monedaunica.net

Moneda Única

AÑO XX 2ª Época - Nº 182 Mayo-Junio 2020 5 €

NEGOCIO INTERNACIONAL

Reportaje

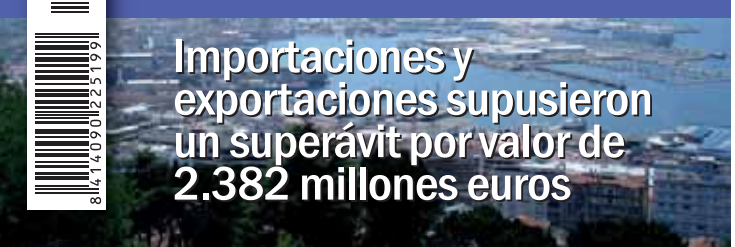
Innovación en tiempos de la COVID-19

- Un pulso a la transformación digital
- Entrevista: Luis Rodríguez-Ovejero, presidente Grupo SATEC

"La imagen de la Marca España se ha deteriorado por los movimientos pasados"

José Luis Bonet,
Presidente de Cámara de España.

Galicia



Importaciones y exportaciones supusieron un superávit por valor de 2.382 millones euros

Alianzas estratégicas Euroasiáticas

- Unión Económica Euroasiática
- Alianza de Comercio Euroasiática
- Bielorrusia, un país estratégico

Moneda Única

La revista económica de NEGOCIO INTERNACIONAL

LA REVISTA ECONÓMICA DE **NEGOCIO INTERNACIONAL**

www.monedaunica.net - @esmonedaunica

El jaque no mate

Repasamos en este nuevo número de Moneda Única algunos aspectos clave surgidos tras la que ya puede considerarse como una de las mayores crisis de nuestra época, sabiendo ya hoy que lo que ha hecho el COVID-19 es poner a prueba a la humanidad, poniendo también a prueba la humanidad de las personas.

La crisis del COVOD-19 lo ha golpeado todo. En primer lugar, se ha llevado decenas de miles de vidas en España y muchas más en el resto del mundo. Nos ha trasladado a la peor de las pesadillas que nadie pudiera imaginar y ha roto muchos de los paradigmas existentes en cualquier civilización.

Esta pandemia es, independientemente de su procedencia, la prueba de fuego para que las personas tengamos la oportunidad de retratarnos en todas las facetas de nuestra vida. Un examen para el que no estábamos preparados y cuya materia no estaba en el temario.

Además de las afecciones más importantes provocadas por la crisis del COVID-19: pérdida de vidas humanas, privación de libertades, quebranto a nuestros básicos usos y costumbres,... la pandemia también pone a prueba -en presente- la supervivencia de nuestra sociedad. Se pone a prueba la Justicia y la supervivencia de la paz social, y en riesgo el trabajo realizado por muchas generaciones.

Toca por tanto mirar al frente y, desde el punto de vista de la economía y del sector empresarial, comportarse con la altura que demanda la situación. No podemos dejar destruir en unos meses lo que tantos siglos ha costado conseguir. No tenemos derecho a deshacer los caminos correctos que se han ido emprendiendo y tampoco nos podemos permitir ahora hacer válida la cita de Otto Von Bismarck en referencia a la fortaleza de nuestro país: "*España es el país más fuerte del mundo; los españoles llevan siglos intentando destruirlo y no lo han conseguido*". Toca ahora ejercer la fuerza de la unión para incorporar las mejores soluciones para la recuperación económica.

Por todo ello, y para superar esta anormal situación, será preciso, como dijo recientemente el Rey Felipe VI en el Pleno extraordinario de la Cámara de España, que presidió, "*Juntos y entre todos debemos ser capaces de reactivar la economía con toda la fuerza, solidaridad y solvencia de lo que los españoles son capaces y se merecen*".

Hay que apelar a la responsabilidad de organizaciones empresariales y empresas (cada uno desde su papel), a su apoyo decidido para levantar la economía, no desatendiendo la internacionalización como la clave para el constante crecimiento de la economía española. Desde Moneda Única seguimos comprometidos, más que nunca, para poder contribuir, en nuestra medida, a que esto sea posible. A que este jaque no sea un jaque mate.

6 *Actualidad - Opinión*

- S.M. el Rey: "Juntos y entre todos debemos ser capaces de reactivar la economía con toda la fuerza, solidaridad y solvencia de lo que los españoles son capaces y se merecen".
- ¿Quién debería pagar los platos rotos del covid 19?

14 *Finanzas*

- COFIDES aprueba sus cuentas 2019 con récord en inversión comprometida.
- ICO y Sabadell en México firman acuerdo para financiar a empresas españolas en Latinoamérica.
- Santander impulsa su oferta de comercio internacional a pymes.

28 *Galicia*

- La Xunta destina 23,5 M€ al Plan de digitalización del comercio y las pymes para que ganen en competitividad en el nuevo contexto económico.
- La Xunta promueve la expansión de las empresas gallegas en el exterior.

40 *Empresas*

- 10 medidas para la reactivación y transformación de la industria.
- El 77% de las empresas exportadoras, perjudicadas por el COVID-19.
- Adif y Mafex colaboran en la internacionalización del sector ferroviario español.

48 *Logística*

- Digitalización de autónomos y pymes del transporte.
- Operadores logísticos vendieron casi 4.900 millones en 2019.

52 *Ferias*

- IFEMA refuerza su seguridad reivindicando su papel en la revitalización de la economía.
- AFE y APCE suman esfuerzos para solicitar ayudas para el sector.

56 *Formación - Gestión*

- Tres ancianas enfermas o del envejecimiento en los países desarrollados.

20 **Reportaje**

Innovación en tiempos de la COVID-19

28

Galicia

Importaciones y exportaciones supusieron un superávit por valor de 2.382 millones euros

Moneda Única
La revista económica de NEGOCIO INTERNACIONAL

Juan Bravo nº 3A - 28006 MADRID

mu@monedaunica.net
www.monedaunica.net
Teléfono: 91 186 06 40

Depósito legal: M-37931-2001
ISSN: 1579-4660

DIRECTOR: Carlos Pérez, cpv@monedaunica.net

REDACCIÓN Y MAQUETACIÓN: mu.editorial@monedaunica.net
Mercedes Soriano, Itziar Yagüe, Amaya Ortega, Felipe Contamina, Pedro del Rosal, Marta Casanova, Pedro Castro, Verónica Goldcoffin, Sonsoles Martín. - **COLABORAN:** Mariano Palacín, Juan Royo. - **FOTOGRAFÍA:** Lola H. Robles, Rafael Elgorriaga. **ILUSTRACIONES:** Juan J. Maestro. - **ADMINISTRACIÓN:** mu@monedaunica.net - **SUSCRIPCIONES:** suscripciones@monedaunica.net

CORRESPONSALÍAS: - América: **Argentina**, **México** - Europa: **Eslovaquia**, **Portugal**, **Rep. Checa**, **Rumanía, Rusia, Ucrania.** - Ásia: **China, India.**

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación, su tratamiento informático o su transmisión por cualquier medio, sin permiso explicito y por escrito de la empresa editora. GRUPO EUROEMPRESA no comparte necesariamente las opiniones de artículos y entrevistas firmadas.

Precio de ejemplar atrasado: 10 euros

10 ENTREVISTA

José Luis Bonet,
Presidente de Cámara de España.

"La imagen de la Marca España se ha deteriorado por los movimientos pasados de vueltas que se han hecho"

24 ENTREVISTA

Luis Rodríguez-Ovejero,
Presidente Grupo SATEC.
"Las TICs serán clave para contribuir a crear un sistema de Prevención que anticipe una futura pandemia"

Alianzas estratégicas Euroasiáticas

- **Unión Económica Euroasiática**
- **Alianza de Comercio Euroasiática**
- **Bielorrusia, un país estratégico**

“Juntos y entre todos debemos ser capaces de reactivar la economía con toda la fuerza, solidaridad y solvencia de lo que los españoles son capaces y se merecen”

S.M. el Rey ha presidido el Pleno Extraordinario de la Cámara de Comercio de España, que se ha celebrado de manera telemática.

“Ahora corresponde que juntos y entre todos, sector público, empresas, cámaras de comercio, sociedad civil, sumando esfuerzos y aplicando inteligente y coordinadamente nuestras energías y nuestros recursos con generosidad, trasparencia y rigor, seamos capaces de reactivar la economía con toda la fuerza, la solidaridad y la solvencia de las que los españoles son capaces y también se merecen” ha dicho S.M. el Rey.

En su discurso, el Rey ha destacado que no alberga ninguna duda de que seremos capaces de vencer esta crisis, “pero también sé”, ha matizado, “que va a costar, nos va a exigir mucho. Igual que no nos hemos arredrado ante el virus y, gracias al esfuerzo de tantos, estamos ganando la batalla contra la pandemia —aunque debemos perseverar en ella—, tampoco nos podemos rendir ante sus consecuencias más duraderas que ya nos golpean de forma tan inclemente: en nuestra economía, en nuestro tejido productivo, en el empleo y, en definitiva, en la cohesión social y nuestras necesidades y expectativas de desarrollo y progreso”.

Felipe VI, ha tenido palabras de recuerdo hacia los fallecidos por el COVID-19 y por los que aún luchan contra la enfermedad.

S.M. el Rey a destacado también el papel de las empresas en esta crisis que “no han dudado en hacer todo lo que ha estado en sus manos para combatir al virus a pesar de ser ellas mismas víctimas también de la pandemia”. “A todas ellas y a todos sus trabajadores les estamos profundamente agradecidos”, ha concluido.

La ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto, por su parte, se ha referido a las prioridades del Gobierno en esta crisis: salvar vidas, proteger a la población, el empleo y mantener la actividad del tejido empresarial, especialmente de autónomos y pymes; reactivar la economía.

En este sentido, la ministra ha recordado algunas medidas de financiación, como líneas ICO o CESCE, y laborales como los ERTES que están en proceso de revisión para extenderlos más allá del 30 de junio para las actividades económicas más afectadas. Asimismo, se ha referido a la reciente aprobación del Ingreso Mínimo Vital.

Para apoyar el inicio de la actividad empresarial y económica, Reyes Maroto ha hecho hincapié en los 25 protocolos de seguridad y guías de buenas prácticas para establecimientos industriales, comerciales y turísticos y el sello “Comercio de Confianza”, puesto en marcha con las Cámaras de Comercio.

Por último, la ministra ha invitado expresamente a las Cámaras de Comercio a participar en el gran Acuerdo Nacional de Reconstrucción económica y social para reactivar la economía que “nos permitirá acometer los grandes retos que se enfrentan nuestras empresas y el conjunto de la sociedad española”.

Confiar en las empresas, reactivar la economía

En su intervención, el presidente de la Cámara de Comercio de España, José Luis Bonet, ha puesto de manifiesto que el auténtico escudo social lo proporciona el empleo, “que dota

S.M. el Rey junto a la Secretaria de Estado de Comercio, Xiana Méndez; la Ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto; la Presidenta del Grupo Santander y Vicepresidencia primera de la Cámara de España, Ana Botín; el Presidente de la Cámara de Comercio de Madrid y Vicepresidente tercero de la Cámara de España, Ángel Asensio; y el Secretario General de la Cámara de España Adolfo Díaz-Ambrona.

de dignidad y estabilidad a las personas". Por ello, "los poderes públicos deben confiar en las empresas, entender que son parte fundamental de la solución y facilitar e incentivar su vuelta a la actividad, proporcionándoles los instrumentos necesarios para salir adelante".

Para **José Luis Bonet**, es necesario que los poderes públicos actúen con y para las empresas y no pongan barreras que dificulten su actuación, porque en este momento la certidumbre y la seguridad jurídica son más importantes que nunca.

"La cooperación público-privada, el consenso y el acuerdo son esenciales para definir y abordar las grandes reformas que requerirá España en la fase de reconstrucción económica y social, y, de nuevo, la empresa debe ser la pieza clave porque es la base económica del país y la principal fuente de empleo y sustento más importante del Estado de Bienestar y del sector público", ha añadido.

Entre las acciones que pondrán en marcha las Cámaras, ha anunciado la próxima creación de un Centro Español de Mediación Civil y Mercantil que facilitará la resolución de controversias empresariales de forma eficiente, transparente e independiente.

En la mesa redonda celebrada durante el Pleno Extraordinario, la presidenta de Banco Santander, **Ana Botín**, ha señalado que es "prioritario poder recuperar la actividad de forma segura. Cada día que no se abre está costando muchos puestos de trabajo a la economía española y, por eso, nuestro papel ahora es colaborar con el gobierno y las autoridades sanitarias para generar confianza en una vuelta a la normalidad de forma segura. Los españoles hemos sido responsables quedándonos en casa y yo estoy segura de que seremos responsables en la salida".

José Luis Bonet, Presidente de la Cámara de España.

Según Botín, "en tres meses hemos visto unos cambios en la digitalización de la economía que hubieran tardado 10 años en producirse. El riesgo que existe es que se amplíe la brecha digital. Por eso, entre todos, empresas y gobierno, debemos ver cómo aseguramos que el cambio no deja atrás a las personas con menos recursos, las empresas más pequeñas o los sectores más afectados. Sin olvidar a colectivos como los mayores de 50 años, por ejemplo, que necesitan apoyo en formación para que puedan seguir aportando su capacidad y su experiencia. Después habrá que pensar en un plan estructural a medio plazo; pero, si no sobrevives hoy, de nada vale un plan para dentro de dos o tres años".

Por su parte, el vicepresidente tercero de la Cámara de España y presidente de la Cámara de Madrid, Ángel Asensio, se ha referido en su interlocución a las acciones llevadas a cabo por las Cámaras de Comercio durante esta crisis que, desde la declaración del estado de alarma han atendido a más de 150.000 pymes y autónomos.

Para apoyar la creación de empleo y reactivar la economía, **Ángel Asensio** ha anunciado la puesta en marcha inmediata del Programa+45 que ayudará a los mayores de 45 años en su búsqueda de empleo, y que se basará en la metodología PICE, el programa de las Cámaras para fomentar la empleabilidad de los jóvenes.

Asensio ha anunciado que la Cámara de España revisará los programas que gestiona, cofinanciados con fondos europeos, para ayudar al tejido productivo, y particularmente las pymes, a hacer frente a las consecuencias económicas de la pandemia.

¿Quién debería pagar los platos rotos del COVID-19?

Cuando en 2004, el Presidente Chirac, autorizó las negociaciones para suministrar y cogestionar, en el marco de los Acuerdos Bilaterales entre Francia y China, un laboratorio de investigación de virología -P4- en la ciudad de Whuan, nadie podía suponer que se estaban echando los cimientos de una amenaza bacteriológica 16 años después.

Esto ha ocurrido presumiblemente debido una mala manipulación y una posible fuga, como defienden prestigiosos investigadores (como el virólogo francés y premio Nobel Luc Montgaigner).

La negación en principio y posteriormente ocultación de la gravedad de su difusión por parte del Gobierno Chino, ha ocasionado una pandemia de consecuencias incalculables. Tanto humanamente como económicamente y sin parangón desde la mal denominada "gripe española" a finales de la primera Guerra mundial, pandemia que asoló Europa con un costo humano terrible.

Felipe Carballo Ríos
Doctor en Ciencias Económicas.

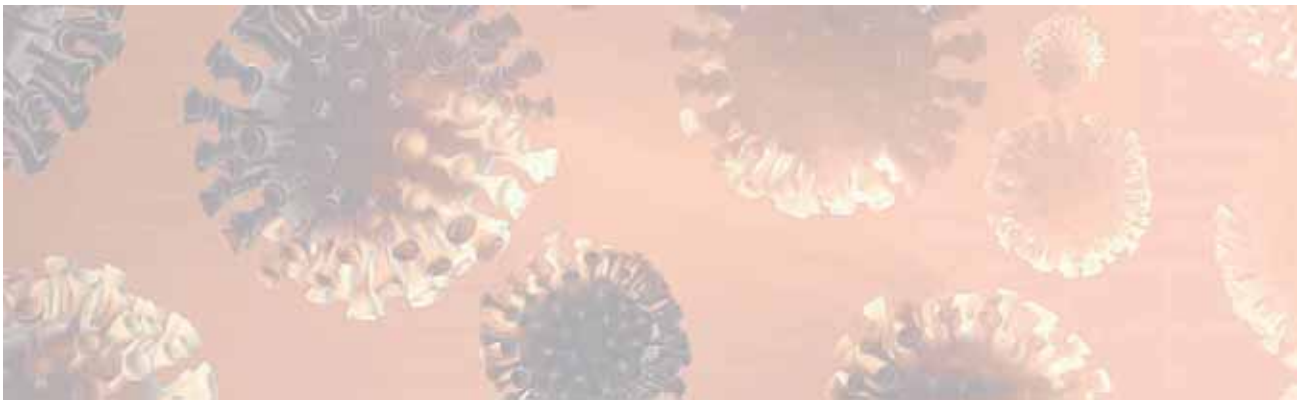
El COVID-19 en términos humanos ya ha alcanzado cifras escalofriantes y creciendo, con más de 200.000 fallecidos y más de 3 millones de infectados en casi el centenar de países afectados hasta el momento y en términos económicos está provocando una gigantesca recesión económica, derivada de la paralización o ralentización de más del 40% de las actividades económicas en los países afectados.

En este sentido, tanto el FMI como el Banco Mundial y otras Instituciones, han estimado, por ahora, una caída del PIB que posiblemente superará el 5% mundial en los dos próximos años. En el caso de España alrededor del 8%, Francia 6%, Italia 10%, Inglaterra 8%, Estados Unidos 5%, con sus secuelas de desempleo, desestabilización social y tensiones políticas como ya comienzan a surgir entre los miembros de la UE y la confrontación estratégica entre los Estados Unidos y China.

Parece claro que estas alucinantes cifras de pérdidas, con sus secuelas de muertes y miseria, obligan a solicitar la inmediata creación en la ONU de una comisión de investigación internacional que investigue las causas y responsabilidades que han dado origen a la Pandemia, evaluando sus trágicas y costosas consecuencias, que en el momento actual se centran en China, origen de la tragedia, para después aplicar el viejo adagio: "el que rompe paga".

Esto así mediante el correspondiente enjuiciamiento por el Tribunal Internacional de Justicia de la Haya, creado por la ONU para dictaminar los procedimientos contenciosos entre países y establecer la responsabilidades subsidiarias y en consecuencia las multimillonarias indemnizaciones.

Pero lamentablemente como señala Le Figaro del 1 de Abril, que abría su edición con este titular: "Qui osera demander des comptes au regime Chinois"... que en paladino lenguaje se traduciría "Quién se atreverá a poner el cascabel al gato", que además es miembro permanente del Consejo de Seguridad de la ONU.



SI PIENSA EN EXPORTAR PIENSE EN DHL. ESPECIALISTA EN INTERNACIONAL.

