qué hay que valorar?

Para acceder a las grandes superficies, ya sea a través de un sistema de franquicias o con tiendas propias, se debe presentar un plan atractivo para demostrar el potencial del proyecto. Se suele pedir tanto un informe

La adaptación de la firma

Para instalarse en un centro comercial, deberá estudiar cómo va a adaptar su negocio a él. Adentrarse en uno que sea de nueva apertura o que se dirija a un tipo de público muy concreto son dos de las situaciones que más se deben tener en cuenta para ver si el negocio va a encajar en ese espacio.

En el primer caso, es importante estudiar los planos del área, cuál es la zona de influencia y si en esos kilómetros hay otras instalaciones similares. Además, es normal que al principio el ritmo de actividad sea lento, por lo que suele ser recomendable que los comercios tomen acciones conjuntas de marketing para promocionar el centro. Por ejemplo, una opción cada vez más común es unirse en las redes sociales y difundir sus servicios a través de Internet aportando información sobre la gran

superficie. En estos casos, las pymes deben ser capaces de mantener su negocio durante los dos o tres primeros años hasta que el nuevo centro adquiera popularidad y vaya aumentando su zona de influencia.

Si el producto que se ofrece es muy especializado también es posible decantarse por unas instalaciones adaptadas y orientadas a esa línea. Este es el caso del centro comercial La Platea, en Madrid, que se caracteriza por ofrecer unos servicios de alta calidad. Por ello, la frutería Gold Gourmet, tras una oferta que le hizo el mismo centro comercial, se animó a abrir allí su segunda tienda aprovechando que su público objetivo y el del negocio coincidían. Pero, para ello, antes tuvo que cualificar también a sus empleados y establecer un diseño del establecimiento de acuerdo a la gran superficie.

Los comercios deben tener en cuenta que también se pagan gastos comunitarios

Llevar a cabo acciones de marketing ayuda a destacar entre la competencia

del negocio como el estado financiero actual y los resultados que se esperan alcanzar.

• **Evaluación:** “La oferta económica tiene un peso importante, pero no es lo único que se tiene en cuenta. Cada centro es un mundo y cada negocio también, y se debe estudiar de manera diferente”, comenta Víctor Fer-

nández, director de centros comerciales de la inmobiliaria Metrovacesa, que cuenta con ocho grandes superficies. La imagen, la oferta del servicio que complementa al resto de las marcas y que sea un producto diferente son otros de los aspectos que las pymes deben trabajar.

Fernández también explica que el contrato variará según la inversión



Las superficies buscan pymes innovadoras y diferentes que atraigan a un público nuevo

Centros de estética y restauración son las pequeñas firmas que mejor funcionan

del arrendatario y matiza que suele constar de dos fases. “En ocasiones, tenemos que apoyar desde la propiedad al comerciante por el coste del lanzamiento inicial. Después, adecuamos el precio y las condiciones al propio mercado”.

• **Costes:** Instalarse en una superficie así suele ser tres o cuatro veces más caro que en la calle. No existe un precio único, sino que varía según el tamaño del local, la ubicación, el estado de entrega y el centro, entre otros. Por ejemplo, Patricia García, gerente de Zambra, un comercio especializado en té, ubicado en un pequeño centro comercial de Coslada (Madrid), explica que paga 900 euros al mes. “Durante un año y medio estuvimos en una calle cercana, pero había muy pocos transeúntes. En cambio, en la nueva ubicación contamos con más público, sobre todo durante el fin de semana, lo que compensa pagar un precio más alto por el alquiler”, asegura la dueña.

Pero, más allá de la renta, hay que evaluar los gastos comunitarios, de publicidad, servicios de seguridad o los actos promocionales que realice el centro comercial para atraer público. Por ejemplo, es común que en ciertas fechas se organicen actuaciones o actividades deportivas, como el montaje de pistas de hielo.

• **Competencia:** En un centro comercial toda la oferta se encuentra unificada, por eso las pymes deben esforzarse en que su servicio atraiga más clientes que el de al lado. Las estrategias más efectivas son las accio-

Sacar partido del local

Para saber si estar dentro de un centro comercial va a suponer una oportunidad para el negocio, uno de los puntos más importantes que debe estudiar la pyme es la ubicación exacta en la que se va a encontrar y lo que le ofrece la propiedad de la instalación. “La propiedad puede garantizar 150.000 visitantes al día, pero, por ejemplo, si el local se encuentra en la planta baja por dónde sólo pasa la gente que va al parking, el número será inferior. Son matices que hay que valorar”, comenta Xavier Vallhonrat, presidente de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF).

Además del número de visitas, la pyme debe tener en cuenta las diferentes posibilidades que tiene para instalarse y detectar cuál le va a aportar más beneficios. Por ejemplo, puede solicitar un local o un pequeño espacio en el pasillo teniendo un ‘stand’, cuyo alquiler suele ser la mitad al que se paga por un local. Sin embargo, cuenta con la dificultad de que se debe saber adaptar muy bien la oferta a ese tipo de puestos. En un establecimiento el servicio puede ser más pausado, mientras que en el puesto debe ser algo rápido para evitar grandes acumulaciones en un pasillo, lo que entorpecería la vida del centro comercial.

La adaptación de la oferta también se debe reali-

zar según donde se encuentre esa gran superficie. Aunque apenas tenga competencia una firma de vestidos de fiesta de alta gama no sería adecuado ubicarlo en un centro de una zona popular, mientras que sí destacaría un negocio de reciclaje de piezas informáticas, ya que el cliente de esa zona lo que busca es un buen precio.

nes de marketing como ofertas especiales en los días en los que hay menos visitas. También es útil ofrecer unos precios inferiores, pero siempre deben estar adecuados al tipo de público y de producto. Además, el gerente debe estar atento a las actividades lúdicas que se realizan y así aprovechar esa novedad para conseguir que las personas se asomen a su tienda. Es momento de ofrecer la máxima atención personalizada para conseguir destacar entre toda la oferta y que el cliente repita la próxima vez.

• **Condiciones:** Es importante asegurarse de que el centro comercial cumple con una serie de normas básicas, como que esté limpio y que sea activo, esforzándose por atraer gen-

te. Las dos partes deben respetar lo que se pacta en el contrato de arrendamiento o en el reglamento interno en el que entran aspectos como los horarios de apertura, carga y descarga o sanciones. Si se produce algún incumplimiento, se sancionará de acuerdo a la falta. “No es lo mismo hablar de un retraso en la apertura

La pyme debe tener en cuenta los horarios y condiciones del centro comercial



Centro comercial en Minnesota (Estados Unidos), en donde se mezcla el entretenimiento con el ‘retail’.

un día que no pagar la renta. Las sanciones pueden ser desde un simple apercibimiento o económicas hasta la resolución contractual”, explica Fernández, de Metrovacesa.

• **A través de una enseña:** En estos espacios suele haber una gran cantidad de franquicias. Por eso, los empresarios que se han unido a una enseña deben valorar que tendrán que negociar la ubicación tanto con el centro comercial como con el propietario de la firma. Es el caso de Ricardo Cortázar, que en 2009 abrió su restaurante Tony Roma’s en el centro Zielo de Pozuelo. “El franquiciador nos había asignado una zona de exclusividad y al presentarle esa localización vio que era una excelente oportunidad”, explica Cortázar.