Porque contamos con un gran equipo con **expertos locales en gestión de aduanas** y **una red global propia**, con la que le ayudaremos a llegar a más de **220 países y 120.00 destinos en todo el mundo**.

DHL Express – Excellence. Simpy delivered.
dhl.es

ENTREVISTA **JOSÉ LUIS BONET**

“La imagen de la Marca España se ha deteriorado por los movimientos pasados de vueltas que se han hecho”

Texto: **Beatriz Triper**

Nombre: José Luis Bonet.
Cargo: Presidente de Cámara de España.

A sus 78 años mantiene el entusiasmo de aquel joven de 25 -doctor en derecho ‘Cum Laude’- que tomó las riendas del departamento comercial de Freixenet, empresa en la que hoy ostenta la presidencia de honor. Presidente de Cámara de España desde 2014, José Luis Bonet es de los que presume de que “España es un gran país y los españoles somos una gente magnífica”. Eso sí, con el defecto de que “se forman poco”. En plena desescalada está convencido de que la crisis reforzará la internacionalización de las empresas españolas.

Por lo que le transmiten directamente las empresas españolas ¿cuáles son las sensaciones que predominan en el tejido empresarial tras la crisis del COVID-19?

Estamos en un momento de sensaciones encontradas, ya no hay desesperación, pero sí inquietud. El progresivo control de la pandemia ha inyectado ánimos entre las empresas que están menos inquietas y tienen ganas de salir adelante. Sin embargo, la otra cara de la moneda es la gran preocupación por las dificultades a las que se está enfrentando la economía.

En el caso de las empresas exportadoras las amenazas de desglobalización y proteccionismo se contraponen al sentimiento generalizado de que la globalización no la para nadie.

Al hilo de su respuesta, ¿ha salido el proteccionismo favorecido por la pandemia?

Aunque puedan darse episodios de proteccionismo, en mi opinión, la globalización ha venido para quedarse. En lo esencial, no la va a parar nadie. Más aún en un momento en el que la pandemia ha acelerado el proceso de digitalización de las empresas y los ciudadanos.

Digitalización e internacionalización son dos líneas estratégicas de futuro que convergen y que nuestras empresas tienen que seguir. Ahora bien, el camino no será fácil, habrá dificultades.

¿Cuáles son esas dificultades?

A día de hoy la movilidad. Se han puesto excesivas dificultades en este terreno. Principalmente en movilidad internacional. Ni empleados ni empresarios pueden viajar en avión, porque no hay apenas vuelos y exportar requiere moverse. No todo se puede hacer a través de una pantalla de ordenador. Si miramos a otros países que también pusieron barreras por la pandemia, es fácil comprobar que España en esto va retrasada.

“Europa es un ancla. ¡No quiero pensar que hubiera pasado si no hubiésemos estado en ella!”

José Luis Bonet junto a la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto y a la Secretaria de Estado de Comercio, Xiana Méndez.

Por otra parte, hay que afrontar el reto de la inversión directa en terceros países, que debería haber estado más consolidado. No es lo mismo exportar que tener presencia multinacional. En esto llueve sobre mojado. No terminamos de aprender de la crisis anterior. Es necesario avanzar en la profundidad de redes comerciales.

Otra de las claves es el juego de intangibles, como la marca. El mundo se mueve en esta dirección y debemos priorizarlo.

Se ha referido a la marca, ¿cree que la imagen de la Marca España ha salido deteriorada por la gestión de la crisis sanitaria?

Sin duda. La imagen de la Marca España se ha deteriorado por todos los movimientos pasados de vueltas que se han venido haciendo. Los países competidores lo han hecho mejor. Y le pongo como ejemplo el caso del turismo, no podemos impedir a nadie que pase unas buenas vacaciones en un país que tiene todas las condiciones favorables para ser una potencia turística.

Dicho esto, la situación no es irreversible. Hay que desarrollar campañas que reafirmen la imagen de España como país seguro y le adelanto que Cámara de España junto a Foro de Marcas Renombradas, ICEX, la secretaría de Estado de Comercio y la secretaria de Estado de España Global, estamos trabajando en ello. No obstante, lo principal es abrir los hoteles y trasmitir a los clientes que están seguros, que somos un destino seguro.

¿Cómo valora las actuaciones del Ejecutivo para paliar la crisis económica y de las empresas provocada por el COVID-19?

En esta crisis la economía se ha considerado menos de lo debido. Se ha dejado de lado. Si comparamos las medidas que se han tomado en otros países, España se queda a la cola.

Esto no quiere decir que todo se haya hecho mal. Las medidas que se han tomado han sido buenas, pero la ejecución no lo ha sido tanto.

El apoyo a las empresas ha sido mucho menor que en otros países. Tampoco se ha contado con las empresas todo lo que se debería, han sido relegadas a un segundo o tercer plano y esto ha generado cierto desaliento.

Si tuviera que salvar a alguien salvaría al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Han tenido mucha sensibilidad empresarial y se han hecho todos los esfuerzos.

En su opinión, ¿cuáles son las actuaciones prioritarias para la recuperación de la economía?

Es determinante que el Gobierno se dé cuenta de que tiene que poner el foco en las empresas. Estamos en una economía de mercado en el que las empresas son la clave. Quien no apoya a la empresa se equivoca. Ya no digamos un Gobierno donde hay ministros que recelan de ella, ¡es el colmo! La sensación del sector empresarial es que en la resolución de la crisis se ha postergado a las empresas. No es comprensible que la ministra que tiene en sus manos toda la economía productiva (Reyes Maroto) no forme parte del gabinete de crisis.

¿Cree que se deben poner topes a la Inversión Extranjera como se ha planteado por parte del Ejecutivo?

Debemos continuar abiertos a la inversión extranjera y no poner trabas proteccionistas más allá de evitar que las empresas, que son claves para el país, y están atravesando por una situación de dificultad se vendan a precio de saldo. Las empresas esenciales no deben salir de España.

No obstante, hay que estar abiertos a la compra venta de empresas, como se ha producido siempre. En cualquier caso, España seguirá siendo un país atractivo para la inversión extranjera, entre otras cuestiones, por su posición estratégica en las rutas comerciales con África y Latinoamérica.

¿Cómo valora el papel de Europa durante la crisis?

¡No quiero ni pensar qué hubiera pasado en España si no estuviéramos en Europa! Europa es un ancla y, no sólo eso, está por la labor de hacer más Europa y no dejar a ningún ciudadano europeo atrás. A este respecto, es importante recordar que Cámara de España es un organismo intermedio para la distribución de los fondos que provienen de la Unión Europea y que, principalmente, se destinan a las pymes. Somos un servicio esencial.

La crisis sanitaria está dañando las cuentas de las empresas españolas, ¿pasará la internacionalización a un segundo plano en las estrategias de las empresas españolas?

España ha hecho los deberes en los últimos 30 años. Las empresas españolas, especialmente las medianas, reaccionaron a la crisis financiera de 2008 y salieron a los mercados exteriores, pero todavía tienen que salir muchos más.

Esta crisis ha vuelto a poner de manifiesto que el mercado interno no es suficiente. No obstante, a día de hoy juegan dos tendencias encontradas. Por un lado, el instinto de conservación motivado por las propias dificultades financieras del día a día. Por el otro, los empresarios ven con claridad que tienen que salir al exterior, la crisis les ha acabado de convencer.

Dicho esto, el empresario se mueve por su propio instinto y reflexión y hay aspectos intangibles y conceptuales que pesan más que el impacto a corto plazo. Empezamos a entender que salir al mundo significa mejorar la competitividad. Internacionalizarse permite contrastar tus productos, obtener nuevas ideas... En definitiva, se aprende y se mejora de manera extraordinaria.

Los negocios y empresas más pequeñas están siendo los más perjudicados por la crisis, ¿cree que esta situación podría aprovecharse para aumentar el tamaño del tejido empresarial?; ¿veremos alianzas antes casi impensables?

Habrá de todo, aunque hemos de tener en cuenta que muchas pymes son empresas familiares y les cuesta mucho aliarse. Creo que se van a producir dos situaciones. Una la de quienes han visto la dureza de la crisis y optará por echar el cierre, lo cual es muy negativo para la economía española. Y la otra la de quienes queden espoleados por la crisis, pero decidirá continuar y echará el resto. Esto implica que tienen que crecer. Les costará mucho, pero a la larga será muy positivo.

“En la gestión de la crisis las empresas han sido relegadas y eso ha generado desaliento”

“No es comprensible que la ministra que tiene en sus manos toda la economía productiva (Reyes Maroto) no forme parte del gabinete de crisis”

En este punto me gustaría insistir en que debemos superar el miedo al fracaso, que pesa demasiado en España. La vida está llena de fracasos y hay que volver a levantarse. Hay que formar y enseñar la resiliencia desde las escuelas.

La crisis ha puesto de manifiesto que tenemos una dependencia excesiva de los mercados exteriores...

En mi opinión no es así. Con excepción del sector turístico que indudablemente depende de las llegadas de viajeros internacionales. A este respecto, no debemos continuar con las fronteras cerradas o mantener en cuarentena a quienes vengan a visitarnos. Hay que adoptar medidas de seguridad, pero no pasarse de la raya.

Tras la crisis sanitaria, ¿cuál será la estrategia de Cámara de España?

Antes de la crisis ya habíamos definido nuestra estrategia en torno a cuatro ejes: internacionalización, digitalización, formación y sostenibilidad. Todas están en el ADN de las Cámaras.

En el caso de la internacionalización nuestra capilaridad nos ha permitido ayudar a las pymes que quieren salir a los mercados exteriores y son las que lo tienen más complicado.

En materia de digitalización, la crisis sanitaria ha hecho que las empresas se den cuenta de la necesidad de dar este paso. En Cámara de España disponemos de una comisión presidida por Telefónica que está trabajando para facilitar la transición digital.

En cuanto a la formación, es algo fundamental porque abarca todas las capas y todos los territorios; es elegir entre el talento o el no talento. Aquí necesitamos una reforma en todos los niveles, inclusive lo que en mi época era párvulos y ahora es educación infantil. Reforma que pasa también por los propios valores y que la crisis ha demostrado que están ahí, mire los ejemplos de nuestros sanitarios y fuerzas armadas. Tenemos muy buenos mimbres, pero hay que apretar.

España tiene capacidad y potencia, pero no tiene que perderse ni extraviarse en temas que no tienen tanto interés.

COFIDES aprueba sus cuentas 2019 con récord en inversión comprometida

La Junta General de Accionistas de COFIDES, celebrada el pasado 27 de mayo de manera virtual, aprobó las cuentas de la Compañía de 2019. Estas cuentas reflejan que en el ejercicio 2019 la cartera comprometida de inversiones gestionada por COFIDES registró su máximo histórico, con 1.311 millones de euros, un 4% más que el nivel alcanzado en 2018. La cartera de inversiones comprometida se obtiene de sumar la cartera total más los importes comprometidos y aún no desembolsados.

El Presidente y Consejero Delegado de COFIDES, José Luis Curbelo, afirmó que estas cuentas de 2019 "son el resultado de una gestión eficaz y una estrategia creíble de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas, según lo definido por el Plan Estratégico 2019-2021 de COFIDES, que incluye como ejes la sostenibilidad, la internacionalización y el desarrollo".

A su juicio, "el compromiso con la sostenibilidad y la lucha contra el cambio climático queda patente con la puesta en marcha en 2019 de un innovador programa de objetivos corporativos que establece unos indicadores que vinculan una parte de la retribución variable del personal al logro de determinados Objetivos de Desarrollo Sostenible por parte de la compañía".

Medidas frente al COVID-19 en un contexto de coordinación internacional

José Luis Curbelo destacó que COFIDES, "en coordinación con la Comisión Europea, el grupo Banco Mundial y la asociación europea de instituciones financieras de desarrollo (EDFI), seguirá trabajando en los próximos meses para amortiguar el efecto de la pandemia en las inversiones así como en las sociedades en las que invertimos.

Nuestro objetivo principal es ofrecer soluciones personalizadas con las que acompañar las estrategias de internacionalización del sector privado". Por eso, aseguró que "COFIDES está preparada para continuar respaldando a las empresas en sus proyectos de inversión exterior, contribuyendo al mantenimiento del empleo. Hemos tomado medidas extraordinarias para, a corto plazo y con la mayor eficiencia, facilitar que las empresas clientes de COFIDES y los proyectos que desarrollan en el exterior superen su falta de liquidez sobrevenida". Por otra parte, Curbelo ha enfatizado que la compañía seguirá siendo un socio de largo plazo de los proyectos de las empresas españolas en terceros países y ha resaltado el hecho de que "desde su propio origen, el objetivo central de COFIDES es compartir el riesgo de la inversión de las empresas en otros mercados".

Las cuentas aprobadas reflejan que el nivel de formalizaciones anuales registró su valor más elevado, 266 millones de euros, en la serie histórica, registrándose también máximos históricos tanto en los ingresos de la compañía (25,7 millones de euros) como en los beneficios antes de impuestos (15,5 millones de euros). La mayor parte de los beneficios se dedicarán a consolidar la solvencia de la compañía, lo que redundará en un mayor impulso de la internacionalización de la empresa española, particularmente la PYME, con un 38% de operaciones formalizadas en 2019.

ICO y Sabadell en México firman un acuerdo para financiar a empresas españolas en Latinoamérica

- El acuerdo, firmado en el marco de la Línea ICO Canal Internacional, cuenta con un importe de 200 millones de dólares
- Es el segundo convenio que alcanzan ambas entidades

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha firmado un acuerdo de financiación con Banco Sabadell en México por importe de 200 millones de dólares para financiar empresas vinculadas a España en Latinoamérica, y especialmente en México, país considerado como una de las principales zonas donde las compañías españolas desarrollan su actividad internacional.

Se trata del segundo acuerdo entre ICO y Banco Sabadell en México y el cuarto firmado por parte de ICO con una Entidad extranjera del Grupo Sabadell.

La alianza suscrita se enmarca dentro de la Línea ICO Canal Internacional y permitirá financiar la actividad de las empresas españolas en México, así como proyectos que cuenten con la participación de compañías españolas.

"Este acuerdo es una relación certera en momentos de contingencia que va más allá de una colaboración, se trata de un compromiso a largo plazo con México y con nuestra firme apuesta por seguir desarrollando proyectos que beneficien la economía", dijo Francesc Noguera, Director General de Banco Sabadell en México.

Por su parte el presidente de ICO, José Carlos García de Quevedo, ha señalado que "el acuerdo firmado tiene como objetivo respaldar a las empresas españolas que tienen presencia o desarrollan su actividad exportadora en México, facilitando el acceso a financiación para que sigan llevando a cabo sus proyectos en este mercado y continúen su proceso de internacionalización."

Línea CESCE COVID-19 moviliza créditos bancarios por valor de 339 millones

La línea CESCE COVID-19, línea extraordinaria de cobertura para créditos de capital circulante, que CESCE gestiona por cuenta del Estado, ha registrado 149 solicitudes de cobertura y ha movilizado créditos bancarios por importe de 338,8 millones de euros, en las tres semanas que lleva en funcionamiento.

De las 149 solicitudes recibidas hasta el momento, se han aprobado e imputado a la línea 66 operaciones. La ayuda se abrió el pasado 7 de abril y registrará solicitudes hasta septiembre. Está destinada a apoyar a empresas exportadoras, pymes o empresas no cotizadas, que estén afectadas por la situación económica derivada de la pandemia de COVID19. La línea dispone de hasta 2.000 millones de euros, un importante apoyo que ya ha empezado a llegar a las empresas.

De las operaciones registradas, casi el 70% (103) corresponde a pymes y el resto, a empresas de mayor tamaño no cotizadas. Las solicitudes proceden de sectores como la industria manufacturera, comercio al por menor y al por mayor, actividades profesionales, científicas y técnicas, transporte y almacenamiento, construcción, actividades financieras y de seguros, e información y comunicaciones, entre otras.

Esta línea extraordinaria de cobertura se aprobó en el Real Decreto-ley 8/2020, del 17 de marzo. Va dirigida a pymes y empresas no cotizadas que hayan exportado regularmente durante los últimos 4 años o cuyo negocio internacional represente, al menos, un tercio de su facturación total. Están excluidas las empresas en situación concursal o pre concursal, aquellas que tengan deudas con la Administración y las empresas que ya estuvieran en situación de crisis a 31 de diciembre de 2019.

El presidente de CESCE, Fernando Salazar, sostiene que "en las circunstancias actuales, es muy importante dotar de liquidez a las empresas exportadoras. También va a ser crucial aprovechar todas las oportunidades que nos ofrezca el mercado internacional. Ahora, más que nunca, es muy recomendable asegurarse frente a los riesgos de impago, dada la alta incertidumbre que existe".

Bankinter ofrece a las pymes financiación de sus facturas y nuevos préstamos del FEI

Bankinter pone en marcha nuevas medidas para contribuir a mejorar la situación de pymes y autónomos en el actual escenario generado por la crisis del COVID-19.

A partir de ahora, ofrece a pequeñas y medianas empresas y autónomos financiación de sus facturas con la que podrán anticipar cobros que tienen pendientes. Esta modalidad de factoring se desarrolla dentro de la Línea ICO COVID-19, al igual que los préstamos para circulante que Bankinter activó desde el primer momento.

En este tipo de financiación, el banco cuenta con un aval del 80% para préstamos nuevos o renovaciones a pymes y autónomos, y del 70% para no pymes cuando son operaciones nuevas, así como del 60% para renovaciones.

Bankinter habilita el 'factoring' y créditos en divisas, con aval estatal

También bajo el paraguas de la Línea ICO COVID-19, Bankinter ofrece nuevos créditos multidivisa destinados a pymes con actividad en el exterior. Esta financiación, que las empresas pueden tramitar con la firma digital específica para la Línea ICO, tiene un plazo máximo de cinco años.

Por otro lado, el banco ha activado nuevos préstamos dentro del acuerdo del Fondo Europeo de Inversiones (FEI) COVID-19 con el fin de poder dar liquidez a las pymes. En este marco, Bankinter pone a disposición nuevos créditos por 162 millones de euros respaldados con garantías del FEI. Pueden solicitarlo empresas de hasta 3.000 empleados para cubrir necesidades de circulante, en cuyo caso el aval será del 60%, o para compras de activos inherentes al negocio habitual, siempre que provengan de países de la UE, que estarán avaladas en un 50%.

Bankinter lanzó en marzo un plan de choque con medidas para intentar amortiguar el impacto económico de la pandemia dirigidas a familias, con moratorias en hipotecas y en créditos al consumo, anticipo del pago de prestaciones públicas y pensiones, entre otras, además de financiación específica para empresas, no solo dentro de la Línea ICO COVID-19 y que incluye carencias y flexibilización en confirming y en leasing, entre diversas opciones.