CLAVES PARA ABRIR UN ESTABLECIMIENTO

- 1 Se debe conocer **qué firmas** ya están o las que van a llegar. Es recomendable hablar en persona con los encargados de los negocios ya instalados para saber cómo es el día a día.
- 3 Es necesario estudiar bien las condiciones, **negociar** el precio del alquiler, la duración del contrato, cómo se va a realizar la renovación y las distintas sanciones en caso de que se produzca alguna falta.
- 3 Es importante analizar las **perspectivas** del centro, las ventas y visitas que ofrece, la localización, el tipo de público y la clase de comercios que se muestran interesados por esa gran superficie.
- 4 También hay que analizar la **estructura** de la instalación para averiguar si ofrece un acceso ágil y si las visitas son fluidas. De lo contrario, el público se sentirá perdido y le será difícil encontrar lo que quiere.
- 5 Se debe tener en cuenta que el **horario** de apertura de los centros comerciales suele ser mayor que los negocios ubicados en la calle. Por eso, los gerentes deben evaluar los costes de jornadas más largas y más personal.
- 6 Hay que analizar la **ubicación** que ofrece el centro para comprobar que se cuenta con un escaparate grande ante el paso de los clientes, y que el espacio del local se va a poder aprovechar bien.

En un lugar estratégico



Ricardo Cortázar, gerente del restaurante Tony Roma’s del centro comercial Zielo.

“La **localización** es vital en restauración y estar instalados en el centro comercial Zielo, en Pozuelo (Madrid), nos asegura un tráfico constante de gente. Entre semana vienen los empleados de las múltiples oficinas de la zona y los fines de semana tenemos un público muy familiar”, explica Ricardo Cortázar, gerente del restaurante Tony Roma’s de esa gran superficie. Añade que las negociaciones con la propiedad de un espacio así son más duras que con un particular, pero las cadenas de franquicias son una de las modalidades preferidas de estos centros. El alquiler que paga asciende a 9.000 euros al mes, pero la clientela que frecuenta el área les ayuda a mantener el negocio en esa zona.

Tres públicos muy diferentes



Karen Cleves (izq), encargada de Locura de Manicura.

Está presente en tres centros comerciales diferentes de Madrid y en cada uno de ellos Locura de Manicura adapta su oferta. Este negocio de estética ha encontrado en las grandes superficies una manera de explotar su modelo. En total, posee dos locales en los que ofrece distintos tratamientos, y un ‘stand’ donde realiza un servicio rápido adaptado al espacio con el que cuentan. “En La Vaguada predominan las personas mayores, en Torrelozón gente de clase media alta y en Plenilunio hay muchas personas de paso que vienen o van al aeropuerto. Los servicios son parecidos, pero es muy importante variar según el público”, explica Karen Cleves, una de las encargadas de la pyme.

EL PUZLE DE LA SEMANA

LA CADENA DE COLCHONES SE INSTALA EN EL CENTRO DE BARCELONA. VILAFRANCA TENDRÁ SU ESCUELA DE NEGOCIOS DEDICADA AL VINO. IQS INVESTIGA EN EL MUNDO DE LOS BARCOS DE VELA. ARTUR MAS BUSCA A DINAMARCA COMO EJEMPLO PARA COPIAR. LOS TRIPULANTES DE YATES TENDRÁN DONDE RELAJARSE.

Dormity.com y la moda de los colchones



MAS MIRA A LAS EMBAJADAS DANESAS

La Generalitat ha cambiado la relación laboral con todos sus *embajadores*. El tripartito los nombró con categoría de director general, lo que implicaba un coche oficial y una indemnización al ser destituidos. Pero el Ejecutivo de Artur Mas les ha cambiado el tipo de contrato de alto cargo a otro similar al de obra y servicio. Presidència asegura que es un modelo

inspirado en Dinamarca, más flexible y que permite incorporar a profesionales no funcionarios. El último caso ha sido el de Andrew Scott Davis, delegado en Washington. El Govern tiene representación política en Bruselas, París, Berlín y Londres y última aperturas en Viena y Roma. La Generalitat destinará 11,1 millones a relaciones exteriores durante este año.



LA PARTICULAR REGATA DEL IQS EN LA BARCELONA WORLD RACE

Investigar a toda vela en una regata mundial. Eso es lo que están haciendo el Institut Químic de Sarrià (IQS) y Sailing Technologies, *spin-off* del Grup d'Enginyeria de Materials (Gemat), con los barcos de la Barcelona World Race. Se ha implantado en las embarcaciones un

dispositivo para medir el nivel de microplásticos en el mar, lo que permite analizar estas partículas, que resultan muy dañinas para los animales marinos que las ingieren. Éste es uno de los cuatro proyectos científicos en los que colaboran las embarcaciones de esta regata.



EL PRIMER CURSO DE LA WINE BUSINESS SCHOOL DE VILAFRANCA DEL PENEDÈS

El 20 de febrero arranca el primer curso de la nueva escuela de negocios especializada en vino Wine Business School, en Vilafranca del Penedès. No se trata de cursos de iniciación, sino de formación para profesionales del sector que ya tienen experiencia en el negocio del vino. El primer curso durará cuatro fines de semana y se centrará en la *Internacionalización y retail en el sector vitivinícola*.

Las clases van dirigidas a organizaciones, empresas y profesionales del sector.

LA TRIPULACIÓN DE LOS YATES ESTRENA UNA SALA DE RECREO CON VISTAS AL MAR

Hasta ahora, las tripulaciones de los grandes yates que recalcan en Barcelona no tenían donde pasar sus ratos libres. A pesar del tamaño de estas embarcaciones de lujo, las habitaciones para los marineros son muy reducidas y la mayoría optaba por matar el tiempo en los bares del Puerto. Esta semana, la Marina Port Vell ha estrenado un nuevo espacio destinado exclusivamente a la tripulación de los yates para que en su tiempo libre se sientan como en casa.

O incluso mejor que en sus propias casas, ya que, además de salas de descanso, televisión, gimnasio y fútbolín, la zona para marineros tiene unas espectaculares vistas al mar.



LOS COLCHONES TOMAN EL RELEVO DE LAS HIPOTECAS

La cadena catalana Dormity.com, especializada en colchones y mobiliario para el descanso, sigue ganando posiciones en los principales ejes comerciales de Barcelona. Tras implantarse el pasado año en la Diagonal, la firma liderada por David Sánchez Farran abrirá en febrero una tienda muy cerca de Rambla Catalunya, en la calle Diputació. Se trata de un local de 280 metros cuadrados de superficie comercial que anteriormente estuvo ocupado por una oficina de Banesto, banco absorbido por Santander. Los colchones toman así el relevo de los créditos y las hipotecas. La nueva tienda será la número 34 de la cadena, que cerró el pasado ejercicio con una facturación de 18 millones de euros. Por ahora, Dormity solo opera en Catalunya y en Andorra.



DESPACHANDO CON...

Alfredo Barral Propietario de la almazara Hacienda Queiles



Alfredo Barral, en su despacho de la almazara navarra que él mismo diseñó. Su aceite se vende en Nueva York, Tokio o Londres. / Fotos: JMCadenas.

“Nacimos para ser el Vega Sicilia del mundo del aceite”

El creador de Abbae Queiles tiene un despacho con chimenea, biblioteca y vistas a los olivos.