Santander impulsa su oferta de comercio internacional a pymes

- Santander se hace con el 50,1% de Ebury tras una inversión de aproximadamente 400 millones de euros y apoyará los planes de crecimiento en Latinoamérica y Asia de la plataforma de pagos y divisas para pymes

Banco Santander anunció el cierre de la compra de una participación cercana al 50,1% en Ebury, una de las mejores plataformas de pagos y divisas para pymes, tras obtener todas las autorizaciones regulatorias necesarias.

Esta operación se anunció en noviembre de 2019 y se enmarca dentro de la estrategia digital del banco y de su apoyo a las pequeñas y medianas empresas para dotarles de las herramientas necesarias para su expansión internacional con servicios globales de financiación al comercio.

Ebury trabaja ya en 17 países y con 140 divisas, y ha aumentado sus ingresos una media anual del 50% en los últimos tres años. Con el respaldo de un grupo internacional como Santander, la compañía podrá expandir su negocio a otros mercados en Latinoamérica y Asia.

Ebury mantiene su sede en Reino Unido, desde donde opera una plataforma de distribución global única respaldada por un modelo de negocio basado en los datos. Esto es posible a través de productos y una experiencia de cliente de gran calidad.

Santander ha invertido alrededor de 350 millones de libras esterlinas (unos 400 millones de euros) en la operación. De este importe, 70 millones de libras (aproximadamente 80 millones de euros) se han destinado a fortalecer los fondos de la sociedad para apoyar su expansión internacional. El acuerdo proporciona a Ebury acceso a la gran red internacional de Santander.

El banco ya trabaja con más de cuatro millones de pymes en todo el mundo, de las que más de 200.000 desarrollan su actividad internacionalmente. Santander dará su apoyo a la importante base de clientes de Ebury, que incluye pymes y empresas, y acuerdos con socios financieros y de otras industrias.

Sergio Rial, presidente de Santander Brasil y presidente de Ebury, afirmó: “La inversión en Ebury es un hito estratégico para el banco y nos permite potenciar un mercado muy interesante con un alto crecimiento. Esta nueva adquisición nos dotará de capacidades para impulsar aún más el negocio de Global Trade Services (servicios de comercio internacional para pymes) con una nueva plataforma de primer nivel con la que esperamos un importante retorno del capital invertido en los próximos años”.

A través de Global Trade Services, Santander apoya el acceso a los mercados internacionales de pequeñas y medianas empresas mediante financiación de comercio, cadena de suministro, pagos y cambio de divisas, con una operativa rápida y eficaz. Con un ‘pool’ de ingresos globales cercanos a los 200.000 millones de dólares (unos 185.000 millones de euros), el objetivo de esta plataforma global del banco es liderar el comercio internacional para pymes en Europa y Latinoamérica, y tiene la intención de expandirse a 20 mercados en el medio plazo.

Coyuntura bursátil:

En busca de la Vacuna

Ni siquiera los más pesimistas podrían haber dibujado un escenario tan crudo como el que hemos vivido en los últimos meses, con la economía paralizada y los mercados financieros en caídas históricas. La pandemia mundial ha provocado una crisis financiera sin precedentes, puesto que no se debe a una simple caída de la demanda, sino al impacto de la Covid 19 y a las medidas adoptadas para su contención.

Según las previsiones de PIB del FMI, la economía española podría hundirse un 8% y el Banco Central Europeo estima que el PIB de la eurozona caerá entre un 8% y un 12%.

El 12 marzo el Ibex 35 sufrió la mayor caída diaria de la historia con un 14,06% cerrando el mes de abril en 6.922,30 puntos, aun así, consiguió finalizar el mes con un alza del 2%. Mayo concluyó con una variación al alza del 2,5% en 7.096,50 puntos, apoyado por los avances en las fases de desconfinamiento, el anuncio de los fondos de la Unión Europea para el rescate y la reactivación del turismo internacional a partir del 1 de julio.

El rendimiento del bono español a 10 años se relaja hasta el 0,55% y la prima de riesgo cae por debajo de los 100 puntos básicos por primera vez en 8 semanas.

En cuanto a las principales bolsas europeas, el Dax 30 alemán cerró mayo en los 11.586,85 puntos, con una variación del -1,65%, el CAC 40 francés en 4.695,44 puntos con una variación del -1,59% y el Ftse 100 del Reino Unido cerró con 6.076,60 puntos con una variación negativa del 2,29%.

Los índices americanos, el Down Jones se situó en 25.383,11 puntos con una variación del 0,07% y el Nasdaq 100 cerró en 9418,66 puntos con una variación del -0,73%.

La guerra comercial entre China y EEUU ha vuelto a recrudecerse, debido a las acusaciones de EEUU a China responsabilizándoles de la pandemia mundial y a la nueva ley de Seguridad Nacional impuesta por China a Hong Kong, ante la que se esperan represalias por parte del gobierno americano. Los avances logrados antes de la Covid 19 están ahora en peligro, volviendo a ser un motivo de preocupación para los mercados financieros.

Jorge Momblona Juan
Departamento administrativo
Fundación de Estudios Bursátiles

En el mercado de divisas el euro se sitúa en 1,11 dólares con el apoyo de los estímulos fiscales de Europa. La libra se mantiene en los 1,23 dólares.

En cuanto al oro negro, el barril de Brent cerró mayo al borde de los 35,31 dólares y el West Texas de referencia en Estados Unidos se cambia por 33 dólares.

Respecto al desempleo, se ha publicado la Encuesta de Población Activa del primer trimestre del 2020, en el que se refleja que el número de personas ocupadas disminuye en 285.600 personas, suponiendo una variación del -1,43%, siendo el número total de personas ocupadas 19.681,30 situándose la tasa de paro en un 14,4%. Los resultados de esta encuesta no reflejan con totalidad el impacto de la Covid 19 en el empleo, dado que el estado de alarma comenzó el 14 de marzo, dejando además fuera de la encuesta los aproximadamente 4 millones de personas en situación de ERTE, ya que se les sigue considerando como población ocupada.

En el sector del automóvil, Nissan ha decretado que cerrará sus instalaciones en Barcelona y despedirá a sus 3.000 empleados dentro del plan de reestructuración de la compañía, que ha publicado los resultados del ejercicio fiscal 2019/2020 presentando unos números rojos de 671.200 millones de dólares.

El sector del automóvil, está viéndose afectado por las exigencias medioambientales impuestas por la Unión Europea y el Gobierno, y ha sufrido todavía más la caída de la demanda por el impacto del coronavirus. Esta industria genera el 9 % del empleo y el 10 % del PIB del país, y además debe de afrontar el reto de adaptarse al coche eléctrico.

En cuanto a las operaciones Corporativas, cabe destacar la Joint Venture entre Telefónica y Liberty Global en el Reino Unido. La operación participada al 50% entre O2 y Virgin Media, va a generar sinergias entre ambas empresas, convirtiéndose en una de las mayores compañías de comunicación del Reino Unido. Habrá una convergencia entre ambas, Virgin aportará contenidos y O2 Servicios digitales. La inversión prevista en 10.000 millones de libras pretende implantar la tecnología 5G en el Reino Unido.

MásMóvil se ha convertido en el gran protagonista de este mes, con la primera gran OPA del 2020. La compañía integrada por las marcas Yoigo, Pepephone, Llamaya, así como Más Móvil es la compañía del sector con ma-

yor crecimiento tanto en clientes como en ingresos. Los fondos KKR, Cinven y Providence han comunicado a la CNMV la Oferta Pública de Adquisición sobre la totalidad de las acciones de MásMóvil por un importe de 22,50 euros la acción, valorando la compañía en 2.963,57 millones de euros. El precio de cierre de las acciones fue de 18,72 €/acción a 29 de mayo, con un alza del 2,8%, la oferta supone una prima del 22,05% sobre el precio. Esta operación esta sujeta a la opción de veto por el gobierno debido a la situación actual de estado de alarma por la Covid 19. El valor se ha disparado en bolsa al conocerse la operación.
Para ayudar a la recuperación económica Bruselas ha hecho público su "plan Marshall": la creación de un fondo europeo de 750.000 millones de euros de los cuáles España se quedará con 144.000 millones de euros,

77.000 millones en subvenciones y 63.000 millones en préstamos. Cabe destacar la noticia positiva de que los 500.000 millones que se destinarán a subvenciones serán a fondo perdido, por lo que los países más necesitados no aumentarían su deuda.
En EEUU, para garantizar el máximo empleo y la estabilidad de precios, la Reserva Federal (FED) seguirá comprando activos de forma ilimitada, ha recortado los tipos de interés en una horquilla de 0 a 0,25 y ha implementado un paquete de medidas para inyectar liquidez a los mercados por 700.000 millones de dólares.
Poco a poco los efectos del coronavirus van remitiendo y empezamos a recuperar la nueva normalidad. Los principales bancos centrales han aportado su granito de arena, la FED ha proporcionado una amplia gama de facilidades para llegar a todos los rincones del mercado, y el BCE con la expansión y flexibilización de las subastas de liquidez para el sistema bancario y el fondo europeo de recuperación. Esperamos que la tan ansiada vacuna llegue pronto y que los estímulos económicos sean suficientes para reactivar la economía global.

Perú

Para datos sobre oportunidades de negocios e inversión en el Perú contacte con:

Oficina Comercial del Perú en Madrid
PROMPERÚ - Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo

Plaza del Marqués de Salamanca, 10
Madrid - España. CP: 28006
T: (+34) 91 193 75 11
www.oficinacomercialperu.es

Innovación en tiempos de la COVID-19

Texto: **Itziar Yagüe**

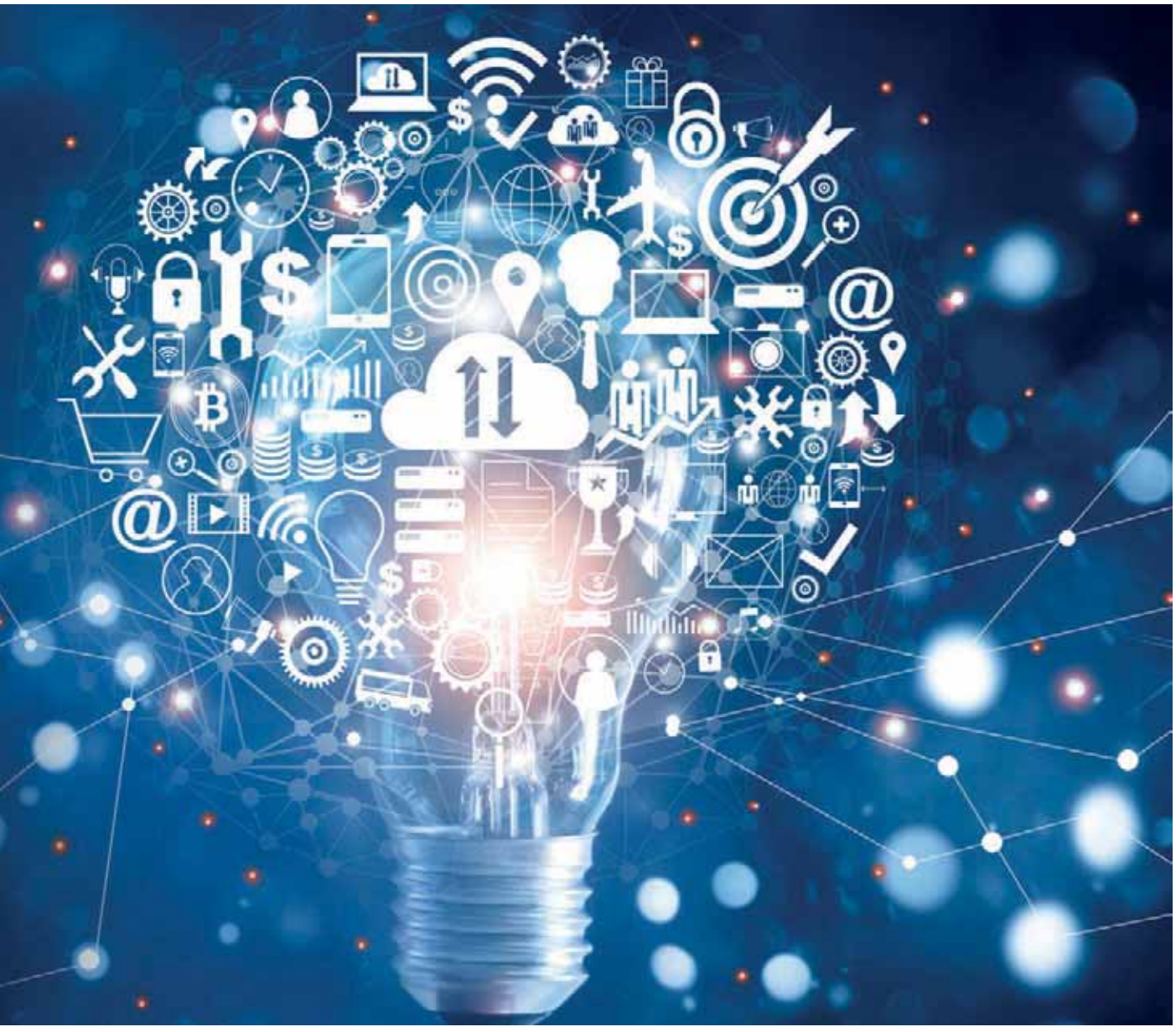
La primavera de 2020 será estudiada como la primavera de la COVID-19. La de la pandemia que arrasó miles de vidas, hizo enfermar a millones de personas y confinó en sus casas al resto para protegerse de un enemigo nuevo, desconocido y temible.

No es posible ni lógico llevar a cabo una evaluación o análisis de lo que el virus ha supuesto en términos socioeconómicos, pese a que en una sociedad sobreexpuesta a la información nos encontramos diariamente con toda clase de previsiones, algunas de ellas optimistas, otras no tanto, y otras ampliamente catastrofistas.

Lo que sí parece posible es poner el foco en lo que esta pandemia ha provocado en términos de cambio de paradigma. Los expertos coinciden en destacar como principales características la aceleración del proceso de transformación digital, la imposición del teletrabajo en los casos en los que la actividad empresarial lo permitía, y la innovación como eje de la lucha contra el virus.

El virus ha provocado la aceleración de la transformación digital

Otra consecuencia de la COVID-19 es que ha logrado que gobiernos e instituciones reflexionen sobre la necesi-



dad de replantear los modelos de sectores como el turismo, la cultura o la sanidad. El virus ha puesto en evidencia su alta precariedad, su difícil sostenibilidad y en muchos casos su estacionalidad como principales rémoras que arrastran estos sectores y que habrá que corregir a medio plazo para impulsarlos como parte de la economía en los países desarrollados.

Desde el punto de vista del consumo habrá que estudiar también cómo la COVID-19 ha afectado al e-commerce, habida cuenta del amplio espacio de tiempo que los consumidores han pasado frente las pantallas de sus dispositivos. Con el consumo en redes disparado y alterados todos los parámetros horarios y la explosión de TikTok, este año cristalizará en un análisis muy interesante de los hábitos de consumo digital.

El e-commerce se ha enfrentado a nuevos retos

Las claves sobre las que los expertos sustentan sus principales teorías apuntan a que algunos de los cambios que hemos experimentado van a ser permanentes. Según un estudio de IPSOS, los consumidores están más abiertos a nuevas ideas durante una crisis, ya que sus costumbres habituales se han visto interrumpidas, lo cual constituye una oportunidad única para acelerar la innovación y ade-

lantarse a las nuevas necesidades que surgen a raíz de la pandemia.
La sociedad puede abordar desafíos con mayor rapidez de lo que se pensaba y, siempre que se les dote de recursos, la investigación científica avanza rápidamente: tests rápidos, experimentación, el desarrollo de una futura vacuna... hablan de una capacidad de progreso impresionante.
La capacidad de la industria para reorientar su producción también ha resultado espectacular. Fábricas de calzado produciendo mascarillas; la industria del perfume o alguna destilería ha logrado proveer gel hidroalcohólico. Las impresoras 3D trabajando para proveer equipos a los sanitarios.

El futuro es impredecible, pero la innovación ayuda a prepararse para él

También ha habido que desarrollar nuevos protocolos de seguridad para las entregas logísticas o para los trabajadores de los supermercados.
Clases escolares, reuniones con familiares y amigos o conciertos en streaming: la vida durante la pandemia ha sucedido en Internet. Los dispositivos han reinado en su función de abrir la ventana al mundo. Los recursos de información para educar al público y rastrear la propagación del virus utilizando *big data* surgieron prácticamente de la noche a la mañana.

La innovación en las empresas se ha posicionado como el eje de la lucha contra la pandemia

Por no hablar del teletrabajo, que muchas empresas han tenido que implantar –y que quizá esté aquí ya para quedarse– para sobrevivir, y que no solo supone un reaprendizaje sino también el desarrollo de nuevas aplicaciones y funcionalidades, con las reuniones de trabajo teniendo lugar en aplicaciones como Zoom.
En definitiva, la crisis ha demostrado que las aptitudes colectivas e individuales para la innovación no han tocado techo. Está claro que los innovadores tienen la capacidad de movilizarse para la colaboración, experimentar rápidamente e implementar soluciones.
La pandemia ha expuesto situaciones extremas que han obligado a la sociedad a reaccionar. El mundo es ahora más complejo, menos previsible, idealmente más humano y, sin duda, bastante más impredecible de lo que era hace solo unos meses. La sociedad, la economía y el estilo de vida al que estábamos acostumbrados se han vuelto del revés y quizá, en la lectura positiva que siempre conviene hacer de todos los acontecimientos, lo que ha quedado patente es que aún hay mucho espacio para el progreso, que la innovación es simplemente infinita y que las oportunidades de hacer de este un mundo mejor están más cerca y a nuestro alcance, porque el ser humano siempre logra reinventarse.

Un pulso a la transformación digital

Catorce de marzo de 2020, el contador se ha activado. La puesta en marcha del estado de alarma y la reclusión de toda la población ha hecho que todas empresas pisemos el acelerador de la *transformación digita*l.

Efectivamente, *transformación digita*l. Las palabras más escuchadas en la última década. Pero, ¿qué implica esa *transformación digita*l para las empresas?

Implica renovación, cambio, agilidad, conectividad y cooperación. Esas son las palabras que han definido la situación en estos meses en **iKN Spain** y en todas las empresas de España.

Desde la puesta en marcha del estado de alarma y desde que todos nosotros tuvimos que teletrabajar, nos enfrentamos a dos grandes retos:

El primero, aprender a trabajar conectados. El primer planteamiento venía en el cómo: cómo conseguir la misma eficacia, pero a través de una pantalla. Sin duda, ese primer reto lo hemos superado. Creo que como el 90% de las empresas españolas y del mundo, nos hemos adaptado en tiempo récord, hemos aprendido a trabajar más juntos que nunca y a la vez separados. El teletrabajo ha pasado de ser una cuestión planteable a ser una realidad palpable para todos. Ahora solo queda mejorarlo.