Nerea Serrano. Tudela (Navarra) El mármol, la banca y el aceite tienen poco en común. En la vida de Alfredo Barral, uno de los reyes del aceite de este país, son las palabras que dan sentido a su biografía. Tirando de goteo poético podríamos decir que se enamoró de un olivo en un viaje al Bajo Aragón. Sin metáfora de por medio, le motivó la búsqueda de un producto excelente en una época en la que el aceite no era algo *gourmet*. Viajó y estudió las técnicas que derivaron en Abbae de Queiles, un aceite de oliva virgen extra –de la variedad arbequina– presente en los restaurantes de Pedro Subijana, Andoni Luis Aduriz o Francis Paniego y que se vende en Nueva York, Londres, París o Tokio. “Cuando empezamos a hacer este aceite nos decían que estábamos locos. Pero sólo buscábamos la calidad replanteándonos el modo de hacerlo. Queríamos ser el Vega Sicilia del aceite”.

En las 40 hectáreas que compró en el Valle de Queiles, en Navarra, escenificó su sueño con la construcción de la

almazara Hacienda Queiles, de cuyo diseño –más similar al de una bodega de vino– se encargó él: “En la zona hay tres abadías y construí una hacienda-monasterio donde la torre parece un campanario. La fuente es un homenaje al papel de los árabes en el sistema de riego”.

En su interior se esconde un impresionante salón acristalado con vistas a los olivos que usa como despacho. Los sillones de piel, la chimenea encendida y una copiosa bi-

blioteca dotan de armonía y calor de hogar al espacio. “Es para disfrutar del aceite o para reuniones. También tiene tres habitaciones para amigos, nunca pensé en esta almazara como un hotel”.

Una pena que el viajero no pueda disfrutar de su colección de 2.800 volúmenes de libros, de los recuerdos de sus viajes por África y de objetos especiales. “Siempre me acompañará un cuaderno de 1794 con la historia de la finca o los niveles que usaba cuando trabaja con el mármol y que eran de mi padre”.

Barral combina la gestión de su negocio con la presidencia de la asociación Grandes Pagos de Olivar, formada, entre otros, por las marcas Castillo de Canela o Marqués de Griñón.

El navarro explica el proceso de convertir la aceituna en



Detalle de su biblioteca, con el libro del arquitecto Rafael Moneo, amigo de Barral.

el aceite con detenimiento y muestra con orgullo sus olivos, bajo los que lee el periódico o un buen libro en los días de calor. “Después de diez años en banca (en Caja Laboral) decidí instalarme en el campo, pero al sector llegué por casualidad. Sólo buscaba hacer un producto excelente”. Consiguió eso, y de paso algo más importante: “En el campo he encontrado la pasión por el trabajo”.

Expansion.com

Descubra cómo se hace uno de los mejores aceites en www.expansion.com

PISTAS



Exposición en el MAC de A Coruña

El Museo de Arte Contemporáneo Gas Natural Fenosa (MAC) en A Coruña presenta hasta el 15 de marzo la muestra colectiva *Excusa Argumental*, con el trabajo de los artistas que se beneficiaron del Programa de Residencias Artísticas desde 2012 hasta 2014. Un total de 25 de los 29 participantes del programa, participan en la muestra.

Una velada romántica sin niños

¿Le falta tiempo para planes románticos? El hotel Salamanca Suite Studios se ha aliado con San Valentín para que los padres puedan disfrutar de una velada a solas. Los niños de los clientes, que así lo desean, pueden contar con los servicios de una *babysitter* de forma gratuita. El pack que incluye esta propuesta cuesta 280 euros e incluye una estancia mínima de dos noches en una habitación familiar.

Facturar el equipaje desde el hotel

Los huéspedes del Airport Hotel, el establecimiento hotelero del Aeropuerto Internacional de Hamad, en Doha, que viajen con la aerolínea Qatar Airways, tendrán la opción de facturar su equipaje hasta 12 horas antes de la salida de su vuelo. Los viajeros también podrán disfrutar del lujo de disponer de mostradores de la aerolínea ubicados en la recepción del hotel.

ECONOMÍA / POLÍTICA

“Grecia no es comparable ni equiparable con España; aquí se evitó el rescate”

ENTREVISTA LUIS DE GUINDOS Ministro de Economía y Competitividad/ “Las medidas del BCE permitirán revertir unas perspectivas de inflación extremadamente bajas, pero no son todopoderosas, para que haya crecimiento debe haber reformas estructurales”.

J.J.Garrido / S.Arancibia. Madrid

El ministro de Economía, Luis de Guindos (Madrid, 1960), acaba de regresar de su participación en el foro de Davos, donde sus homólogos británico, George Osborne, y alemán, Wolfgang Schäuble, han elogiado las reformas en España, y donde el ministro ha constatado el atractivo con que se percibe ahora, desde fuera, la economía española y la confianza que genera entre los inversores internacionales su dinamismo. El ministro, que se considera con opciones para presidir a mitad de año el Eurogrupo, observa con optimismo la evolución de la economía española este año, en el que ve posible que incluso pueda alcanzar un ritmo de crecimiento del 3%. Sobre la victoria del radical Tsipras en Grecia, está convencido de que no habrá efecto contagio en España, porque aquí “se evitó el rescate” y se han sentado las bases para el crecimiento económico.

– **¿Qué valoración le merece la contundente victoria de Alexis Tsipras en las elecciones de Grecia?**

En primer lugar, respeto absoluto a los resultados electorales. El Eurogrupo negociará con el nuevo Gobierno, igual que hicimos en el pasado.

– **¿Teme que la victoria de un partido radical como Syriza, que lleva como bandera la reestructuración de la deuda griega, pueda empañar la recuperación de la economía europea, e incluso ponga en peligro las aportaciones de los países al rescate griego, entre ellos los 32.000 millones aportados por España?**

Grecia necesita continuar con el apoyo financiero de la zona euro ya que no tiene acceso a los mercados. El nuevo Gobierno debe mantener sus compromisos que son imprescindibles para devolver a Grecia al crecimiento.

– **Y a nivel político, ¿hasta qué punto puede haber un efecto contagio en España ante las próximas elecciones considerando el auge de Podemos?**

No es ni comparable ni equiparable. Hay una diferencia fundamental y es que España evitó el rescate y ésta es la

“No estamos en una espiral deflacionista, hay un repunte del consumo y de la inversión compatible con la inflación negativa”

“Esperamos que entre 2014 y este ejercicio se puedan crear en España un millón de empleos netos”

clave de la recuperación económica que estamos viendo ahora. Llevamos siete trimestres de crecimiento y somos el país de la zona euro que más empleo crea. El ciudadano español valora la recuperación económica, donde estábamos y donde estamos, y la estabilidad política.

– **El BCE va a comprar deuda por un volumen superior a las expectativas del mercado. ¿Significa eso que el estado de la economía europea es más precario de lo que puede parecer? ¿Le parecen suficientes las medidas? ¿Qué efectos espera de ellas para la economía europea, y para la española en particular?**

Es una medida que va en la dirección correcta para que el BCE cumpla su mandato de mantener la inflación por debajo, pero cerca del 2%. Ése es el propósito, revertir unas perspectivas de inflación extremadamente bajas. Pero las medidas monetarias no son todopoderosas, para que haya crecimiento debe haber reformas estructurales. España en esto es un modelo que citan desde los analistas a los organismos internacionales.

– **¿Teme que la compartición de riesgos asumidos en un 20% de las compras por parte del BCE y los bancos centrales nacionales pueda suponer un deterioro de la prima de riesgo de España o de la confianza de los inversores en nuestra economía? Y desde otro punto de vista, que la mayoría de las compras de bonos de cada país las haga su propio banco central, ¿puede enviar al mercado un mensaje erróneo de desconfianza mutua entre los países del euro?**

No considero que la limitación de la mutualización en el

riesgo de crédito de la compra de bonos condicione el efecto del programa. De hecho, la reacción del mercado ha sido hasta ahora muy positiva.

– **Los analistas y el propio Rajoy apuntan a que este año España pueda crecer sensiblemente por encima del 2% contemplado en los presupuestos. ¿Hasta dónde se puede revisar en abril la previsión oficial?**

Somos conscientes de que nuestra previsión del 2% ya está por debajo del consenso del mercado. En abril revisaremos la cifra de crecimiento. Lo que vemos es que el crecimiento anualizado ya está por encima del 2%, y hay factores que no se tuvieron en cuenta cuando elaboramos el cuadro macro en los Presupuestos de 2015. Fundamentalmente dos: la cotización del petróleo, sobre la que fuimos muy prudentes, y la evolución del tipo de cambio del euro, que se ha depreciado más de lo que habíamos estimado. El consumo interno en la última parte del año pasado también ha sido muy superior. Si el petróleo y el tipo de cambio se mantienen en estos niveles, tendremos un crecimiento adicional de 0,5 puntos, en lo que considero una estimación prudente.

– **¿Mantiene que no es descabellado pensar que en 2015 podríamos crecer al 3%?**

Las previsiones siempre tienen un margen de error y en estos momentos lo cierto es que los riesgos de desviación son al alza.

– **Los precios en España están en tasas negativas desde hace seis meses y todo parece indicar que van a seguir así prácticamente durante todo el año. ¿No es demasiado tiempo como para pensar que se trata de un proceso positivo en cuanto que permite ganar poder adquisitivo y mejorar la competitividad pero al tiempo puede instalarse en el ambiente que los precios seguirán bajando? ¿No puede acabar siendo contraproducente?**

No estamos en una espiral deflacionista. De hecho, se está produciendo un repunte tanto del consumo como de la inversión que es compatible



El ministro de Economía, Luis de Guindos, en su despacho, en un momento de la entrevista con EXPANSIÓN.

con una inflación negativa, y que va a estar así durante bastante tiempo, incluso más negativa de lo que ha estado a final de año (-1%). Pero ése es el reflejo de la caída del precio del petróleo. Su efecto se tendrá que ir recogiendo en la balanza comercial, que irá reduciendo su tradicional déficit, y si suponemos en clave prudente que el ajuste en euros estará en torno al 25%, podemos calcular un ahorro en torno a los 15.000 millones de euros.

– **¿Hasta dónde es positivo que el euro se deprecie respecto al dólar?**

De acuerdo con los fundamentales, creo que en el entorno actual de 1,15 el euro se va acercando a su nivel de equilibrio respecto al dólar. Es un cambio que refleja las diferentes trayectorias de sus respectivos bancos centrales.

– **La EPA de 2014 refleja la creación de más de 430.000 empleos, un buen dato a tenor de lo sufrido en los últi-**

mos años. Sin embargo, ¿no decepciona que en el cuarto trimestre el paro haya subido en 30.000 personas, y que del tercer al cuarto trimestre la tasa de paro haya subido hasta el 23,7%? El ritmo de creación de empleo parece todavía insuficiente para reducir el paro de forma sustancial. ¿Qué se espera para este ejercicio?

La estacionalidad del mercado laboral en España es muy elevada y eso explica que los datos intertrimestrales fluctúen. Aun así, los resultados del cuarto trimestre que acabamos de conocer indican, por ejemplo, que en términos desestacionalizados el paro baja un 1,1% en relación al trimestre anterior. Señalan también que se han incorporado 95.200 personas al mercado laboral en ese periodo, y eso indica que están volviendo a buscar activamente empleo un buen número de personas que estaban desanimadas; es decir, está

mejorando la confianza. Creo, sin embargo, que los datos de cierre del ejercicio son los que mejor reflejan que la situación del mercado laboral ha cambiado en España y va a seguir mejorando. Durante 2014, se ha creado empleo por primera vez desde que empezó la crisis, ha bajado en casi medio millón el número de parados y la tasa de paro se ha reducido. Lo más importante es que esos puestos de trabajo creados son en su mayoría indefinidos y a tiempo completo; es decir, son puestos de calidad. Como ya dijo el presidente del Gobierno, esperamos que entre este año y el próximo se puedan crear cerca de un millón de empleos. Creo que lo tenemos al alcance de la mano porque el crecimiento económico se va a acelerar con respecto a 2014.

– **El gran problema en España sigue siendo el desempleo. Los organismos internacionales piensan que la tasa de paro no bajará del 20% en**

Impuestos

“ Si la recaudación sigue subiendo, hay margen para volver a rebajar los impuestos a los contribuyentes, pero no este año ni el siguiente ”

Mercado inmobiliario

“ Hay síntomas de que algunos segmentos del sector inmobiliario se han estabilizado e incluso se observa ya un crecimiento ”

Crédito

“ El crédito nuevo a familias y pymes ya crece a dos dígitos y este año seguirá fluyendo cada vez con mayor intensidad ”



– ¿Hay que seguir manteniendo la moderación salarial o ya se puede abrir la mano para alentar el consumo?

La moderación salarial ha sido muy positiva. La reforma laboral ha logrado que los ajustes ya no se produzcan vía destrucción de empleo sino vía flexibilidad y mayor moderación salarial. Esto es un cambio cualitativo. Este año, la estimación es que la inflación sea menos uno por ciento y en una situación de moderación salarial va a haber ganancia de poder adquisitivo. Además, la reforma tributaria ya se va a notar este mismo mes en forma de mayor renta disponible. Evidentemente si hay empresas que tienen ganancias de productividad y de eficiencia importantes es lógico que las compartan con sus trabajadores en forma de mayores subidas salariales. Es una decisión que deberán tomar las empresas.

– ¿Es necesario seguir profundizando en una nueva reforma laboral?

La reforma que hemos hecho ha sido global y está funcionando. En un momento en el que la economía caía un 1% moderó la destrucción de empleo, y cuando ha llegado el crecimiento económico ha sido un impulso para la creación de empleo. Hay cuestiones sobre las políticas activas de empleo en las que se puede seguir mejorando, pero el núcleo fundamental de la reforma ya está hecho.

– ¿Habría margen para adelantar a 2015 la segunda parte de la rebaja fiscal contemplada para 2016, en caso de que mejore la recaudación y la economía crezca más de lo previsto?

Nosotros tenemos la distribución del IRPF en dos años, en 2015 y 2016. Lo que decimos es que si la mejora económica sigue y continúan creciendo los ingresos públicos al ritmo que están creciendo actualmente, entre el 4% y el 5%, a futuro, es decir pasado 2016, se podría plantear una devolución de estos mayores ingresos a los contribuyentes vía mayores rebajas de impuestos, pero no este año ni el siguiente.

“No vamos a malvender Bankia, es un activo que cada vez valdrá más”

“Haremos frente a todas las sentencias por la salida a Bolsa de Bankia, pero eso no significa que haya que devolver en su totalidad los 3.000 millones de la colocación”.