Ángela Moreno
Directora de Marketing y Comunicación de IKN.

Sobre el segundo reto, **iKN Spain** también es voz de todas las empresas españolas. Es la voz de la reinvención, de la renovación en el negocio y de la gestión de crisis para poder propulsar el mercado español.

Como uno de los ocho de los grandes sectores afectados por la pandemia mundial COVID-19, el sector de la formación presencial y eventos, se ha visto directamente implicado. Nos quedamos a dos semanas de poder celebrar nuestro mayor evento: **Retail Forum**, que, al igual que otros encuentros que teníamos ya en marcha, tuvo que ser pospuesto.

Pero para continuar con el negocio teníamos que reinventarnos y por supuesto, el tiempo corría en nuestra contra. Escuchamos a nuestros clientes para saber qué necesitaban en ese momento y cómo podíamos ayudarles. Como resultado, surgieron nuevos eventos *online* y cursos totalmente virtuales.

Rediseñamos varios de nuestros programas, siempre asegurando tres pilares fundamentales: los mismos instructores, la misma cercanía y la misma profesionalidad. Para ello, la digitalización y el soporte humano han sido fundamentales. Hemos hecho que los clientes pudieran seguir asistiendo a todos cursos pero sin moverse de casa y sin perder calidad.

Lo mismo ocurrió con nuestros eventos. Algunos los pospusimos, como **Revolution Banking**, **CXO Day** o **Retail Forum**, ya que consideramos que vivir experiencias presenciales son señas de identidad para esos eventos y como nos han dicho nuestros clientes "*necesitamos volver a vivir juntos esas experiencias*". A cambio, diseñamos en cuestión de semanas nuevos eventos 100% virtuales, penando en que todos los clientes siguieran conectados y pudieran compartir sus experiencias y cooperar juntos para superar esta crisis. Como resultado nació el **Client Day**, un evento virtual que da voz a todos los sectores del país para hablar de *transformación digita*l, de reinvención y de nueva gestión del cliente.

Por supuesto, como siempre, el factor humano no puede olvidarse, ya que nada de esto habría sido posible sin el respaldo y apoyo de nuestros clientes y sin el equipo que hay detrás de iKN Spain, tanto interno como externo.

Por tanto, si tuviéramos que señalar los tres factores claves que han marcado la diferencia en esta gestión de crisis serían la comunicación, escuchar al cliente y el equipo.

iKN Spain solo es un ejemplo de una realidad compartida. Más del 57% de las empresas han tenido que reinventarse, han tenido que cambiar su modelo de negocio para poder superar esta situación. La *transformación digita*l ha venido de manera acelerada para quedarse, pero una vez más, los recursos humanos de una empresa y poner al cliente en el centro del negocio son las piezas esenciales para conseguir una *transformación digita*l completa.

ENTREVISTA LUIS RODRÍGUEZ-OVEJERO

“Las TICs serán clave para contribuir a crear un sistema de Prevención que anticipe una futura pandemia”

Nombre: Luis Rodríguez-Ovejero.
Cargo: Presidente Grupo SATEC.

¿En qué consiste el proyecto desarrollado por Satec.health en relación con la COVID-19?

Ante la repentina invasión de la pandemia, nuestra primera reflexión se centró en cómo ayudar a nuestra organización ante una eventual saturación asistencial y decidimos abordar dos cuestiones prioritarias: la primera un registro de la situación de nuestro colectivo para conocer y valorar la incidencia de la enfermedad en nuestra organización y poder actuar en consecuencia. La segunda vertebrar un mecanismo de atención paralelo y complementario al Sistema de Salud basado en la teleasistencia.

En este sentido, fue de gran ayuda nuestro portafolio de metodologías y aplicaciones, fruto de experiencia de muchos años en despliegues de tecnología, aplicaciones y servicios en el campo de la salud lo que nos permitió crear la plataforma.

A medida que progresábamos, anticipamos los elementos clave con que nos íbamos a encontrar y el más significado fue, sin duda, cómo combatir el contagio una vez se permita la vuelva a la normalidad.

Contamos con un valor capital al disponer (mediante el registro activo) de una información actualizada y permanente del estado de salud de cada individuo con lo que nuestra primera tarea sería asegurar que nadie con potencial de contagio se incorporará a la actividad presencial.

La segunda sería ganar tiempo al contagio con la detección temprana de los nuevos focos. Contamos con nuestra experiencia en gestión de localización y aplicaciones analíticas lo que nos permite prever, con anticipación, el riesgo de contagio en base a la información y mediante la trazabilidad.

¿Cómo está siendo su implementación? ¿Qué clase de complicaciones o, por el contrario, ventajas no previstas, está presentando?

La implementación está siendo satisfactoria y estamos a punto de concluir la fase de confinamiento con unos muy buenos resultados. Hemos logrado que, prácticamente, la totalidad de nuestro colectivo (más de 1000 personas en España) registre y actualice periódicamente su situación relativa a la salud. A partir de aquí, el flujo de triaje de los síntomas y la atención médica han logrado identificar a los pacientes y atenderles, descargando al Sistema de Salud. Hemos tenido alrededor de un 20% de nuestro personal afectado, por suerte ninguno ha requerido hospitalización y hemos realizados cientos de consultas con telemedicina, pruebas, etc...

De cara a la vuelta a la normalidad vemos con satisfacción que disponemos de un muy alto grado de certeza que nuestros empleados no van a ser un foco de contagio a la hora de reincorporarse a trabajar. A partir de aquí, y ese es ya otro reto, viene nuestra lucha contra el tiempo y la detección de los nuevos focos que, con gran probabilidad, van a surgir.

¿Cuáles son los retos del sector TIC tras la pandemia?

Las TIC tienen, en mi opinión, retos en una gran diversidad de cuestiones relacionadas con la pandemia. En la fase de arranque, donde el temor es el riesgo de la saturación y caos del Sistema de Salud, las TICs pueden contribuir poniendo los medios mediante el uso de teleasistencia o el registro y control de la incidencia en las organizaciones. En la fase de vuelta a la normalidad el reto radica en la lucha contra el contagio monitorizando la actividad de los colectivos y la detección temprana de focos. Mediante un conocimiento preciso de la situación clínica y el uso de tecnologías de seguimiento y localización se puede detectar y prevenir el contagio. Posteriormente las TICs, si se conservan las rutinas de registro y seguimiento de la salud desde las organizaciones, serán clave para contribuir a crear este sistema de Prevención que anticipe una futura pandemia.

Otro reto capital de las TIC es el teletrabajo. En nuestro caso, y por la naturaleza de nuestra actividad, ha tenido un impacto masivo y hemos logrado, prácticamente, mantener los niveles de actividad y, en muchos casos responder a una importante demanda de las organizaciones en sus procesos de implementación del acceso remoto.

¿Cómo puede ayudar SATEC a superar esos retos a las empresas e instituciones?

Como en tantas otras disciplinas, la información tan solo ayuda o facilita ya que es una disciplina instrumental y, sin embargo, su importancia es capital: evitar que las decisiones sean ciegas o lentas; permitir que el conocimiento sea remoto a través de la atención tele médica o detectar anticipadamente un contagio salvarían muchas vidas.

Sin restar importancia a estas cuestiones, en nuestra opinión, el gran reto está en la prevención. Los daños a la salud son los efectos ya que las causas radican en la carencia estructural de un sistema de prevención que, de existir, lo habría evitado. Este sistema de anticipación sería, esencialmente, un sistema de información de alarma temprana y esto compete a las TICs en la esencia de nuestro oficio. Esta realidad, en mi opinión, se ve todavía desenfocada y no recibe, en la mayoría de los países, suficiente nivel de atención, ya no solo mediática sino institucional. Parece necesaria una estrategia clara y visión global que tendrá que venir de la concienciación colectiva y del posibilismo. Si todas las organizaciones adoptasen medidas como las que nosotros hemos abordado existiría la base del conocimiento y buenas prácticas que lo harían posible.

Por último, ¿qué nos ha enseñado o nos está enseñando esta crisis, desde el punto de vista empresarial?

Esta crisis, como todas, pero en mucha mayor medida, traerá a cada empresa conciencia de abordar cambios estructurales, con gran probabilidad conocidos y quizás nunca valorados en su importancia. A nosotros nos ha enseñado de dos maneras: la primera valorando todo el esfuerzo realizado en los sistemas de información, infraestructuras y herramientas, que nos han permitido migrar a teletrabajo a la práctica totalidad de nuestra organización. Sin estas infraestructuras y servicios nuestra transición hubiera sido mucho más traumática y lenta. Una segunda enseñanza, capital, es la de establecer una plataforma de riesgos laborales digital y ágil que nos permita atender a nuestro colectivo de forma mucho más eficaz y directa. Nos hemos puesto manos a la obra y, de ahí, ha nacido nuestra iniciativa.

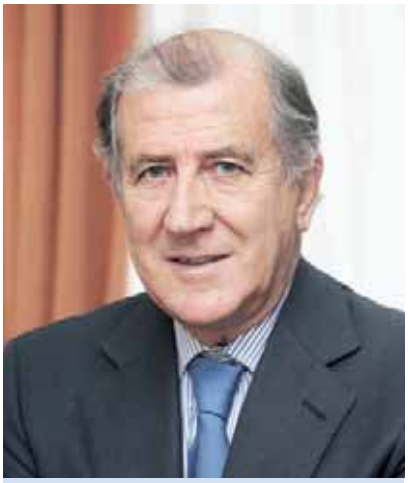
En las crisis se multiplican los efectos de las carencias y es con sufrimiento como se supera la resistencia al cambio. Podría ser diferente pero así es la naturaleza humana. Toda crisis desencadena un cambio fruto de un aprendizaje, con frecuencia conocido o sopesado, y tiene por tanto una enseñanza que se asimila en los modos de vivir y trabajar.

“En las crisis se multiplican los efectos de las carencias y es con sufrimiento como se supera la resistencia al cambio”

La Inteligencia Económica (iE) es una de las cuestiones claves para el desarrollo de la estrategia de acción de la economía, de los países y para las empresas. Por este motivo, desde Moneda Única retomamos la publicación periódica de artículos y noticias relacionados con la iE.
A partir de ahora, creamos una nueva sección que aspira a ser la referencia de la iE para las pymes españolas, anhelando que las empresas puedan acuñar y utilizar, como algo natural, la importancia que tiene la información para la planificación; la transformación del conocimiento para el desarrollo de la actividad internacional de las empresas en mercados exteriores.
Este artículo del presidente de honor del Club de Exportadores e Inversores Españoles, forma parte del dossier "UNA VISIÓN MULTIDISCIPLINAR DE LA CRISIS ECONÓMICA Y SOCIAL DEL COVID-19" realizado por la Escuela de Inteligencia Económica y RIII, de la Universidad Autónoma de Madrid.

Planificación empresarial en tiempos de crisis

Ante el escenario atípico en el que nos encontramos con caídas generalizadas actuales o futuras de actividad por la vía de la oferta y/o de la demanda, suspensiones o retrasos de proyectos e incertidumbre en cuanto al impacto económico de la COVID-19 y del nivel de intensidad de la recuperación, el desempeño responsable de empresarios, directivos y profesionales debería estar guiado, hoy más que nunca, por la eficacia, la perseverancia, la esperanza, la audacia, la valentía y la generosidad.
Es el momento de impulsar el cambio y que cada uno de nosotros saque lo máximo de sí mismo y lo mejor de los demás, sea resiliente y despliegue su energía positiva, de manera entusiasta pero realista, sobre el entorno que le rodea.
A nuestro entender, un lema que bien podría resumir el modelo de gestión empresarial actual podría ser "paso corto, mirada larga, y coraje".
En la actualidad, las empresas tienen que centrarse en el paso corto, diseñando escenarios a tiempo real, reflexionando y ajustando, según las regiones geográficas en las que operen, algunos aspectos esenciales de negocio:



Balbino Prieto
Presidente de honor del Club de Exportadores e Inversores Españoles.

La caja

Hoy en día esta consigna es de ardiente actualidad: *Sales is vanity, profit is sanity and cash is king*.
Ante esta crisis de liquidez hay que centrarse en cobrar lo más pronto posible y retrasar los pagos adecuadamente en la medida que sea posible. También hay que ser selectivo a la hora de priorizar el orden de pagos y a la hora de elegir a quien vender (el que te pueda pagar cuanto antes). Es importante por ello analizar el nivel de solvencia de nuestros clientes y proveedores y detectar sus posibles nuevas prioridades. Los proyectos de inversión no críticos deben ralentizarse o posponer y hay que limitar o reducir los inventarios. El control de caja exigiría plantearse como máximo una planificación a 6 meses ajustable en tiempo real.

Las personas

Ante esta situación sanitaria los equipos tienen que estar seguros por lo que hay que aplicar el teletrabajo, restricciones a la movilidad, políticas de implantación de turnos, etc. Asimismo, en empresas internacionalizadas, es importante contrastar cómo están evolucionando los indicadores de seguridad sanitaria, de conflictividad social o de inestabilidad y violencia política en las diversas regiones en las que estén implantadas.
Es precisamente en tiempos de crisis cuando se construyen equipos y se genera una lealtad perdurable en el tiempo. Hay que mantenerse conectados y cohesionados. También puede ser el momento de responsabilizar a cada uno en lo que es realmente bueno sin considerar jerarquías organizativas preestablecidas y en generar una cultura empresarial que permita a la organización convivir con la incertidumbre. Además, es tiempo para formarse y establecer bases para consolidar el cambio.

El cliente

No hay que perder el contacto con el cliente, hay que mantener el pulso de la relación comercial, que te sientan.
Aprovechemos que es precisamente ahora, en una situa-

ción crítica, cuando es más factible el cambio en las organizaciones. De esta manera, es un buen momento para la construcción de una nueva imagen y el momento de innovar y de ser creativo; en cierta medida esto implica un cambio en nuestra propuesta de valor al cliente y anticiparse a los nuevos movimientos y tendencias del mercado.
Entendemos que de esta crisis van a salir reforzadas las empresas con propósito social. En este sentido será necesario establecer fórmulas de colaboración público-privada.
La innovación vendrá de la mano de nuevos servicios, nuevas tecnologías, nuevos procesos, nuevos conocimientos y nuevos partners que aporten valor para resolver los problemas que se nos plantean en un nuevo contexto postCOVID-19.
Es el momento también de plantearse si hay mercado hoy y si lo habrá tras la crisis, y sobre los posibles escenarios a los que nos podemos enfrentar. ¿Podremos recuperar la demanda perdida? ¿Qué cambia y qué cambiará con las nuevas dinámicas de mercado? ¿Cuáles serán las nuevas inquietudes de nuestros clientes?

La rentabilidad

Es tiempo de revisar la estructura de la cuenta de Pérdidas y Ganancias. Así, se debe chequear el impacto de la crisis en la cifra de negocio, repasar el *break-even* y verificar si merece la pena mantener en marcha algún tipo de unidad operativa o productiva (margen de contribución). También hay que intentar en la medida de lo posible variabilizar los costes fijos y revisar los costes financieros con el banco.
La rentabilidad puede venir de la mano también de nuevos mercados o nuevas geografías (internacionalización) sobre cuyas dinámicas nos podrá informar la inteligencia empresarial. Se atisban oportunidades en países que han sufrido pocos contagios (Ej. Europa del este, Asia) o países del África Subsahariana y países menos desarrollados donde se aprobarán condonaciones parciales de deuda o financiaciones a través de IFIs para proyectos de infraestructura.

El entorno

Hay que hacer una evaluación sobre el contexto político, económico, social, tecnológico, medioambiental y regulatorio del mercado que corresponda. En la actual situación se debe analizar periódicamente cómo los países están combatiendo la pandemia y qué medidas de protección -incluidas las financieras- pretenden adoptar. También es relevante anticiparse para intuir cómo van a quedar los países desde el punto de vista financiero y qué nuevas prioridades de inversión y comercio, o estrategias -incluidas las regulatorias- estarían diseñando.
Por otro lado, tener acceso prioritario a mercado de países emergentes damnificados por la pandemia requerirá estrategias relacionadas aún más si cabe con la cooperación internacional.

Los procesos

Es momento de optimizar las compras y de replantearse la cadena de suministro, revisando nuestra dependencia de proveedores no próximos geográficamente, apostando más por la proximidad y fiabilidad del suministro (*reliability*) que por el coste.
También es situación para revisar la eficiencia de los procesos y turno para dar paso a la digitalización.
Como reflexión final debemos hacer hincapié en que las empresas no deben dejar de lado la mirada larga. Sus directivos tienen que pretender adelantarse al futuro e incluir en su mentalidad de gestión la adaptabilidad, es decir, ser realmente bueno aprendiendo a cómo hacer nuevas cosas.
Las empresas tendrán que adaptar sus objetivos a los nuevos escenarios y reenfocar sus prioridades de gestión. Aspectos relacionados con lo que es la innovación, la digitalización, la internacionalización, la cooperación y la sostenibilidad llegan con impulso para quedarse.

Galicia

Importaciones y exportaciones supusieron un superávit por valor de 2.382 millones euros

A lo largo de los 20 últimos años las exportaciones gallegas se han incrementado a ritmo constante con un crecimiento acumulativo del 6,91%.

En 2019, la exportación gallega de mercancías generó 22.196,66 millones de euros, lo que implica un descenso nominal notable, del 2,89% con respecto al valor registrado en el año anterior. El retroceso contrasta con el aumento que tuvieron las exportaciones españolas (1,78%), lo que ha hecho que Galicia pierda peso dentro de la misma (situándose en el 7,65%), aunque se mantiene como la sexta comunidad autónoma dentro de la exportación nacional (detrás de Cataluña, Andalucía, Madrid, Comunidad Valenciana y País Vasco).

La importación gallega supuso 19.814,12 millones de euros marcando un incremento interanual alto (del 4,16%, en términos nominales), que cuadruplica el aumento registrado por la importación española (1,01%); por lo que, dentro de ésta, el peso de Galicia se ha incrementado hasta situarse en el 6,15%, manteniéndose en sexto lugar (por detrás de Cataluña, Madrid, Andalucía, Comunidad Valenciana y País Vasco).

Importaciones y exportaciones supusieron un superávit por valor de 2.382,54 millones de euros, situándose en una tasa de cobertura del 112,02%.

Sectores del comercio exterior en 2019

Entre enero y diciembre de 2019 los sectores exportados por Galicia fueron:

- Manufacturas de consumo, que supuso más del 30% de las ventas al exterior gallegas. Aquí hay que destacar que casi 27 puntos porcentuales corresponden al sector textil.
- Sector del automóvil con un 16,29%, del que casi el 5 corresponden al subsector de componentes y el resto al subsector del automóvil.
- Bienes de equipo, 15,09% del total.
- Alimentos, que supuso el 13,20%, siendo casi 10 puntos porcentuales correspondientes al sector de la pesca.
- Semimanufacturas, con el 12,63% y aportaciones de más de un 4% del subsector de productos químicos.
- Productos energéticos, con un total del 7,12% siendo prácticamente

todo aportado por el subsector del petróleo y derivados.