S.Arancibia / J.J.Garrido. Madrid
– Tras sus acusaciones al anterior Gobierno del PSOE de que forzó la salida a Bolsa de Bankia y obligó a Banco de España y CNMV a mirar para otro lado, la insinuación de que ha podido haber prevaricación por parte de Banco de España y CNMV puede espolear las demandas de afectados. ¿Se van a devolver los 3.000 millones a los accionistas?

BFA y Bankia cumplirán con todas las sentencias que pudieran llegar y que van a ser en el ámbito civil. Y lógicamente, si así lo indican los jueces, se cubrirán las pérdidas de la colocación, que no tienen por qué ser necesariamente los 3.000 millones. Cuando lleguen las sentencias, BFA, que es el principal accionista de Bankia, y la propia Bankia harán frente a las mismas. Yo lo que he dicho en relación con la salida bolsa y creo que es inobjetable es que fue un error; que si no hubiera sido con el visto bueno del Banco de España y la CNMV no se hubiera producido la OPV, que hubo un decreto ley que forzaba prácticamente con menos ratio de capital a Bankia a salir a Bolsa. Todos estos son datos objetivos. A partir de ahí... En estos momentos adelantar una cantidad de devoluciones me parece frívolo. Nuestro compromiso es hacer frente a las sentencias.

– ¿Se plantea sólo la devolución en el caso de las sentencias condenatorias o se contempla de algún modo una compensación generalizada para todos los minoristas, en una suerte de arbitraje como ocurrió por ejemplo con las preferentes?

Esto es algo muy distinto a las preferentes, donde hubo un problema de mala comercialización. Aquí estamos hablando de una salida Bol-

sa, es un producto diferente.

– ¿Condiciona de alguna manera estas devoluciones previstas al anuncio del dividendo de Bankia previsto para febrero?

La potencial cobertura de las pérdidas es un asunto relativamente menor en relación con la capacidad de generar beneficios en los próximos años.

– ¿Para cuándo se esperan nuevas privatizaciones de Bankia?

De momento tenemos que ver cómo va evolucionando la cotización. Lo que no vamos a hacer es malvender para hacer la liquidación. Tenemos un activo con el cual esperamos recuperar la mayoría de las ayudas públicas que se inyectaron y yo creo que va a ir valiendo cada vez más a medida que pasa el tiempo, más allá de la co-

yuntura bursátil a corto plazo.

– ¿Es impensable que el Estado pueda recuperar la totalidad del dinero aportado en Bankia? Para que así fuera tendría que doblarse el valor de la acción.

No diría que es impensable. Si nos hubieran dicho que la acción iba a estar a 1,25 probablemente hace sólo dos años, no nos lo hubiésemos creído.

– La Unión Bancaria ha dado un paso importante con la transferencia de la supervisión al BCE. ¿Está claro ya cuál será la aportación de los bancos españoles al Mecanismo Único de Resolución?

El fondo va a ser de 55.000 millones y yo creo que a nosotros nos corresponde aportar menos de lo que sería por volumen de depósitos, pues hay factores de corrección, así que

la aportación estará en torno a los 5.300 millones.

– ¿Y la distribución interna?

Iría lógicamente en función del peso de cada entidad.

– ¿Se encuentra más cómodo ahora que hay supervisión europea?

No me siento más cómodo ni más incómodo. Esto hay que mirarlo desde el punto de vista de la unión bancaria. Ahora tenemos un supervisor único, que además va a supervisar muy de cerca los cuatro o cinco grandes bancos españoles, y lógicamente se apoyará en el Banco de España. Es un proceso de centralización en el BCE, igual que ocurrió con el mecanismo de resolución. Aquí no hay ni perdedores ni ganadores. Es el cambio de mentalidad que tenemos que ir aceptando, como pasó con la política monetaria.

– ¿Tiene ya en mente quién sustituirá a Antonio Carras-cosa como director general del Frob?

Será un profesional sin ningún tipo de connotación política.

– El ICO justifica la reducción en un 35% de su crédito este año por la mejora de las condiciones de financiación. ¿Significa que ha vuelto por fin el crédito bancario para familias y empresas?

El crédito nuevo lleva fluyendo para pymes, para familias, e incluso en el ámbito residencial, a tasas positivas desde hace doce meses, una cuestión que era impensable hace poco más de un año. Es importante, porque se está haciendo de una forma discriminada, esto es, el endeudamiento global de la economía española sigue cayendo, lo cual es muy importante, pero simultáneamente se está poniendo crédito nuevo cada vez con mayor intensidad a disposición de familias y empresas.

“Aena resulta muy atractiva para su colocación en Bolsa”

– ¿Definitivamente han quedado sorteados todos los problemas para la salida a bolsa de Aena? ¿Le preocupa el hecho de que vaya a ser la primera OPV que vuelva a tener un tramo minorista después de la crisis?

Ya dije que Aena es un gran activo y entre inversores internacionales he percibido un enorme interés. La compañía está muy bien considerada, está muy bien gestionada, ha mejorado notablemente sus números y tiene una estructura de financiación muy atractiva. España en estos momentos genera mucha confianza, y en cuanto al negocio propio de Aena hay que considerar que España va a seguir siendo

un país eminentemente turístico. Va a ser por tanto una empresa muy atractiva para su colocación.

– Otra empresa con participación pública es Indra, ¿piensa que la estrategia de esta compañía tiene que estar alineada con los intereses de Defensa, como sugerían recientemente los responsables de este ministerio?

Creo que se pueden combinar perfectamente los intereses del mercado con los intereses propios de Defensa.

– ¿Piensa que deben seguir topados los sueldos de los directivos de empresas con participación pública? Por supuesto.

mucho tiempo. ¿Cuándo se podrá enjugar la sangría laboral de estos años?

El desempleo sigue siendo el gran problema social de este país. Sobre todo el desempleo de larga duración, que llega a suponer casi el 60% del total de la tasa de paro. La cuestión aquí es la estimación de creación de empleo. Para este año es muy razonable pensar que se pueden crear medio millón de empleos. Pero más importante que la cifra es el cambio de tendencia. Lo que se va a poner de manifiesto en los próximos meses es que el proceso intensísimo y brutal de destrucción de empleo se ha dado la vuelta y que en los próximos trimestres vamos a ver creación de empleo importante. A partir de ahí, estoy convencido de que el dinamismo de la economía tiene capacidad para batir esos augurios negativos respecto a la persistencia de alto nivel de paro a largo plazo.

ENTREVISTA CON EL MINISTRO DE ECONOMÍA, LUIS DE GUINDOS

'Pequeño Nicolás'

“No me siento incómodo con el secretario de Estado de Comercio. Hablé con él y me garantizó que no ha habido ningún trato de favor público”

Podemos

“Es cierta la inquietud de los inversores ante una fragmentación parlamentaria, pero los españoles sabrán valorar la estabilidad política”

Eurogrupo

“Existen apoyos importantes para que España pueda ocupar la presidencia del Eurogrupo a mediados de este año”

“La inquietud en el mercado por Cataluña ha desaparecido”

“Cataluña ha sido muy beneficiada por las reformas de este Gobierno”.