Mercados destino de las exportaciones gallegas

El principal destino de las exportaciones gallegas continúa siendo la Unión Europea, que representa un 76,94% del total. En comparación con el año anterior, este porcentaje descendió en 2019 casi en un punto, ya que exportación gallega a la UE registró una evolución más negativa que la mantenida con el conjunto de países europeos.

El peso de los cinco continentes en la exportación de Galicia en 2019 se mostró desigual. Europa concentró el 80,69%; de este porcentaje, 76,94 puntos corresponden a la UE, teniendo como principales mercados a: Francia (19,11 puntos), Portugal (14,38), Italia (8,85), Reino Unido (6,78%), Alemania (5,49%) y Países Bajos (5,10%). Dentro de la Europa comunitaria, son también mercados con alta incidencia: Polonia (3,59), Bélgica (3,35), Grecia (1,68), Rumanía (1,28), Suecia (0,95) e Irlanda (0,93); y dentro de la Europa no comunitaria cabe des-

Galicia

Capital: Santiago de Compostela
Población: 2.698.764 hab.
Presidente: Alberto Núñez Feijóo (PP)
IPC: 0,8%
Tasa de desempleo: 11,74%
PIB per cápita: 23.183 € (2018)

Comercio exterior de Galicia (evolución). Principales magnitudes

	Exportaciones			Importaciones			Cobertura	
Año	Galicia	España	% s/España	Galicia	España	% s/España	Galicia	España
1990	1.608,63	33.841,71	4,75%	2.293,73	53.482,28	4,29%	70,13%	63,28%
1995	2.383,16	68.152,46	4,96%	3.847,75	84.782,97	4,54%	87,93%	80,38%
2000	8.298,58	124.177,34	6,68%	8.895,69	169.468,19	5,25%	93,29%	73,27%
2005	12.066,66	153.558,99	7,86%	13.586,75	231.371,57	5,87%	88,81%	66,37%
2010	14.911,91	186.780,07	7,98%	13.699,69	240.055,85	5,71%	108,85%	77,81%
2018	22.857,44	285.023,92	8,02%	19.021,97	318.863,13	5,97%	120,16%	89,39%

Fuente: IGAPE

tacar a Turquía (con el 1,48% de la exportación gallega), seguida de Noruega y Rusia (ambos países el 0,53%).
A larga distancia, encontramos en primer lugar a América, con una incidencia del 7,90%, seguida de África que concentra el 5,31%, y Asia con un 5,04%.

Comportamiento de las provincias

El comercio exterior de Galicia por provincias se concentró, una vez más, en las provincias de A Coruña y Pontevedra. En concreto, A Coruña generó el 49,40% y Pontevedra el 43,73%, mientras que Ourense y Lugo contribuyeron con el 3,94% y 2,93%; y en la vertiente importadora, la incidencia de Pontevedra y A Coruña supusieron respectivamente el 53,44% y el 39,84%, manteniendo Ourense y Lugo un peso reducido, del 5,07% y del 2,45%, respectivamente.
Pontevedra registró un incremento moderado, mientras que A Coruña sufrió un retroceso acusado (con tasa decreciente del 6,39%) y Ourense y Lugo en menor medida (con tasas respectivas, del 1,84% y 1,75%). En cuanto a la importación, las cuatro provincias gallegas registraron incrementos: el más alto en Pontevedra (6,75%), seguido de Ourense (5,07%) y, siendo más moderados los aumentos en Lugo y Ourense (con tasas de crecimiento del 2,45% y 0,98%, respectivamente).

Inversión extranjera en Galicia

En los nueve primeros meses del año, Galicia sumó 112,5 millones de euros de inversión extranjera, lo que supuso un incremento del 111,7% con respecto al mismo periodo del año anterior. Así, uno de los principales objetivos del gobierno gallego es incrementar en un 25% la inversión extranjera en los

Comercio exterior de Galicia y provincias (2019)

	Exportaciones				Importaciones				Saldo	Cobertura
	(millones €)	IProv	TVA	CProv a TVA	(millones €)	IProv	TVA	CProv a TVA	(millones €)	%
GALICIA	**22.196,66**	**100,00**	**-2,89**	**-2,89**	**19.814,12**	**100,00**	**4,16**	**4,16**	**2.382,54**	**112,02**
A Coruña	10.965,52	49,40	-6,39	-3,28	7.894,50	39,84	0,98	0,40	3.071,02	138,90
Lugo	650,40	2,93	-1,75	-0,05	739,47	3,73	2,45	0,09	-89,08	87,95
Ourense	873,60	3,94	-1,84	-0,07	591,26	2,98	5,07	0,15	282,33	147,75
Pontevedra	9.707,15	43,73	1,21	0,51	10.588,88	53,44	6,75	3,52	-881,73	91,67

IProv: incidencia provincial en la exportación/importación de Galicia (en porcentaje)
TVA: tasa de variación interanual (respecto a igual período del año anterior) en porcentaje
CProv a TVA de Galicia: contribución provincial a la tasa de variación interanual registrada por Galicia

Fuente: ICEX España Exportación e Inversiones

Comercio exterior. Principales indicadores por comunidades autónomas (2019)

	Exportaciones				Importaciones			
	Valor (mill. Euros)	ICom	a TVA	CCom a TVA	Valor (mill. Euros)	ICom	a TVA	CCom a TVA
ESPAÑA	**290.089,07**	**100**	**1,78**	**1,78**	**322.068,69**	**100**	**1,01**	**1,01**
Cataluña	73.853,47	25,46	3,11	0,78	92.419,31	28,7	2,49	0,7
Madrid, Comunidad de	31.178,91	10,75	3,33	0,35	64.411,53	20	4,72	0,91
Andalucía	31.738,16	10,94	-2,16	-0,25	30.553,20	9,49	-6,04	-0,62
Comunitat Valenciana	31.160,19	10,74	2,76	0,29	28.420,70	8,82	3,48	0,3
País Vasco	25.388,87	8,75	-0,33	-0,03	20.116,74	6,25	-0,83	-0,05
Galicia	**22.196,66**	**7,65**	**-2,89**	**-0,23**	**19.814,12**	**6,15**	**4,16**	**0,25**
Castilla y León	14.562,55	5,02	-4,6	-0,25	12.235,88	3,8	-7,13	-0,29
Aragón	13.472,60	4,64	13,07	0,55	11.513,49	3,57	-2,1	-0,08
Murcia, Región de	10.560,81	3,64	-1,74	-0,07	11.054,00	3,43	2,14	0,07
Castilla-La Mancha	7.527,35	2,59	3,16	0,08	9.288,52	2,88	0,71	0,02
Navarra, Comunidad Foral de	10.147,32	3,5	11,57	0,37	5.468,38	1,7	12,9	0,2
Asturias, Principado de	4.833,11	1,67	11,99	0,18	4.008,05	1,24	-9,56	-0,13
Canarias	2.668,03	0,92	-4,12	-0,04	3.578,09	1,11	-9,75	-0,12
Cantabria	2.613,48	0,9	1,29	0,01	2.169,56	0,67	3,44	0,02
No determinado	2.386,09	0,82	4,96	0,04	2.361,58	0,73	-13,71	-0,12
Extremadura	2.089,36	0,72	3,93	0,03	1.388,96	0,43	8,04	0,03
Rioja, La	1.892,18	0,65	2,09	0,01	1.429,44	0,44	-0,62	0
Balears, Illes	1.789,75	0,62	-8,57	-0,06	1.515,62	0,47	-14,2	-0,08
Ceuta	10,65	0	-15,06	0	227,02	0,07	2,87	0
Melilla	19,54	0,01	-28,31	0	94,5	0,03	-22,46	-0,01

Icom.: incidencia autonómica en la exportación/importación de España (en porcentaje)
TVA: tasa de variación interanual (respecto a igual período del año anterior) en porcentaje
CCom a TVA de España: contribución autonómica a la tasa de variación interanual registrada por España

Fuente: ICEX España Exportación e Inversiones

próximos años. Para ello, entre otras acciones, han elaborado un Plan, que suma 50 millones de euros en los dos próximos años y se encuadra en el marco de la Agenda de la Competitividad Industrial Galicia Industria – 4.0, que busca hacer de Galicia un foco de atracción de inversiones especializado en sectores y países concretos. Un esfuerzo orientado tanto a las empresas extranjeras que deseen apostar por Galicia, como por aquellas ya establecidas que puedan realizar nuevas inversiones.

De cara a conseguir este incremento, se pondrán en marcha distintas líneas de apoyo a proyectos de internacionalización tanto a través de instrumentos financieros propios y ajenos, como de la colaboración con la Red Gallega de Business Angels. Al mismo tiempo, se favorecerá el cierre de ciclos productivos en Galicia mediante la identificación de oportunidades para la atracción de inversiones, y se intensificará la colaboración con entidades con capacidad de financiación como el BEI, Cofides, el ICO o Enisa.

Retos de la internacionalización gallega

Al reto de conseguir una mayor diversificación geográfica, no siendo tan dependientes del comercio con la U.E., también se suma el desafío de aumentar la base de empresas exportadoras. En esta comunidad, cinco empresas concentran el 40 % de todo lo que se vende fuera.

Desde Igape se ha subrayado que van en buen camino, ya que hasta noviembre de 2019, el número de empresas consideradas exportadoras habituales ascendió a 2.534, aumentando un 1,8% las obtenidas en el mismo periodo del año anterior, contando Galicia ya con 6.808. El objetivo marcado por Igape para 2020 es de ascender ese número de empresas exportadoras a 8.000.

En Galicia, cinco empresas concentran el 40% de todo lo que se vende fuera

Un nuevo impulso a la internacionalización digital

Para acompañar el trabajo de las pymes gallegas para su internacionalización, la Consellería de Economía, Empleo e Industria ha activado una nueva línea de apoyos, que permitirá a las empresas apoyarse en herramientas innovadoras en la promoción de las exportaciones a través de nuevos canales de comercialización.

Con una dotación de dos millones de euros, Galicia Exporta Digital viene a dar respuesta a la demanda creciente de las compañías gallegas para acometer este tipo de procesos. Se apoyará tanto el diseño de planes de internacionalización digital y adquisición de software, como la creación y adaptación de tiendas y catálogos on line, campañas de posicionamiento en Internet u otros servicios de soporte de las ventas digitales.

Esta nueva iniciativa refuerza los programas Galicia Exporta Empresas y Galicia Exporta Organismos Intermedios. Las tres líneas contarán con 11,2 millones de euros, un 40% más que en la anterior convocatoria, con el objetivo de que este año y el próximo 1200 pymes puedan acceder y crecer en los mercados internacionales promoviendo la diversificación de los destinos de las ventas. Junto con el plan Foexga, promueven en la actualidad 424 acciones conjuntas en más de 100 países en las que participan más de 1300 pymes.

La Xunta destina 23,5 M€ al Plan de digitalización del comercio y las pymes para que ganen en competitividad en el nuevo contexto económico

La Xunta activa el Plan de transformación digital de las pequeñas y medianas empresas y el comercio gallego, dotado con 23,5 millones de euros y con el que se prevé movilizar alrededor de 40 millones de euros, con el objetivo de facilitar su reactivación y que puedan incrementar su competitividad, adaptándose al nuevo contexto económico derivado del COVID-19.

Se busca así que puedan acometer los procesos de digitalización más idóneos que les permitan reforzar su actividad y ahondar en su expansión internacional a través de nuevos canales de comercialización a partir de herramientas digitales innovadoras. Además, el programa tiene en cuenta de manera especial las necesidades del sector comercial en general, del tejido empresarial situado en el ámbito rural, y el impulso del teletrabajo.

Teletrabajo e impulso rural

En concreto, la Consellería de Economía, Empleo e Industria, a través del Igape, prevé destinar 6,5 millones a la digitalización de las pequeñas y medianas empresas; 4 millones de euros para apoyar soluciones tecnológicas que faciliten el teletrabajo; y 3 millones para avanzar en la transformación digital de la economía social y de los proyectos empresariales que se desarrollan en el rural.

Internacionalización

Además, en el marco de este Plan de digitalización, se refuerza el programa Galicia Exporta Digital, que contará así con un presupuesto de 6 millones de euros. A través de este programa, pymes y comerciantes podrán obtener apoyos para la realización de diagnósticos de potencial exportador; planes de internacionalización digital multicanal; planes de mercados electrónicos concretos; la creación y adaptación de tiendas en línea y catálogos en línea para el marketing y ventas en mercados electrónicos objetivo o la adquisición de software específico, entre otros.

Comercio de proximidad

La Xunta también cuenta con un programa para impulsar la innovación y la digitalización del comercio de proximidad gallego, incorporando la posibilidad de que los beneficiarios cobren anticipos. A través de este programa, dotado con cerca de 4 M€, comerciantes y artesanos podrán obtener apoyos para mejorar e incrementar los servicios que se prestan a los consumidores a través de diferentes canales, con ayudas para páginas web comerciales, herramientas de marketing 4.0, mejora de la imagen digital, gestión de redes sociales e implantación de herramientas de gestión.

La Xunta promueve la expansión de las empresas gallegas en el exterior

El Plan tiene como objetivo mejorar la presencia extranjera de la producción gallega, mediante las actividades del programa gratuito de formación en línea para apoyar la internacionalización digital, dirigida a los trabajadores autónomos y las PYME que desean abordar los cambios en sus estrategias para introducir y consolidar las ventas en los mercados extranjeros.
Hasta el mes de octubre, se llevarán a cabo ocho talleres prácticos de orientación y tutorías individuales con expertos, brindando a los participantes capacitación en este campo, un servicio de orientación personalizado y acceso a la red de contactos profesionales de Igape en diferentes países (México, China, Estados Unidos, Marruecos, Perú, Reino Unido, Israel e India).
Esta iniciativa se enmarca en el Plan de digitalización que el Gobierno gallego ha activado, y con el que se prevé la movilización de 40 millones de

euros en Galicia para facilitar la reactivación del tejido empresarial y su adaptación a la actual situación que se deriva de la covid-19.
El Plan incluye el refuerzo del programa Galicia Exporta Digital, que dispondrá de un presupuesto de 6 millones de euros, incorporando como novedad destacada que los comercios al por menor puedan acogerse a las ayudas. A través de esta línea, comerciantes, autónomos y pymes podrán obtener apoyos para la realización de diagnósticos de potencial exportador; planes de internacionalización digital multicanal; planes de mercados electrónicos concretos; la creación y adaptación de tiendas y catálogos en línea para el marketing y ventas en mercados electrónicos o la adquisición de software específico, entre otros.

Banco Santander y las Cámaras de Comercio de A Coruña y de Santiago de Compostela lanzan la cuarta edición del Premio Pyme del Año

Banco Santander, la Cámara de Comercio de A Coruña y la Cámara de Comercio de Santiago de Compostela, convocan, en colaboración con la Cámara de España y el diario La Voz de Galicia, la cuarta edición del Premio Pyme del Año. El objetivo de este certamen es reconocer la labor de las pequeñas y medianas empresas como generadoras de riqueza y creadoras de empleo en el desempeño de su labor cotidiana.
A esta nueva convocatoria pueden concurrir todas las pequeñas y medianas empresas de la provincia con menos de 250 empleados y con una facturación anual inferior a los 50 millones de euros en el ejercicio 2019.
Además de la elección de la Pyme del Año, el jurado podrá conceder, además, cuatro accésits en las categorías de Internacionalización, Innovación y Digitalización, Formación y Empleo, y Empresa Responsable.
Con carácter extraordinario, en esta edición se ha incluido una mención especial a la Mejor Iniciativa en la lucha contra el COVID-19, llevada a cabo en 2020.
El jurado valorará en sus deliberaciones méritos como la creación de empleo, con especial atención al empleo indefinido; las acciones de formación para los empleados; la actividad internacional, fijándose en la evolución de las exportaciones y la apertura a nuevos mercados; y las iniciativas de digitalización e innovación, así como los proyectos socialmente responsables y, con carácter especial este año, las acciones llevadas a cabo para luchar contra el COVID-19.
El Premio Pyme del Año se consolida con esta cuarta edición como una de las convocatorias de más prestigio en el mundo empresarial. En 2019, tercera edición del Premio Pyme del Año, se inscribieron un total de 1.552 empresas de las 50 provincias y la Ciudad Autónoma de Ceuta, y contó con la participación de 42 Cámaras de Comercio territoriales. Desde 2017, año de su implantación, ya son 2.303 pymes que han participado en el certamen.

Alianzas estratégicas Euroasiáticas

Es una evidencia constatada en las últimas décadas que los movimientos globales buscan las alianzas de países que den una mayor cobertura a cada uno de ellos.

Así, hace ya 25 años, se buscó la fundación de la Unión Económica Euroasiática.

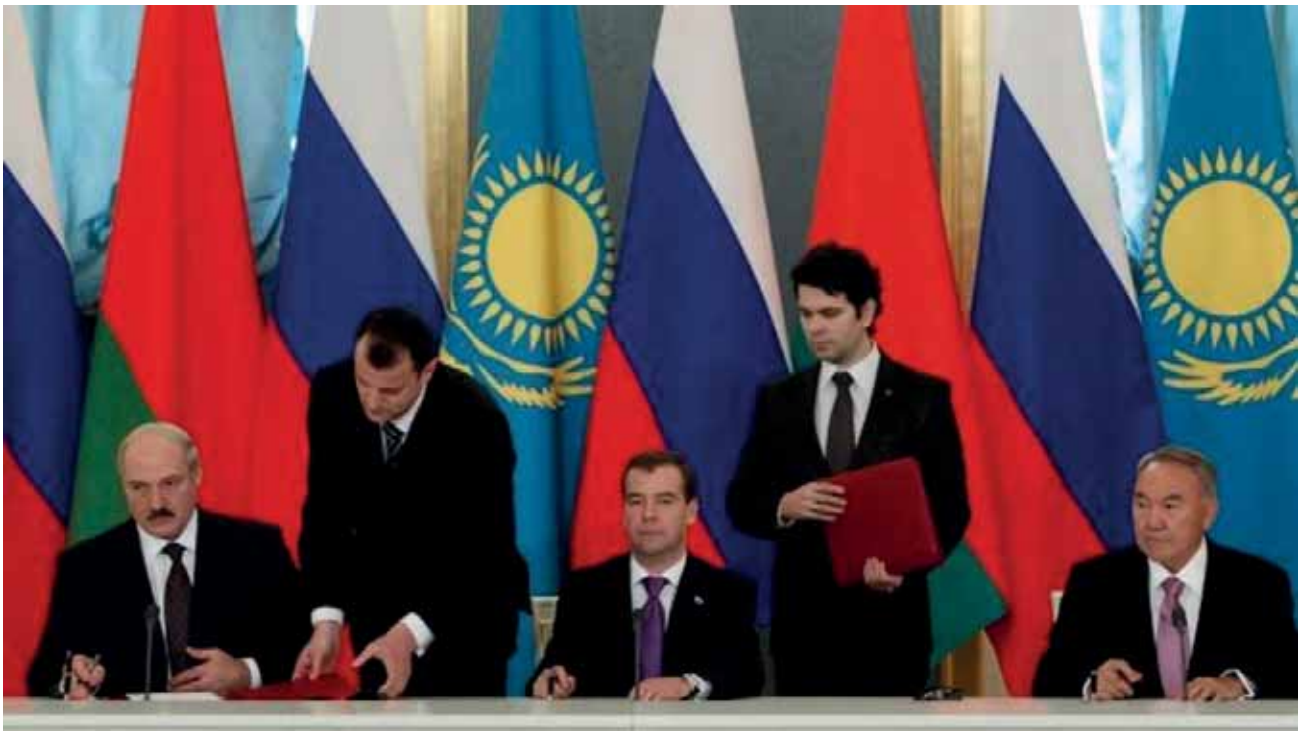
Unión Económica Euroasiática

La **Unión Económica Euroasiática** (**UEE** o **UEEA**) es la unión económica que se estableció en 2015 con un tratado que fue suscrito por Rusia, Kazajistán y Bielorrusia. Armenia y Kirguistán se incorporaron después a este grupo que en la actualidad está conformado por estos países. La idea de integración de este grupo surgió hace un cuarto de siglo y este año, en 2020, ha cumplido su quinto aniversario.