J.J.Garrido / S.Arancibia Madrid
– El FMI acaba de elevar sus perspectivas de crecimiento para España y ensalza las reformas llevadas a cabo, pero muestra su preocupación por el auge de los populismos en España, en clara referencia a Podemos. ¿Teme que si Podemos gana poder pueda empañar el crecimiento de la economía?

Hace seis meses, entre los inversores institucionales o agencias de rating, es decir, en los mercados en general, había una cierta inquietud por el planteamiento territorial de Cataluña, pero eso en este momento ha desaparecido por completo. Pero es cierto que ahora hay más inquietud ante la posibilidad de una mayor fragmentación del parlamento español. Creo, sin embargo, que hay un valor que ha sido importantísimo en estos tres años, que es la estabilidad política. Eso permite que decisiones que a veces no son fáciles, pero que tienen efectos positivos a medio plazo, se hayan implementado. Eso lo sabe la sociedad española. Como es una sociedad madura, que sabe lo que le conviene, tendrá en cuenta en este caso el valor muy intenso de la estabilidad política.

– ¿No teme que el redoblado empeño independentista en Cataluña pueda acabar dañando la recuperación? ¿Las inversiones exteriores en Cataluña se están replegando por el miedo al independentismo?

No creo que haya un impacto en los flujos de capita-

les. Además, las reformas de este Gobierno han favorecido muy especialmente a una región como Cataluña, muy beneficiada por la financiación a través de los mecanismos estatales. Eso se percibe como muy positivo. Los inversores son racionales, y por tanto trabajan con un escenario racional, y ése no es otro que Cataluña seguirá formando parte de España porque es lo mejor para los catalanes y para el conjunto de los españoles.

– ¿Podría derivar el proceso en un nuevo convenio fiscal?

El Gobierno ha tenido dos planteamientos en relación con el tema de Cataluña: respeto a la legalidad y diálogo. Nosotros estamos hablando continuamente con la Generalitat y colaborando en muchísimos aspectos. De hecho, le vamos a dar toda la financiación que necesita tanto desde el punto de vista de déficit público como de los mercados de capitales o de vencimientos de bancos, es decir, toda la financiación le va a llegar a un coste cero. Estamos compartiendo las mejoras de financiación del Tesoro con las autonomías, y además es algo que refleja la solidaridad territorial. Y en caso de la sociedad catalana es muy importante que se note la solidaridad y que juntos somos mucho más fuertes que por separado. Y en este caso, además, no es una cuestión del Gobierno catalán, sino de la sociedad catalana, que tiene que notar que el resto de España está detrás.

– La condonación de intere-



El ministro piensa que Madrid acabará aceptando el nuevo plan de financiación para las autonomías.

ses a las comunidades autónomas incumplidoras y la decisión del Tesoro de asumir toda la deuda bancaria de las comunidades, ¿no es un desincentivo para las autonomías que han venido cumpliendo con el déficit? El Gobierno de Madrid se siente agraviado por la decisión y además dice que no se va a sumar a la iniciativa.

Cada uno es muy libre de hacer lo que considere oportuno. Pero en estos momentos a cualquier empresario que se le dijera que va a recibir financiación a tipo cero diría que sí. Yo estoy convencido de que Madrid acabará aceptando este sistema. Lo que sí está claro es que el sistema favorece y mucho a todos y además los ahorros irán creciendo con los años.

– ¿Este sistema se va a consolidar así o es temporal?

Aquí hay dos cuestiones, la parte de solidaridad por el coste cero, pero también que el Gobierno va a centralizar todas las emisiones y eso es una mejora desde el punto de vista de la eficiencia. Nosotros hemos calculado que tiene unos ahorros globales para el conjunto de las administra-

ciones públicas de 350 millones de euros, y eso en sí ya es muy positivo, pero también hay una cuestión de eficiencia, de ordenación, que los inversores internacionales percibirán que la financiación está centralizada en el Tesoro, que va a garantizar que la financiación llegue en las mejores condiciones a todos.

– ¿Se puede colegir que definitivamente ha finalizado el ajuste en el sector inmobiliario? ¿Se puede hablar de reactivación en la vivienda?

Yo creo que hay síntomas al respecto. En algunos segmentos del sector inmobiliario ya se observa una estabilización e incluso han empezado a crecer. Además, los indicadores adelantados que tenemos del sector de la construcción señalan que ya se está produciendo un crecimiento en determinadas áreas y globalmente ya este año tendrá una aportación positiva al crecimiento.

– ¿Cómo ve su futuro profesional? ¿Sigue abierta la posibilidad de presidir el Eurogrupo?

Yo haré lo que me pida el presidente del Gobierno hasta final de año. A mediados de

este año acaba el mandato del Eurogrupo y yo creo que existen apoyos importantes para que España pueda ocupar la presidencia del Eurogrupo. Y más allá de esto, mi mandato como ministro acaba con esta legislatura.

– Pero formalmente para poder seguir siendo presidente del Eurogrupo una vez se deje de ser ministro de Economía el Eurogrupo debería cambiar su estructura interna.

La gobernanza económica del euro es uno de los temas en los que vamos a seguir incidiendo en los próximos meses cada vez con más atención.

– ¿Se ha sentido presionado o le resulta incómodo mantener en el cargo al secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz, después de todo lo que se ha conocido sobre su relación con el 'Pequeño Nicolás'?

No. Yo confío plenamente en la actuación del secretario de Estado. Yo le pregunté si había habido algún tipo de favor público, y me garantizó que no. Yo creo todo se asentará y la realidad acabará imponiéndose.

“Daremos una segunda oportunidad al autónomo que fracase”

– ¿Cuándo podrán contar los autónomos con la nueva legislación de segunda oportunidad? ¿Se contemplan quitas totales, incluidas Hacienda y Seguridad Social?

Es muy importante que haya una segunda oportunidad para autónomos y pymes, con pasivos limitados, que no superen los cinco millones de euros. Se van a establecer procedimientos muy rápidos, en algunos casos de forma extrajudicial y en otros con intervención del juez, para que quien tenga un proyecto empresarial pueda continuar en el futuro. Ha habido grandes proyectos empresariales cuyos responsables fracasaron inicialmente, y eso no tiene que generar un estigma. También en determinadas circunstancias, en los supuestos de liquidación, con la entrega de los bienes de la actividad empresarial toda la deuda se saldará. Pero sólo la privada, no la de Hacienda o la de la Seguridad Social.

– ¿Definitivamente no se aprobará la ley de servicios profesionales?

Hay una modificación del planteamiento debido a que la Comisión Europea va a llevar a cabo un proceso de liberalización generalizada de los diferentes servicios profesionales, y a ese ritmo de Bruselas nos vamos a adaptar. La Comisión nos ha comunicado que una de sus prioridades va a ser la liberalización de los colegios profesionales, y no tendría demasiado sentido que en estos momentos saquemos una ley cuando a lo mejor dentro de unos meses hay una iniciativa por parte de Bruselas. En el entorno de un mercado interior, este tema es mejor que esté homogeneizado, y aquí en el ámbito europeo queda mucho por hacer. El vicepresidente Katainen me ha comunicado que ésta es una de sus prioridades.



© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2015. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser -ni en todo ni en parte- reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".

LAS EMPRESAS PÚBLICAS CHINAS COFCO Y CHINALIGHT FIRMAN UN ACUERDO PARA IMPORTAR PRODUCTOS ESPAÑOLES DE ALIMENTACIÓN E HIGIENE Y VENDERLOS A TRAVÉS DE UNA RED DE 2.000 PUNTOS DE VENTA.