La Unión Económica Euroasiática es un ambicioso proyecto de integración que busca consolidar un bloque económico que haga de bisagra entre la Unión Europea y China. Busca proteger los intereses de estas naciones frente a otros bloques de intereses comerciales existentes.

En la actualidad, la Unión Económica Euroasiática engloba un mercado de 1,9 billones de dólares y aglutina a una población cercana a los 200 millones de personas.

Para dentro de cinco años se planea crear un mercado financiero único. Este es un trabajo de gran escala, cuya esencia es que cualquier banco, incluido uno extranjero, pueda trabajar sin licencias adicionales en otros estados miembros de UEEA. Por lo tanto, los agentes económicos no necesitarán abrir entidades nuevas o crear bancos subsidiarios en otros países de la Unión. En el futuro, esto debería aplicarse no solo a los bancos, sino también a las compañías de segu-



ros y otras instituciones financieras. Además del desarrollo de la integración, la UEEA participa activamente en actividades internacionales interactúa activamente con países extranjeros, asociaciones de integración regional y organizaciones internacionales en diversas regiones del mundo, desde América Latina y África hasta el sudeste asiático. En unos pocos años, la UEEA ha concretado acuerdos con otros países que buscan la formación de una zona de libre comercio: Vietnam, China, Irán, Serbia, Singapur e Indonesia.

Durante cinco años, la Unión Económica Euroasiática se ha convertido en una asociación de integración relativamente exitosa y con un futuro.

Sin embargo, las desigualdades dentro del bloque hacen que la UEEA siga siendo en buena medida una gran herramienta para la proyección regional e internacional de Rusia.

Alianza de Comercio Euroasiática

La Alianza de Comercio Euroasiática es una organización cuyo fin principal es el desarrollo de las relaciones comerciales, económicas e industriales entre España, Portugal y los países de la Unión Económica Euroasiática. Esta Alianza se dedica a desarrollar, financiar y apoyar proyectos en diversos sectores, de manera personalizada.

La Alianza cuenta con grandes expertos comprometidos con el desarrollo de los mercados en los que dan cobertura. Entre estos profesionales se puede valorar de manera muy positiva la experiencia en estos mercados de referencia.

Los países sobre los que opera la Alianza de Comercio Euroasiática son: España, Rusia, Portugal, Kazajstán, Bielorrusia, Armenia, Kirguistán, Uzbekistán y Marruecos.

Con respecto a los sectores de actividad empresarial que cubre este acompañamiento de empresas y proyectos en estos mercados, se pueden destacar los siguientes: Proyectos médicos en formato de Alianzas Público Privadas (APP); Farmacéutica y cosmética; Rehabilitación; Industria alimentaria; Tecnologías de la Información; Construcción y arquitectura; Centros cívicos y residencia; Moda y Agroindustria.

Pese a la crisis de la pandemia del coronavirus, la Alianza de Comercio Euroasiática ha continuado su trabajo (aunque cumpliendo con las prescripciones lógicas en el desarrollo de la actividad) de poner en contacto empresas de distintos países. Así, recientemente se han producido diferentes encuentros en Bielorrusia, país que puede considerarse como estratégico para los negocios en la región.

Bielorrusia, un país estratégico

Bielorrusia se ha configurado en los últimos años como un importante destino para la producción y servicios europeos. Su estratégica posición en el corazón euroasiático la convierten en un espacio de llegada y tránsito desde diversos puntos del continente. Se suman a ello, sus recientemente mejoradas condiciones para los negocios e inversiones.

El CEO de la Alianza de Comercio Euroasiática y Embajador de negocios de Business Russia para España y Portugal, Eduard Gulyan, realizó recientemente una visita de trabajo que contempló la visita a centros de producción, almacenes, construcciones y cadenas de supermercados, donde mantuvo varios encuentros con directivos de empresas para analizar las posibilidades de cooperación con empresas españolas y portuguesas.

Aparatos médicos para la exportación

Una de estas interesantes reuniones se realizó con los directivos del mayor centro de producción de aparatos médicos del país.

Se trata del un centro de producción localizado en Minsk y que desarrolla con éxito, desde hace años, aparatos especializados para pediatría, traumatología y otras ramas de las ciencias médicas.

La empresa se especializa en la preparación de materiales para la exportación a precios competitivos con los mercados europeos y mundiales. En los últimos años, su producción se ha diversificado y ha alcanzado mercados tan diversos como el asiático y latinoamericano.

La exportación total de equipos desde Bielorrusia, de acuerdo con los códigos del SA 9018, 9019, 9021, 9022, relacionados con equipos médicos, durante 10 meses de 2018 ascendió a 67,8 millones de dólares, llegando a los 35,02 millones de dólares con los instrumentos y dispositivos utilizados en medicina.

Fruto de esta reunión, las partes acordaron continuar las negociaciones con el fin de encontrar un socio estratégico europeo interesado en

invertir en la producción, así como en el proceso de distribución en los mercados europeos. Además, se contemplarán cláusulas que permitan el intercambio de experiencias entre los especialistas.

Construcción, arquitectura y Smart Cities

En otro momento de su visita a la capital belorusa, el CEO de ACIR/ACEA mantuvo una fructífera reunión con empresarios del sector de ingeniería para las denominadas ciudades inteligentes o smart cities. Juntos recorrieron las instalaciones del centro de desarrollo tecnológico donde fueron presentadas las innovaciones que las empresas realizan, como son el sistema integrado de servicios comunales que permite una gestión tecnológica de aparatos y servicios en tiempo real, obteniendo en todo momento información sobre el estado de las prestaciones, el uso y estadísticas relevantes sobre su funcionamiento. Se suman a ellos un innovador sistema de iluminación peatonal y de carreteras que permite un significativo ahorro en recursos energéticos y humanos, por medio de tecnología adaptable a cualquier sistema de iluminación existente.

Se mantuvieron, además, encuentros con socios del sector de la construcción con los que se intercambiaron experiencias sobre los negocios en países euroasiáticos y europeos. La experiencia de ACIR/ACEA en este punto, fue reconocida por los empresarios locales, con quienes se acordó continuar las negociaciones con el fin de incluir en futuros proyectos tecnologías y aparatos de procedencia europea.

Esta visita terminó con el recorrido de las instalaciones de obras en desarrollo entre las que se encuentran hoteles, centros de negocios, logísticos y cadenas de supermercados.

Alimentos y bebidas

Otro de los sectores de actividad a los que ACIR da mucha importancia es el de alimentación y bebidas. En el marco de las actividades del

Consorcio de exportadores de alimentos y bebidas FIESTA, Eduard Gulyan mantuvo encuentros con los empresarios del sector HoReCa y supermercados con los que se trataron las oportunidades de negocio que representa la producción ibérica.

En este caso, se analizaron conjuntamente el flujo de mercancías y sus canales de distribución, constatando un nivel medio de la presencia española y portuguesa en el mercado bielorruso. Coincidieron en la necesidad de generar mayores instrumentos de promoción, así como una estrategia de marketing adaptada a la realidad del consumidor.

Eduard Gulyan explicó las facilidades que otorga el Consorcio por medio de su ecosistema de negocios que reúne las herramientas necesarias para el trabajo directo con productores y distribuidores locales e internacionales. Además de ello, hizo un resumen de las actividades realizadas hasta el momento y los resultados obtenidos que se resumen en la incorporación paulatina de empresas y organizaciones institucionales españolas, portuguesas y euroasiáticas.

Clubes de negocio y programa art'e

Otra de las características en la actividad de ACIR cuando se mantienen este tipo de encuentros empresariales, es la visita a centros de negocios y clubes de empresarios. En esta ocasión, se mantuvo la reunión con los funcionarios del Club de Golf de Minsk. En esta reunión se analizaron las condiciones para la incorporación de nuevos socios europeos, la inclusión del Club en el programa art´e y la posibilidad de ampliar la red de pertenencia a Club de los socios españoles y portugueses pertenecientes a ACIR/ACEA. Se aprovechó también este encuentro para tratar sobre las posibilidades de cooperación con empresas europeas especializadas en el deporte del golf susceptibles de prestar servicios de asesoría y mantenimiento.

lágrimas de

Medina Albaida

Cru Gold

Agroindustrial Ayerbe

www.medinaalbaida.es

10 medidas para la reactivación y transformación de la industria

amec expone las 10 grandes medidas para la reactivación y transformación de la industria en un documento llamado “Claves para el cambio de modelo productivo” con la contribución de más de 50 expertos y empresas industriales internacionalizadas, que entregará a los responsables de gobierno y grupos parlamentarios tanto estatales como de las CCAA, así como a la Comisión Europea.

Amec ha presentado en la celebración de su Asamblea General el documento **Claves para el cambio del modelo productivo** en un momento que considera crucial en el que la gestión y las políticas industriales marcarán el desarrollo económico y social en los próximos años. amec ha elaborado el documento, que plantea las medidas imprescindibles para la transformación de la industria, con la contribución de más de 50 expertos y empresas industriales internacionalizadas, y que remitirá a los responsables de gobierno y grupos parlamentarios tanto estatales como de las CCAA, así como a la Comisión Europea.

Para su elaboración se han analizado indicadores internacionales y los planes industriales de ocho países diferentes, además del de España y de sus CCAA más industriales donde se puede ver la transformación de la industria. “Las 10 medidas propuestas son aplicables si ejercemos bien una gran colaboración, que ofrecemos desde aquí para su diseño, implantación y evaluación”, indica el presidente de amec, Pere Relats.

Pese a que el sector exterior ha sido el motor de recuperación tras la crisis de 2008, la timidez de las políticas públicas nos han alejado de los objetivos europeos de lograr un 20% de peso de la industria en el PIB para 2020, con una clara pérdida de competitividad que tiene su origen y reflejo en un aumento considerable de la brecha en la intensidad innovadora de nuestro país respecto a la media europea, justo cuando nos encontramos en plena revolución tecnológica.

La actual crisis ofrece una nueva oportunidad y necesidad de transformación a favor de la industria, la economía, el empleo y el bienestar social. “No se trata sólo de volver a la situación anterior a la pandemia, sino de aprovechar el momento para hacer los deberes pendientes que nos permitan progresar como economía y como sociedad”, ha explicado el director general de amec, Joan Tristany en la presentación del documento.

Cada una de las medidas propuestas por amec se acompaña de propuestas de políticas activas:

1.- Agilidad para la reactivación y el cambio de capacidades. Tarde es nunca: agilidad en la instrumentalización y aplicación de las acciones de reactivación y simplificación de los instrumentos de apoyo y transferencia de ayudas. Propone como políticas activas un Plan de mejora de la capacidad productiva que incentive fiscalmente la renovación de equipos productivos dirigidos a la industria 4.0 que acelere la innovación en las empresas; y la incentivación para la aceleración de procesos de relocalización industrial, una “oportunidad para la generación de empleo industrial”.

2.- Recuperación económica verde e inclusiva: acelerar la implantación de acciones para alcanzar los Objetivos

de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas. Las empresas deben ser agentes protagonistas.

3.- Un salto en la calidad productiva con una industria intensiva en I+D+i. Doblar el esfuerzo inversor para apoyar la I+D+i de las empresas con incentivos fiscales para competir en igualdad de condiciones, asegurar la "soberanía tecnológica" promoviendo la transferencia al sector productivo nacional de las patentes originadas aquí y atrayendo inversiones de empresas intensivas en tecnología; aumentar el apoyo a Centros Tecnológicos y Universidades. El documento propone diversas políticas activas en esta línea.

4.- Acelerar la digitalización, factor de competitividad exponencial. La industria será digital o no será. Esta crisis está forzando la búsqueda de soluciones para la comercialización y asistencia técnica hacia nuevas formas de atención remota, y el giro hacia la servitización y la redefinición de los modelos de negocio en la industria. Hay que apoyar el cambio y abordar y resolver los problemas que plantea la fiscalidad digital y la ciberseguridad; impulsar la protección y soberanía de los datos europeos; garantizar por ley la calidad del servicio de red y que la regulación se pensé en digital y no analógico.

5.- Construir el talento necesario para el cambio: es necesario construir el talento necesario para poder realizar el cambio productivo. Para ello, se debe acercar el sistema educativo al mercado laboral, potenciar carreras universitarias STEM y FP técnicas y FP Dual e incentivar con deducciones en la Seguridad Social la contratación de personal técnico en las empresas.

6.- Impulso al sector exterior, el motor de la recuperación. El sector exterior fue el motor de la recuperación en la crisis anterior, llegando a superar el 30% del PIB. El documento reclama recuperar la complicidad público-privada en el diseño y ejecución de la política de internacionalización, facilidades telemáticas en la gestión aduanera y contención temporal de tasas y tarifas en puertos y aeropuertos. Propone también un plan para eliminar barreras en origen que tienen las empresas exportadoras, como trámites aduaneros, movilidad de personas y fiscalidad. Como políticas activas reclama el aumento de la toma de riesgo público con apoyos financieros a la internacionalización; adaptación de los programas de apoyo a la nueva generación de instrumentos de promoción internacional (marketplaces, marketing digital, realidad virtual y aumentada, ferias y congresos virtuales) y recuperar los programas de ayuda a la inversión en el exterior y para la creación de redes de asistencia técnica.

7.- Evitar el repliegue proteccionista y reforzar los mecanismos de cooperación entre los países europeos: reclama a la administración europea una política industrial a escala europea y una estrategia conjunta en Inteligencia Artificial y en inmigración, impulsar el comercio internacional y una refundación de la OMC.

8.- Prepararse con **Planes de Contingencia** con una prospectiva atrevida y profesionalizada. Creación de un Centro para Estrategias de Futuro, un think tank o consejo de expertos con dependencia directa del área de Presidencia para la identificación de escenarios y el diseño de planes de contingencia ante nuevas crisis.

9.- Políticas expansivas con foco a la eficiencia y la innovación: mantener las previsiones de inversión pública y agilizar los procesos de licitación previstos, asegurar la eficiencia de la inversión pública y potenciar la Compra Pública de Innovación.

10.- Potenciar el cambio desde un ecosistema colaborativo público-privado, con espacios de diálogo permanente, pactos industriales plurianuales consensuados con todo el arco parlamentario, representantes empresariales y sociales y con programas para potenciar el tejido asociativo empresarial.

Ferrovial se adjudica la construcción de la torre de control del aeropuerto de Lima

El consorcio formado por Ferrovial Construcción, Acciona y la constructora local JJC ha sido seleccionado por LAP (Lima Airport Partners), operadora del sector aeroportuario peruano, para construir la torre de control del aeropuerto internacional Jorge Chávez de Lima y otros seis edificios auxiliares, todos ellos ubicados en Lima, Perú.

El proyecto, que forma parte del proyecto de ampliación del aeropuerto de Lima, comprende además de la torre de control del tráfico aéreo, la construcción de un edificio de servicios para dar soporte a esta torre de control, así como de un centro de regulación y transformación en el que se encontrarán las instalaciones del sistema de balizamiento.

Esta operación supone la entrada de Ferrovial al mercado peruano en la que se contempla también la construcción de un edificio de extinción de incendios y otro de control de fauna, destinado a albergar aves rapaces y otros animales que puedan aparecer en la zona, así como la red de alcantarillado y de agua potable.

La torre de 65 metros de altura, y hecha de hormigón armado y pilares de acero, está previsto que entre en operación en 2022. El proyecto contempla una superficie total de 3.100 m^2, incluyendo la nueva torre (1.600 m^2) y 1.500 m^2 de edificios auxiliares para alojar las instalaciones operativas.

El contrato incluye la totalidad de las obras civiles y electromecánicas de la torre y de sus instalaciones auxiliares, así como todos los sistemas, servicios e instalaciones del edificio, con exclusión de los sistemas especializados de comunicaciones, navegación y vigilancia para la gestión del tráfico aéreo.

Este contrato refuerza la apuesta de Ferrovial por Perú en un tipo de obra en el que cuenta con una dilatada experiencia. En concreto, la compañía ha construido la torre de control del Aeropuerto Adolfo Suarez Madrid-Barajas de Madrid, la torre de control de Aeropuerto de El Prat de Barcelona o la torre de control del Aeropuerto Chopin en Varsovia, Polonia, entre otros.

El 77% de las empresas exportadoras, perjudicadas por el COVID-19

Casi ocho de cada diez empresas exportadoras, el 77,4%, aseguran que la crisis provocada por el COVID-19 está impactando a corto plazo de forma bastante negativa o muy negativa en su actividad internacional, y señalan como principales problemas las restricciones de movilidad que han impuesto los países (este factor recibe una puntuación de 3,64 sobre cuatro puntos posibles) y, en segundo lugar, la caída de la demanda exterior derivada de la recesión económica (3,03 puntos).

Estas son algunas de las principales conclusiones que se desprenden de una encuesta realizada por el Club de Exportadores e Inversores Españoles entre su base asociativa, formada por empresas de todos los sectores productivos con una facturación conjunta equivalente al 20% del PIB español.

A los problemas ya citados que dificultan la actividad exportadora a causa de la pandemia, las empresas perciben el impacto negativo de otros factores, como unos instrumentos de apoyo menos ventajosos en España que los vigentes en países competidores (2,87 puntos), los problemas de liquidez de los clientes (2,84), la peor imagen de España en sus países cliente por la mayor incidencia de la crisis sanitaria (2,75) y los problemas en la cadena de suministro (2,65).

Como factores menos relevantes, las empresas mencionan la competencia de empresas de otros países (2,48), los problemas de entrega de bienes o servicios de exportación (2,45), el aumento de los costes en España derivados de impuestos y cotizaciones sociales más elevados (2,43), el aumento de las barreras a la importación en países clientes (2,31) y la quiebra o cierre de subcontratistas o proveedores de bienes y servicios (2,14).

Apoyos públicos que demandan las empresas

A la hora de señalar el tipo de apoyos públicos que el sector exterior necesitaría para impulsar su actividad, el 56,6% de las empresas encuestadas se decanta por medidas financieras.

Entre éstas, citan el uso de donaciones a Gobiernos de países en vías de desarrollo para financiar estudios de viabilidad que ejecuten empresas españolas en el exterior, el aumento de la dotación presupuestaria de los instrumentos financieros de apoyo a la internacionalización (como los que representan CESCE, ICO o FIEM) y una flexibilización de los mismos, con el fin de imprimir rapidez a las aprobaciones en España y a la negociación de los convenios de crédito.

Además, consideran necesario aumentar el porcentaje de financiación de gastos locales en los créditos a la exportación con apoyo oficial y elevar los techos por país y por operación en seguros de crédito a la exportación para países en vías de desarrollo.

Otras propuestas se refieren a la reforma de la ley de deuda externa y a la demanda de mayor disponibilidad de avales y de garantías de pagos adelantados y de ejecución de contratos.

Las empresas exportadoras también han señalado en sus respuestas la necesidad de adoptar medidas de promoción comercial, potenciando el importante papel que está jugando la red de Oficinas Comerciales en el exterior y ampliando la cobertura geográfica de las mismas. Además, subrayan la necesidad de potenciar la marca España para dar confianza en mercados exteriores y paliar los posibles daños derivados de la crisis sanitaria en la imagen exterior de España.

Por último, las empresas exportadoras demandan también aplazamiento del pago de impuestos y, muy especialmente, que no se introduzcan reformas que penalicen vía fiscal o de cotizaciones a la Seguridad Social su competitividad internacional.

Siemens Gamesa destaca en Taiwán con el primer proyecto para su nueva turbina

- La presencia industrial de Siemens Gamesa en Taiwán impulsará la introducción de este modelo en Asia-Pacífico, empezando por el proyecto Hai Long 2

Siemens Gamesa Renewable Energy y Hai Long Offshore Wind (Hai Long) han anunciado que el nuevo modelo de aerogenerador SG 14-222 DD, lanzado al mercado hace apenas dos semanas, es el elegido para el proyecto de 300 MW Hai Long 2 en Taiwán.

Con una potencia sin precedentes en la industria y un rotor de 222 metros de diámetro, esta turbina aumenta en un 25% la producción anual de energía frente al modelo anterior.

Siemens Gamesa fue seleccionada proveedor preferente en noviembre de 2019 para este proyecto, sujeto a la firma del contrato y a la decisión final de inversión de los socios del consorcio: el productor independiente de energía canadiense Northland Power y el promotor taiwanés Yushan Energy.

El número exacto de aerogeneradores que se instalará en este primer proyecto de 300 MW dependerá además de las condiciones específicas del emplazamiento. Cabe destacar que se está considerando la posibilidad de instalar este modelo también en el resto del proyecto Hai Long, con 1,044 MW de capacidad.

Ubicado a unos 50 kilómetros de la costa del condado de Changhua, al oeste de la isla, el proyecto offshore de 300 MW Hai Long 2 servirá de pilar para ampliar la presencia industrial de Siemens Gamesa en Taiwán y crear, junto con sus proveedores locales, un hub industrial offshore para la región de Asia Pacífico, tal y como la compañía anunció recientemente.

Este gran centro industrial desempeñará un papel central en la introducción de las turbinas más avanzadas en Asia-Pacífico, empezando por el gigante SG 14-222 DD para el proyecto Hai Long 2 de 300 MW. Como tal, también reforzará la posición pionera de Taiwán en la región y servirá de base para exportar tecnologías de vanguardia a otros mercados vecinos.

"Estamos muy contentos de anunciar el desembarco de esta enorme turbina en Taiwán. Esta decisión casa a la perfección con nuestra visión de establecer en Taiwán un gran centro industrial que sirva de base para exportar en la región", dijo Niels Steenberg, Director General Ejecutivo de Siemens Gamesa Offshore para Asia-Pacífico.

David Povall, Vicepresidente Ejecutivo de Desarrollo de Northland Power, destacó que "Nuestra estrategia siempre se ha centrado en adaptar la cadena de suministro local para poder aprovechar las oportunidades globales. Traer la última tecnología de turbinas al mercado taiwanés a través de nuestro proyecto es parte de esta estrategia. Hai Long 2 es sin duda el proyecto ancla que facilitará el objetivo de Taiwán de convertirse en el centro de exportación de energía eólica marina de Asia Pacífico".

Cybereason desembarca en España para consolidar su crecimiento internacional

• Ofrece servicios de prevención, detección, respuesta y vigilancia activa ante ciberataques.

Cybereason, multinacional de ciberseguridad, ha decidido instalarse en España tras anunciar un crecimiento récord en la región de EMEA (Europa, Oriente Medio y África), con nuevos clientes, partners y un extraordinario aumento de los ingresos.

En los últimos 12 meses, los ingresos de la compañía se han más que duplicado en estos territorios, lo que la convierte en la empresa de ciberseguridad de más rápido crecimiento en EMEA. La actividad de Cybereason en territorio español estará liderada por Vesku Turtia, que se encargará de impulsar el negocio de la compañía en el mercado ibérico.

Cybereason ofrece servicios de prevención, detección, respuesta y vigilancia activa ante ciberataques. La propuesta de la compañía ha sido reconocida como la oferta actual más destacada en el recientemente publicado informe de Forrester "The Forrester Wave™: Endpoint Detection & Response, Q1 2020". La plataforma de protección de extremos (EPP) basada en la nube de Cybereason ofrece una prevención de extremos de múltiples capas utilizando distintas técnicas para evitar amenazas conocidas y desconocidas a la vez que pone en funcionamiento técnicas de comportamiento y engaño para responder a ataques de ransomware y ataques de malware sin archivos.

La plataforma Cybereason ofrece una ratio de un analista por cada 150.000 extremos, comparado con la referencia del sector de un analista por cada 20.000 extremos, lo que hace que Cybereason sea la oferta de EPP de mayor rendimiento en el mercado actual.

"Estamos encantados de anunciar el desembarco de Cybereason en España, para continuar el impulso de la expansión de la compañía en EMEA, uno de los mercados de más rápido crecimiento para nuestra Plataforma de Defensa Cibernética. Nuestra tecnología protege de las constantes amenazas cibernéticas a algunas de las marcas más importantes de la región. Junto con nuestros partners locales, ayudamos a nuestros clientes a encontrar y eliminar brechas sofisticadas más rápido que cualquier otra plataforma en el mundo", ha afirmado Lior Div, CEO y cofundador de Cybereason.

Manteniendo su liderazgo en el Reino Unido, Francia, y las regiones DACH (Alemania, Austria, Suiza), la empresa ha ampliado su presencia, además de en España, en otros países como Italia, Bélgica, Países Bajos, Suecia, Noruega y Dinamarca.

Cybereason ha lanzado recientemente Cybereason Mobile, una nueva oferta basada en la nube, diseñada para ayudar a las empresas a prevenir, detectar y responder tanto a los riesgos de los dispositivos móviles como a los de los puntos finales tradicionales. Cybereason Mobile se ha lanzado junto con el nuevo Cybereason Mobile MDR de la compañía, una oferta de defensa contra amenazas móviles totalmente gestionada y diseñada para detectar y prevenir actividades sospechosas antes de que se produzcan daños.

ISTOBAL, empresa líder en su sector ya vende en 75 países

- 2019 ha sido un año clave a nivel tecnológico para la compañía con el desarrollo de la tecnología Smartwash para la transformación digital de las instalaciones de lavado y la línea de negocio dirigida al lavado y desinfección de interiores de transportes frigoríficos

ISTOBAL, empresa española dedicada al diseño, fabricación y comercialización de soluciones para el lavado y cuidado del vehículo tiene 70 años de historia. La empresa ha conseguido exportar sus productos a más de 75 países, trabajando con una amplia red de distribuidores por todo el mundo. Cuenta con nueve filiales y tres plantas de fabricación y ensamblaje final en España, EE.UU. y Brasil. Actualmente, el 70% de su producción corresponde a ventas internacionales.

Sus ventas en el exterior es lo que le ha posibilitado alcanzar la facturación de 145,9 millones de euros en 2019, un 6% más respecto al año anterior.

La compañía ha cerrado su ejercicio económico con un comportamiento positivo gracias al aumento de su cartera de clientes y al desarrollo de nuevos productos y servicios. El grupo es referente en soluciones globales e integrales de alto valor añadido que aumentan la rentabilidad de los negocios y mejoran la experiencia de uso.

En 2019 ISTOBAL reforzó su liderazgo en la Unión Europa, donde sus exportaciones se han incrementado en un 21.8% respecto al año anterior. La compañía destina al mercado internacional el 70% de su producción, siendo Francia, Italia, Reino Unido, EEUU y Dinamarca, por este orden, sus principales mercados de exportación.

Entre sus filiales extranjeras, destaca especialmente el aumento de facturación de Brasil, Reino Unido y Dinamarca, con incrementos del 48%, 40% y 30% respectivamente. Los acuerdos alcanzados con grandes cuentas en Reino Unido, junto con un mayor dinamismo en el mercado danés y la fidelización de clientes y nuevas oportunidades de negocio en Brasil, son algunas de las principales razones de este crecimiento.

2019 ha sido un año clave a nivel tecnológico para la compañía con el desarrollo de la tecnología Smartwash para la transformación digital de las instalaciones de lavado y la línea de negocio dirigida al lavado y desinfección de interiores de transportes frigoríficos con el lanzamiento de ISTOBAL HW'INTRAWASH, entre otros proyectos.

Por divisiones de producto, los puentes de lavado continúan liderando las ventas de ISTOBAL, seguidos por centros de lavado, la gama para vehículos industriales y la línea de productos químicos. Destaca especialmente el aumento de ventas en soluciones de lavado para los vehículos industriales, que han crecido por encima del 25% en comparación con el año anterior.

Apuesta por la innovación para seguir creciendo en 2020

En 2020 ISTOBAL seguirá apostando por la innovación en el desarrollo de nuevos productos y servicios para dar respuesta a los nuevos desafíos del mercado y seguir impulsando su crecimiento con nuevas oportunidades de negocio.

El grupo se centrará en el desarrollo de nuevos productos para el lavado y desinfección exterior e interior de vehículos, así como otras soluciones adaptadas a los nuevos escenarios de movilidad y para todo tipo de vehículos. Asimismo, seguirá fomentando la conectividad de las instalaciones de lavado, entre otros proyectos que mejoren la experiencia de uso y aporten valor al cliente.

Adif y Mafex colaboran en la internacionalización del sector ferroviario

- "todos debemos contribuir a lograr un máximo respaldo a nuestro transporte ferroviario, el cual es, sin duda alguna, un referente a nivel mundial"

Adif y la Asociación Ferroviaria Española (Mafex) colaboran mediante la firma de un acuerdo para promocionar, apoyar y fomentar la internacionalización y la innovación dentro del sector ferroviario español.

Mafex, que desarrolla su actividad desde el año 2004, es una entidad sin ánimo de lucro, cuyo objetivo principal es la defensa de los intereses generales del sector y de sus asociados. Su misión es fomentar la competitividad de las empresas a través de actividades en materia de internacionalización e innovación. En la actualidad, representa a 92 empresas de la industria, que acumulan el 80% de las exportaciones ferroviarias del país y facturan 16.000 millones de euros anuales.

Adif, por su parte, lleva años apoyando la internacionalización del sector ferroviario español y la mejora de la competitividad de las empresas españolas, mediante, entre otros, la participación de sus expertos en proyectos y visitas organizadas por empresas de la industria con entidades de terceros países. La colaboración de Adif en actividades que fomenten y catalicen la internacionalización de la industria española es uno de los objetivos reflejados en su Estrategia Internacional.

Aunque Adif y Mafex han venido colaborando de manera habitual en la búsqueda y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio para las empresas, la firma de este acuerdo busca fortalecer las bases de una cooperación aún más estrecha, organizando actividades que apoyen la internacionalización y fomentando iniciativas en innovación. Todo ello con el objetivo común de promover la mejora competitiva del

sector ferroviario empresarial español, que en España genera más de 25.000 empleos, y hasta 400.000 en toda Europa.

El valor del transporte público ferroviario

Desde Mafex, su presidente, Víctor Ruiz, valora de manera muy positiva el acuerdo alcanzado "especialmente en un momento excepcional como el actual". De cara a "buscar el máximo apoyo y coordinación futuros, será imprescindible un mayor fomento de la colaboración público-privada, que incorpore especialmente a las pymes". Pero, además, desde la Asociación también se incide en la idea de la colaboración para "trasladar confianza a la ciudadanía en favor del uso del transporte público ferroviario, el cual está jugando y debe jugar en el futuro un papel clave para facilitar la movilidad sostenible y segura de personas y mercancías en nuestro país".

Por su parte, la presidenta de Adif, Isabel Pardo de Vera, ha señalado que este acuerdo ha de servir para "mejorar la calidad del servicio ferroviario que se presta al ciudadano a través del impulso público al sector", especialmente "en un momento en el que resulta de vital importancia generar la máxima confianza en la seguridad y fiabilidad del ferrocarril por parte de la ciudadanía".

Por ello, ambos presidentes coinciden en que "todos debemos contribuir a lograr un máximo respaldo a nuestro transporte ferroviario, el cual es, sin duda alguna, un referente a nivel mundial".

≠
DISTINTOS
DESDE SIEMPRE
SIEMPRE A TU LADO.
VAYAS DONDE VAYAS.
Apostamos por la internacionalización de nuestros clientes y por eso queremos ofrecerte unas condiciones inigualables para empezar. Acércate a cualquiera de nuestras oficinas y pruébanos.
cajamar
CAJA RURAL

Digitalización de autónomos y pymes del transporte

Innovación, optimización y eficiencia serán claves para la supervivencia en un sector en el que peligran más de 55.000 empleos, según la CETM. Y todo pasa por la digitalización.

La paralización de la economía derivada del estado de alarma ha supuesto para el transporte de mercancías por carretera una fuerte caída de actividad, especialmente dura para los autónomos y pymes con pequeñas flotas de vehículos.

De cara a su recuperación económica, será clave para ellos la integración de tecnologías de optimización de rutas y gestión de cargas, que les permitirán aprovechar al máximo las oportunidades de negocio y la capacidad de sus vehículos.

Así lo asegura Ontruck, plataforma online de transporte de mercancías por carretera, quien considera que éste puede ser el momento clave para dar un paso adelante en el proceso de digitalización de los autónomos y pymes del sector.

"Tecnologías como las que integra nuestra plataforma permiten a los transportistas acceder a un mayor volumen de cargas y obtener más ingresos, optimizar los trayectos que realizan y ahorrar costes, hacer seguimiento en tiempo real de su flota de vehículos e introducir mejoras en la gestión de su propio negocio, como la digitalización de los albaranes o la autofactura", señala Muriel Moscardini, General Manager de Ontruck en España.

El comienzo de la crisis llegó a suponer que se quintuplicara la demanda de transporte de empresas del sector asociadas a productos de primera necesidad. La desescalada, sin embargo, traerá consigo una reactivación más bien lenta, según las previsiones de Ontruck, vinculada a las fases y marcada por la apertura y reinicio de la actividad por territorios.

Todas estas fluctuaciones hacen imprescindible incorporar a las empresas herramientas que ayuden también a flexibilizar sus servicios para adaptarse mejor a entornos que, en el medio plazo, seguirán

Tecnología para minimizar los riesgos

Según datos de la Confederación Española de Transporte de Mercancías (CETM), la crisis provocada por el COVID-19 ha supuesto para el sector una reducción media de actividad del 43%, llegando al 59% en el caso de los autónomos y al 48% las empresas de menos de 20 vehículos, lo que se traduce en más de 55.000 empleos que se encuentran actualmente en peligro de desaparecer.

Ante esta complicada situación, la tecnología ofrece tres claves que pueden contribuir a la recuperación del sector del transporte tras la crisis:

- **Innovación**: La automatización de procesos permite que la transmisión de datos y de información crítica del negocio se realice de manera digital, lo que facilita que se agilicen los procedimientos y al mismo tiempo redunda en una reducción de costes.
- **Optimización**. A través de estas plataformas tecnológicas es posible absorber los incrementos de demanda sin tener que aumentar el número de vehículos, lo que hace, a su vez, que los transportistas realicen más servicios y generen más ingresos. En definitiva, este sistema permite gestionar volúmenes muy altos y responder con mayor flexibilidad a fluctuaciones del mercado como las experimentadas durante la crisis.
- **Eficiencia**. Un transporte por carretera más eficiente no sólo consigue eliminar costes asociados en combustible, sino que además genera un menor impacto ambiental, pues al eliminar los kilómetros realizados en vacío se reducen también la emisión innecesaria de gases contaminantes a la atmósfera.

Los operadores logísticos vendieron casi 4.900 millones en 2019

• Las cinco primeras empresas del sector absorbieron en 2019 el 43% del valor del mercado

Según el Observatorio Sectorial DBK de INFORMA, los ingresos agregados de los operadores logísticos crecieron un 7,0% en 2019, hasta los 4.900 millones de euros. Esta cifra incluye la facturación generada por la prestación de servicios de almacenaje de mercancías y las operaciones asociadas realizadas sobre la carga almacenada (manipulación, transporte y distribución) y excluye la derivada de servicios no asociados a operaciones de almacenaje.

Según el Observatorio Sectorial DBK de INFORMA, el aumento del grado de externalización de determinadas actividades logísticas, el buen comportamiento de la producción en algunas de las principales ramas industriales clientes, el ascenso de la demanda derivada del transporte internacional y el auge del comercio electrónico destacan entre los factores que explican el buen comportamiento del mercado, que acumula tres años consecutivos con un crecimiento de alrededor del 7% anual.

El almacenaje y la realización de otras actividades en almacén generaron una facturación de 2.345 millones de euros en 2019, esto es, un 7,8% más que en el año anterior. Los ingresos derivados del transporte y la distribución de las mercancías en depósito registraron un crecimiento algo inferior, si bien todavía supusieron algo más de la mitad del volumen de negocio total.

La logística de productos de alimentación y bebidas aporta la mayor parte del volumen de negocio sectorial, con una participación del 40%. A continuación, figuran los segmentos de automoción y de farmacia, droguería y perfumería.