Paella y jamón serrano en los supermercados chinos

Cristina Fontgüivell. Barcelona

La pujante clase media china se ha convertido en un mercado cada vez más atractivo para los productos españoles de alimentación y gran consumo, y las grandes empresas del país asiático han visto en su importación una buena oportunidad de negocio. Hace meses que diversos grupos chinos del sector viajan a España para reunirse con compañías del sector, y ya están empezando a cristalizar los primeros acuerdos.

Uno de ellos se presentará hoy lunes en Barcelona. Se trata de una alianza comercial promovida por dos consorcios públicos chinos, China-Light y Cofco, para importar productos españoles de alimentación e higiene personal al país asiático. Para ello, han creado la sociedad Xianxing Spain, ubicada en Barcelona y dirigida por Jaime Diéguez y Dawen Geng, que este mes de enero firmará acuerdos con 20 empresas españolas para empezar a vender sus productos en China.

Potencial

El objetivo es cerrar el año con 150 firmas asociadas y una cifra de negocio de 10 millones de euros. "La población



Cofco y Chinalight llevarán 150 marcas españolas a los lineales del país asiático.

china de un cierto poder adquisitivo quiere marcas de alimentación e higiene de calidad y que sean seguras", comenta Diéguez. Entre los primeros productos que empezarán a exportarse al país se encuentran aceite de oliva, jamón serrano, conservas, preparados para paella y leche, potitos y cosméticos para el cuidado de los bebés.

La identidad de las primeras 20 empresas se dará a conocer hoy y, a través del

acuerdo, podrán vender sus productos en China sin pagar impuestos, se expondrán en un edificio en la Zona Franca de Shanghai para que los conozcan los distribuidores chinos, y llegarán a una red de 2.000 puntos de venta gracias a Cofco, la mayor empresa de producción, procesamiento y venta de alimentos de China. También podrán comprarse online a través de las plataformas asiáticas Lakala y Womai.

Chinalight, una de las principales compañías públicas chinas de comercio exterior, empezó a importar productos alemanes hace ocho años, y ahora ha decidido mirar a España. Diéguez explica que desde Barcelona se supervisará también la selección y exportación de productos de otros países europeos, como Portugal, Francia e Italia. "Desde aquí nos vamos a encargar de todos los mercados excepto Alemania", indica.

LA ÚLTIMA PALABRA (4ª T)

IGNACIO DE LA RICA

Los datos...

Escribo sin saber los resultados de las elecciones griegas. No sé si Syriza va a gobernar con mayoría absoluta; ni siquiera si va a gobernar. Como europeo puedo asegurar que los bravucones no me dan miedo, ni cuando amenazan como lobos ni cuando sonríen como corderos. Otro cantar escribiría si fuera griego... Si se confirman las encuestas, los griegos habrán emprendido un precioso camino sin salida. Y, como español, me da vértigo que, dentro de unos meses, nos encontraremos en una encrucijada electoral similar a la que ayer sufrieron los griegos.

Syriza ha empezado a cambiar desde que se ha creído que el futuro de Grecia puede estar en sus manos. Es muy fácil torear sentado en el tendido. Pero no es lo mismo predicar lo que hay que hacer, que hacerlo. No solo por que "hacerlo" nunca depende de la voluntad de uno, ni disponiendo del BOE o del ejército, sino porque al "hacerlo" es cuando uno se enfrenta a las consecuencias. Es cuando uno tiene la obligación de distinguir qué son datos del problema y qué son opciones políticas. Que mañana amanece en Madrid a las 8:28 es un dato; la opción es la hora a la que yo decida levantarme de la cama. Se puede improvisar en una cá-

tedra, en un mitin o en un plató. Se puede incluso vestir ocurrencias con sabias teorías políticas o económicas, pero los datos son que debes cumplir los pactos, si quieres que tus acreedores no te asfixien; que el exceso de gasto no se soluciona con más gastos sino con austeridad; que subir los impuestos es el mejor incentivo para la evasión fiscal; y que las economías no crecen por decreto sino removiendo las trabas que impiden el crecimiento.

Syriza sabe que no va a poder cumplir lo que viene gritando desde hace años. No porque la *Troika* lo vaya a impedir -que también- sino porque no parten de la realidad. El daño no lo van a causar unas recetas imposibles, sino emprender un camino equivocado. Creen que tienen razón porque están profundamente indignados, y seguramente con razón. Pero los problemas de Grecia son suyos y los griegos los han creado. Se van a encontrar con alemanes, finlandeses, holandeses, españoles y otros con sus propios problemas que no van a dejarse chantajear. Es otro dato. Los problemas no empiezan a solucionarse hasta lograr un buen diagnóstico y el que hacen los *syrizas* de este mundo está equivocado. Confunden los deseos con la realidad.

@laultimapalabr

EL TIEMPO

MÁXIMA	MÍNIMA
22	-3
Tenerife	Valladolid

ESPAÑA

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
A Coruña	12	6	Nuboso
Barcelona	13	6	Nuboso
Bilbao	11	3	Nuboso
Madrid	12	2	Nuboso
Málaga	17	6	Nuboso
P. Mallorca	11	6	Nuboso

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Sevilla	17	3	Nuboso
Tenerife	22	17	Nuboso
Toledo	13	0	Nuboso
Valencia	15	5	Nuboso
Valladolid	9	-3	Nuboso
Zaragoza	10	4	Nuboso

EUROPA

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Ámsterdam	8	2	Nuboso
Berlín	4	2	Nuboso
Bruselas	8	2	Nuboso
Estocolmo	3	0	Nuboso
Ginebra	3	1	Nuboso
Lisboa	15	8	Nuboso

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Londres	10	3	Nuboso
Moscú	-5	-8	Nuboso
Praga	4	1	Nuboso
Roma	12	0	Nuboso
Viena	5	0	Nuboso
Zurich	2	0	Nuboso

MUNDO

Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
Buenos Aires	30	25	Nuboso
México	21	9	Nuboso
Miami	22	13	Nuboso
Nueva York	-2	-6	Nuboso
Rabat	16	6	Despejado
Tokio	15	3	Lluvioso

PAÍS VASCO

Kutxabank abandona el capital de Bodegas Bilbaínas

PARTICIPACIÓN HISTÓRICA El banco vasco ha vendido su 5,92% por 2,75 millones al grupo Codorníu, que desde 1997 controla el capital de la centenaria bodega.

T.F. Bilbao

Kutxabank sigue reduciendo su cartera de participaciones industriales, y dentro de esta estrategia ha salido del capital de Bodegas Bilbaínas, compañía en la que mantenía una presencia histórica. La entidad financiera ha vendido su 5,92% por 2,75 millones de euros al grupo Codorníu, que desde 1997 controla el capital de la centenaria bodega, y que tras esta operación eleva su participación al 93,67%. Concretamente, el grupo catalán ha comprado 165.501 acciones de Bodegas Bilbaínas a 16,67 euros por título, cuando ayer cotizaban a 6,020 euros.

En los últimos años, el banco fruto de la fusión de las cajas vascas BBK (propietaria inicialmente de la participación en Bilbaínas), Kutxa y Vital, ha vendido sus participaciones en NH Hoteles o Enagas, y rebajado su presencia en el capital de Iberdrola, Euskaltel o Ibermática.

Bodegas Bilbaínas fue la primera embotelladora de Denominación de Origen Rioja y con una cuota de mercado cercana al 2,4% opera con las marcas *Viña Pomal*, *Viña Zoco* y *La Vicalanda*, así como con cava bajo la enseña *Royal Carlton*. La compañía cerró en junio pasado su ejercicio fiscal 2014 con incre-



Javier Pagés, presidente de Bodegas Bilbaínas, en las instalaciones de la bodega en Haro (La Rioja).

La cifra de negocio de la centenaria bodega fue de 13,7 millones al cierre de 2014

mento de ventas y beneficio y según sus responsables, las expectativas para el nuevo año apuntan a una mejora de los resultados gracias a la consolidación de proyectos de innovación y a la reducción de costes, todo ello en un contexto de confirmación del crecimiento de la facturación en el mercado nacional con mantenimiento del negocio exte-

rior. Por mercados, en España la evolución de los vinos D.O. Rioja registraron el pasado año un aumento del 2,3% apoyándose en las categorías de gran reserva, reserva y crianza. En la misma línea, en el negocio internacional se observa una leve mejora del 0,05% que contrasta con el aumento del 8,2% registrado en 2013.

La cifra de negocio de la compañía presidida por Javier Pagés ascendió a 13,7 millones al cierre de 2014, con un incremento del 6,3% sobre 2013, mientras que el beneficio fue de 2,897 millones.

Bilbaínas fue la primera embotelladora de Denominación de Origen Rioja

Las instalaciones de Bilbaínas están ubicadas en Haro (La Rioja). Desde su entrada en el capital hace 17 años, Codorníu ha invertido en la mejora de Bilbaínas cerca de 30 millones de euros, principalmente en el cuidado de las viñas, así como en la compra de nuevos equipos de vinificación y barricas o en apartados de renovación e innovación.

Siban se traslada de Bizkaia a Cantabria para tener ayudas

Expansión. Bilbao

La empresa vizcaína Sibán, filial del grupo Peosa dedicada a la fabricación de cintas transportadoras, ha decidido cerrar su planta de Zierbena (Bizkaia) y trasladar a sus 50 trabajadores a Castro Urdiales (Cantabria), a fin de aprovechar las ayudas del Gobierno autonómico.

El Gobierno cántabro apoyará el traslado con la concesión de un crédito participativo de 3 millones mediante la sociedad pública Sodercan; incentivará las iniciativas de I+D+i, y defenderá ante Madrid la inclusión del proyecto en los incentivos regionales.

El gerente y el director fi-

nanciero de Sibán, Pedro Echevarría, y Gonzalo Pérez, respectivamente, se han reunido con el presidente cántabro, Ignacio Diego, para presentarle su proyecto. Según explicaron, crearán cien empleos e invertirán 15 millones.

Los responsables de la firma vizcaína -que factura cerca de 15 millones- señalaron que buscaron, sin encontrarlo, el apoyo de instituciones vascas antes de contactar con el Ejecutivo cántabro. Lakua desmitió haber negociado con Sibán. La empresa quiere concentrar actividad de las plantas -ahora en Bizkaia y Portugal- para racionalizar e incrementar su producción.

Confebask cree una decisión tardía la QE

Expansión. Bilbao

Confebask aplaudió ayer la compra de deuda pública de 60.000 millones de euros mensuales por el Banco Central Europeo (BCE), una decisión histórica para reactivar la economía conocida como *Quantitative Easing (QE)*. El presidente de la patronal, Miguel Ángel Lujua, señaló que el BCE "no tenía más alternativa que utilizar este último cartucho y cumplir con las expectativas generadas".

Según Lujua, las medidas aplicadas hasta ahora apenas

han tenido efecto sobre la economía real y se corría el riesgo de estancamiento crónico, pese a que sí han estabilizado los mercados financieros y minimizado incertidumbres. A su juicio, la decisión actual "es tardía", ya que en la crisis han cerrado miles de empresas y han aumentado el desempleo y la pobreza. "Apostar sólo por la consolidación presupuestaria y las reformas estructurales sin estímulos y programas de reactivación se ha demostrado una estrategia ineficaz", insistió.

Irizar sale de India y reduce ventas un 3,7% por la contracción de países emergentes

Expansión. Bilbao

El fabricante de carrocerías de autobuses Irizar ha cerrado 2014, año de su 125 cumpleaños, con una facturación de 535 millones de euros, un 3,7% por debajo de las ventas de 2013 debido a la contracción del mercado de los países emergentes, que ha compensado en parte con mayor actividad en la planta de Ormaiztegui. La antigua cooperativa de Mondragón exporta el 82% de su producción.

Según la empresa, 2014 ha sido un "año intenso", en el que se han reducido los parámetros de crecimiento que se

venían dando en ejercicios anteriores debido a la ralentización en los países emergentes. Durante la crisis, las plantas de Irizar en el exterior -en especial Brasil y México- impulsaron el negocio. En cambio, en 2014 se invirtió la tendencia y fue Irizar Ormaiztegui la que más creció.

Las plantas del exterior representaron el 42% de las ventas totales, frente al 47% de 2013; y la de de Gipuzkoa un 38%, frente al 33% del año anterior. El resto de compañías del grupo aportó el 20% restante de las ventas.

La producción de autobu-

ses en Irizar Ormaiztegui aumentó un 15% el pasado año, y la compañía alcanzó una cuota de mercado del 47% en España, la mayor de su historia. Esta consolidación en la planta guipuzcoana ha permitido la creación de 63 empleos.

En las plantas del exterior, la facturación se redujo en un 15%. En Brasil, el mercado local ha caído un 40% en unida-

La compañía alcanza en España una cuota de mercado del 47%, la mayor de su historia

des e Irizar trata de mantener su posición en el segmento Premium y potenciar la exportación. En México, el mercado se ha contraído un 20% por las reformas del Gobierno, y en Marruecos el año ha sido muy bueno, según la firma.

En 2014 Irizar salió de India, donde se instaló en 2001 con una empresa mixta con los socios locales Ashok Leyland y Sundaram para fabricar autobuses de lujo. Este abandono sigue al que hizo el grupo de China, y se debe a "la total falta de alineamiento del negocio con la estrategia de reforzamiento de la marca".

Suministro de electricidad con Paradores

EDP EDP ha renovado hasta diciembre de este año el contrato de suministro de energía eléctrica a todos los centros de la red de Paradores, cuyo importe asciende a 9,25 millones. La totalidad de la energía suministrada es de origen renovable y el consumo total estimado para el periodo acordado, de septiembre de 2014 a diciembre de 2015, es de unos 81 gigavatios hora (GWh).

Turismo en máximos históricos

MÁS GASTO Arantza Tapia, consejera vasca de Desarrollo Económico, destacó ayer que el turismo en Euskadi está en máximos históricos, restando importancia al ligero descenso de visitantes en Bizkaia, porque han aumentado el gasto y las pernoctaciones. El año pasado 2.424.832 turistas se alojaron en los hoteles vascos, con un incremento del 2,4%.

Cambios en ocho impuestos

BIZKAIA La comisión de Economía y Hacienda de las Juntas Generales de Bizkaia aprobó ayer modificaciones tributarias y correcciones técnicas en ocho impuestos, entre ellos en el IRPF.