Al cierre del año 2019 se contabilizaban alrededor de 185 operadores logísticos, que generaban un volumen de empleo de unos 31.500 trabajadores, cifra un 5% superior a la del año anterior. Esto supuso alcanzar una cifra media de 170 trabajadores por empresa, si bien cerca de la tercera parte de las compañías daban empleo a menos de 50 personas.

A pesar de la entrada de nuevas empresas en el negocio, sigue apreciándose una notable concentración de la oferta. Las cinco primeras empresas del sector absorbieron en 2019 el 43% del valor del mercado, mientras que los diez primeros operadores reunieron una cuota de mercado conjunta del 60%.

Puerto de Tarragona triplica el tráfico de ganado vivo en el 1T

El Puerto de Tarragona ha triplicado el tráfico de ganado vivo en el primer trimestre del año. Así, la Autoridad Portuaria de Tarragona ha incrementado un 300% el tráfico de ganado vivo desde enero hasta el 30 de abril de este año, alcanzando la cifra de 107.147 reses.

Los animales vivos transportados en los cuatro primeros meses del año han sido de 13.147 de vacuno y 94.000 de ovino, lo que supone un aumento de más del 60% con respecto al mismo periodo del año anterior.

El gran aumento se ha producido por el crecimiento en la demanda de países árabes y en concreto por los nuevos clientes de países como Arabia Saudita, Jordania y Marruecos. En concreto, Marruecos, ha sido receptor de este tipo de mercancía de 2.400 reses de ganado vacuno con destino al Puerto de Jadida.

El Puerto de Tarragona obtiene cifras récords en un momento en el que la práctica totalidad del comercio exterior está en declive por la crisis provocada por el COVID-19, y que afecta y preocupa prácticamente a toda la población.

Posiblemente, en esas fechas se haya aumentado la demanda de los países árabes por la celebración del mes del Ramadán (este año desde el 23 de abril hasta el 23 de mayo) y la demanda de este tipo de animales sube en esa región y en el resto de países árabes.

El Puerto de Barcelona prepara un plan de recuperación

El Puerto de Barcelona se suma a la gran mayoría de las autoridades portuarias españolas que preparan un plan de recuperación, el cual va en conformidad con la aprobación del reciente Real Decreto de medidas urgentes para intentar reducir el impacto económico negativo que se está produciendo en las empresas de la comunidad portuaria.

El enclave barcelonés y su presidenta, Mercè Conesa, quieren ir más allá de lo establecido, según se ha anunciado en la próxima puesta en marcha de su plan de recuperación. Gracias a esta iniciativa, las instalaciones portuarias prevén recuperar positivamente los tráficos, localizar nuevas oportunidades, fomentar la innovación y hacer frente al escenario que se presenta. Todas estas actuaciones se llevarán a cabo una vez que se hayan levantado las medidas restrictivas de movilidad debido a la crisis sanitaria.

La presidenta recuerda que el Port de Barcelona fue el primero del Estado en poner en marcha medidas de ayuda a las empresas, antes incluso de decretarse el estado de alarma ya que está preparando un plan de recuperación. Y una vez en vigor el confinamiento, el Port trasladó a Puertos del Estado la necesidad de aprobar nuevas disposiciones que dieran más autonomía a los puertos para tomar decisiones dirigidas a minimizar los efectos negativos de la crisis sanitaria en la economía, especialmente entre concesionarios y clientes.

Con la publicación de este Real Decreto-ley, "el Port de Barcelona está plenamente preparado para facilitar el aplazamiento de tasas portuarias y para aplicar reducciones en la tasa de ocupación, la de actividad y el buque", explica Mercè Conesa, así como "para poner en marcha otras medidas, dentro del Plan de Recuperación, que hagan que el tejido empresarial de nuestro entorno se pueda recuperar lo más rápido posible de este fuerte golpe que todos estamos sufriendo"

56 millones de euros para frenar el golpe

Las medidas económicas de choque se dividen en dos grupos. Por un lado, las destinadas a la liberación de liquidez, que representarán unos 45,3 millones de euros. Por otra, las rebajas de tasas, que supondrán un ahorro de 10,6 millones de euros para los operadores. Se trata, todas ellas, de unas medidas de choque con las que el Port de Barcelona pondrá a disposición del tejido empresarial 56 millones de euros para aguantar el golpe de la pandemia, un primer paso al que debe seguir la activación del Plan de Recuperación consensuado para impulsar nuevamente la economía.

Adelanto a proveedores: 19 millones de euros

Una de las medidas para liberar liquidez, que el Port de Barcelona ya aplicaba antes de la aprobación del Real Decreto-ley, es el anticipo de los pagos a proveedores. Desde la declaración del estado de alarma, el Port de Barcelona ha avanzado ya 4,5 millones de euros y los importes de los próximos dos meses podrían llegar a 14,5 millones, sumando un total de 19 millones de euros en adelanto de pagos entre el inicio del estado de alarma y el próximo 30 de junio. La segunda medida es el aplazamiento, durante seis meses, del pago de las tasas portuarias, sin intereses ni garantías, lo que quiere decir que las empresas dispondrán durante este tiempo de más de 26,3 millones de euros de liquidaciones correspondientes a servicios portuarios.

10,6 millones en rebaja de tasas

En cuanto a la rebaja en las tasas de concesiones, la reducción de las tasas de ocupación y de actividad puede suponer para este año 2020 un ahorro para los concesionarios del Port de Barcelona de hasta 10,6 millones de euros.

Estas bonificaciones de las tasas deberán ser solicitadas por cada concesionario y aprobadas por el Consejo de Administración del Port. Por otra parte, la reducción prevista en la tasa al buque tendrá un efecto principal en los tráficos de corta distancia y podría significar una rebaja global de un millón de euros.

Esta medida será de aplicación inmediata por parte del Port de Barcelona. La reducción de tasas representará una rebaja en los ingresos del Port de Barcelona durante este año que no afectará, sin embargo, a la previsión de inversiones hecha para el ejercicio ya que la entidad considera que su papel en estos momentos es seguir ejerciendo de motor económico, facilitando la recuperación del territorio y la generación de recursos para contribuir al bienestar de la sociedad.

LEGAL TOUCH

C/ Serrano 208. 28002 Madrid

+34 911 080 380

info@legaltouch.es

www.legaltouch.es

IFEMA refuerza su seguridad reivindicando su papel en la revitalización de la economía

El inminente retorno a la actividad ferial de IFEMA, el próximo mes de septiembre, ha acelerado la puesta a punto del recinto y de su gestión para garantizar al máximo la seguridad y la salud de sus expositores, visitantes, proveedores y empleados.

Por ello, son muchas las medidas que están siendo sometidas a análisis y certificación por parte de IFEMA, de cara a retomar su actividad y a recuperar el papel estratégico de las ferias y congresos para ayudar a las empresas en la reactivación de sus negocios, y para contribuir a la reconstrucción de la economía.

De ahí que IFEMA esté adoptando ya todos los protocolos basados en criterios definidos por las autoridades sanitarias y los principales organismos públicos y sectoriales nacionales e internacionales, para ofrecer espacios y entornos seguros y saludables.

Con este objetivo, IFEMA está trabajando para activar los mecanismos que garanticen y monitoricen todo lo relacionado con el ámbito de la seguridad, el control y preservación de la salud de los distintos colectivos que intervienen en las ferias, así como en materia de higiene, calidad y seguridad medioambiental de las instalaciones. A ellos se suma como parte esencial la gestión y control de aforos, y el seguimiento constante del tráfico de personas para la prevención de alta concentración y distanciamiento social. Todo ello acompañado de manejo efectivo de la comunicación y de campañas de sensibilización por el cumplimiento de todas las buenas prácticas en el marco de las ferias y para la adaptación de las empresas al nuevo entorno post COVID-19.

El objetivo en este momento, en definitiva, es elevar al máximo la protección a las comunidades profesionales representadas en las distintas convocatorias, y a proveedores y empleados para evitar cualquier riesgo. Para ello se están implementando medidas y

mecanismos de prevención, tuteladas por la Unidad de Control de Seguridad y Salud (UCS), recientemente creada por IFEMA.

Control de accesos, distancias y aforos

IFEMA ha implementado una estrategia integral "NO HANDS. CONTACTLESS" durante todos los procesos de producción, celebración y desmontaje de sus eventos y para todos los usuarios del recinto. Así mismo ha diseñado un nuevo procedimiento de gestión preventiva del tráfico de personas y vehículos; ha incorporado contadores telemétricos de personas de entrada y salida, que permiten controlar en tiempo real los niveles de asistencia, así como soluciones tecnológicas que permiten conocer y controlar espacios de confluencia y concentración de personas con niveles de densidad mayor a lo recomendado. En espacios donde la distancia mínima no pueda mantenerse se han instalado mamparas protectoras y será obligado el uso de mascarillas.

Otra medida eficaz será el sistema de acceso "eticketing" que se recibirá electrónicamente y se mostrará en la pantalla del teléfono para agilizar accesos y minimizar concentraciones en mostradores de registro, además de pases de acceso diario para controlar aforos, o "0 Filas" diseñados para la gestión de colas en base a criterios de distribución espacial con separadores, señalética en suelo y aéreo y staff de apoyo para control y gestión del tráfico.

Medidas y unidades de servicios sanitarios

En cuanto a medidas sanitarias, destaca la tecnología implantada en los accesos de IFEMA; sistemas de detección de temperatura corporal; sistemas de verificación del estado de salud, servicios y unidades de primeros auxilios, servicios médicos, emergencias y unidades especializadas en inmunología y epidemiología.

Además se han establecido protocolos para optimizar y reforzar la frecuencia, intensidad y calidad de los servicios de limpieza, higienización, eliminación de desechos y procesos de desinfección de todas las zonas interiores y exteriores del recinto. A ellos se suman la distribución de dispensadores de desinfección en todos los puntos de paso, y se muestran las medidas de higiene de forma visible en lugares estratégicos.

Medidas para asegurar la movilidad

También los desplazamientos y los movimientos de llegada y salida del recinto serán objeto de supervisión garantizándose conexiones sin interrupciones en los servicios de transporte público, taxis, servicios de shuttle, VTCs..., y gestionando de forma preventiva las entradas, descargas de viajeros, y zonas de espera para las salidas del tráfico de personas y vehículos del recinto. Además se organizarán los flujos de entradas y salidas para evitar colas y zonas alta intensidad durante la celebración de ferias, congresos y eventos.

La 18 edición de SMOPYC se celebrará del 26 al 29 de mayo de 2021

La 18ª edición del Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería, SMOPYC, se celebrará finalmente el próximo año, más concretamente del 26 al 29 de mayo de 2021. La organización del certamen, conjuntamente con el Comité Organizador del mismo, han valorado las circunstancias actuales para ofrecer, de este modo, la mejor respuesta para el sector. Es por ello, que se ha trasladado la edición de 2020 que ya fue pospuesta al mes de septiembre de 2020 a la primavera de 2021, con el objeto de dar las mejores garantías tanto para los expositores como los visitantes.

De este modo, en un ejercicio de responsabilidad y servicio al sector, se han valorado las actuales circunstancias, así como aspectos relativos a la libre circulación entre países de personas y mercancías o las garantías sanitarias necesarias para decidir que la celebración de esta edición se postergue a finales del mes de mayo del próximo año.

La situación de las últimas semanas se ha tornado complicada, tanto a nivel sanitario como empresarial, por lo que, a fin de continuar garantizando la seguridad de todas las personas inmersas en la celebración de un salón, Feria de Zaragoza ha decidido posponer todos los eventos hasta, al menos, el mes de octubre de este año. Todo ello, en función de la evolución de la pandemia y siguiendo, como siempre, las recomendaciones de las autoridades sanitarias.

La elección de la fecha para SMOPYC 2021 -del 26 al 29 de mayo de 2021- responde a criterios profesionales, tanto del calendario de eventos y ferias de Feria de Zaragoza, como de otros salones y encuentros profesionales que se celebran en España y en el resto de Europa. Se trata, por tanto, de una situación excepcional que no afectaría a la periodicidad trienal del certamen, que pasaría a celebrarse nuevamente en 2023, donde se mantendría la alternancia actual con el resto de ferias de referencia en el continente europeo.

Así, se ha considerado la necesidad de retrasar, una vez más, el certamen con el fin de garantizar la seguridad entre las empresas y los profesionales y mantener la calidad de esta edición que ya tiene asegurada la presencia de más de mil firmas expositoras y 90.000 metros cuadrados superficie expositiva.

En el tiempo que resta hasta la celebración de SMOPYC, el trabajo de planificación y comercialización continuará al mismo ritmo, al tiempo que se desarrollará una intensa labor promocional para que los profesionales respalden con su visita la próxima edición.

En definitiva, SMOPYC pasa a celebrarse en el mes de mayo de 2021, entre los días 26 y 29, y lo hace con la mirada puesta en el sector, a fin de contribuir con su experiencia a mejorar la situación y aportando un escenario de primera magnitud en el que se dé cita la innovación, el desarrollo tecnológico y todos los avances que ofrecen las empresas en materia de maquinaria de obras públicas, construcción y minería.

AFE y APCE suman esfuerzos para solicitar ayudas para el sector

- Las dos asociaciones representan al sector de ferias comerciales y congresos en España, paralizado por la crisis sanitaria del COVID-19
- Ambas desean trasladar la preocupación de todo el sector a la Administración, confiando en que su reivindicación se traduzca en ayudas para afrontar la difícil situación

La Asociación de Ferias Españolas (AFE) y la Asociación de Palacios de Congresos de España (APCE) han decidido sumar esfuerzos para solicitar ayuda del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo con la finalidad de paliar los efectos de la crisis generada por el COVID-19 y retomar lo antes posible la actividad ferial y congresual española, motor de crecimiento de muchos sectores y de tracción de negocio internacional.

Ambas asociaciones, que tienen un acuerdo de colaboración suscrito en 2017, estiman que se han cancelado o pospuesto en España más de 190 ferias y 270 congresos, así como muchos otros eventos. En Europa, en el ámbito ferial exclusivamente, la situación afecta a más de 3.300 ferias canceladas o aplazadas y el daño económico causado solamente por las ferias canceladas, según lo previsto hasta finales de junio, será de 28.800 millones de euros.

Al respecto, el Presidente de la Asociación de Ferias Españolas, Xabier Basáñez, ha manifestado que “ante una situación tan preocupante como la que estamos viviendo, nuestro sector, como parte relevante del turismo MICE, debe estar unido y transmitir a la Administración la necesidad de apoyo decidido para poder subsistir y seguir asumiendo nuestro papel de motor de desarrollo para aquellos sectores que ayuden a activar nuevamente la economía y el crecimiento del país”.

Por su parte, el Presidente de la Asociación de Palacios de Congresos de España, Iker Goikoetxea, ha declarado que “los congresos y reuniones son muy importantes en el panorama español, y no sólo en términos económicos sino también como eje vertebrador de todo un ecosistema de valor añadido conformado por centros tecnológicos, de I+D+i, médicos, y de otra índole. Sin duda, merecen el respaldo de los poderes públicos en momentos trascendentales como éste para garantizar su continuidad”.

Las ayudas solicitadas son de diferente naturaleza

- Ayudas para expositores/patrocinadores y visitantes de las ferias, congresos y otros eventos, entre las que cabe destacar las líneas de financiación ICO para acometer los gastos de participación en ferias comerciales, congresos u otros eventos o la desgravación fiscal en el Impuesto de Sociedades a las empresas que participen en los mismos.
- Ayudas para los recintos feriales, palacios de congresos y organizadores de eventos externos, por el sobreesfuerzo inversor que precisarán una vez se supere esta situación. Se han solicitado ayudas que sobre todo puedan trasladar a sus proveedores y clientes, mediante la cobertura de gastos, organización de misiones comerciales, o para asumir gastos de comunicación y marketing, entre otros.
- Ayudas para acciones sectoriales conjuntas, es decir, destinadas a desarrollar una importante campaña conjunta de comunicación post crisis, para incentivar a las empresas y profesionales y que vuelvan a invertir en las ferias, congresos u otros eventos, como instrumento de marketing, de transmisión de conocimiento, de motivación de sus equipos, etc.
- Ayudas para los proveedores de servicios en las ferias comerciales y congresos, también representados en ambas asociaciones. Se trata de empresas fuertemente dañadas por las cancelaciones y aplazamientos, que precisan apoyo a través de desgravaciones fiscales, ERTEs, flexibilidad laboral, subvenciones y líneas de crédito, entre otras.

La actividad ferial y congresual ha sido una de las primeras en sufrir la crisis por el cese inmediato de la mayoría de los eventos programados en todas sus instalaciones. Especialmente a partir de la segunda semana de marzo comenzaron a cancelarse o aplazarse prácticamente todos los eventos desde ese mes hasta junio. Las pérdidas en el sector son muy cuantiosas.

Además, este escenario genera un claro efecto dominó para muchos otros sectores relacionados (alojamiento, restauración, viajes, transportes, montaje de stands, audiovisuales, azafatas e intérpretes, iluminación y sonido, servicios diversos, ocio y muchos otros). Las entidades que participan en la organización de ferias o congresos y las firmas expositoras/patrocinadoras y los proveedores están sufriendo un grave perjuicio. Por otra parte, la falta de actividad de las empresas frenará su capacidad de inversión.

FITUR 2021 espacio de reencuentro clave para la recuperación de la industria turística

En un contexto especialmente marcado por la necesidad de recuperación de la industria turística, IFEMA trabaja en la próxima convocatoria de FITUR, la gran cita anual de los profesionales del turismo mundial, que se celebrará del 20 al 24 de enero de 2021 en Feria de Madrid, alineada con esta realidad y con el objetivo de generar un entorno de confianza y de recuperación para empresas y destinos.

FITUR es la plataforma que inaugura el calendario internacional de ferias de turismo permitiendo a los profesionales la primera toma de contacto con esta industria y establecer las líneas de trabajo que marcarán la pauta de todo el ejercicio. Todo ello concentrado en cinco días de actividad comercial y de negocio que pondrán el foco en volver a situar a la oferta turística, nacional e internacional, en una vitrina de alta visibilidad orientada a fortalecer este sector esencial para el crecimiento de la economía, y mostrar sus tendencias de futuro en clave de especialización, tecnología y sostenibilidad.

El primer paso de IFEMA ha sido el análisis y certificación de una serie de medidas de cara a retomar su actividad y a recuperar el papel estratégico de las ferias y congresos, entre las que se encuentra FITUR. En Este sentido, el recinto ferial de IFEMA está adoptando ya todos los protocolos basados en los criterios definidos por las autoridades sanitarias y los principales organismos públicos y sectoriales internacionales, con el fin de ofrecer espacios que garanticen la seguridad, el control y preservación de la salud de los distintos colectivos que intervienen en las ferias, así como en materia de higiene, calidad y seguridad medioambiental de las instalaciones.

somos turismo_
somos reencuentro

Refuerzo de la seguridad de IFEMA

Por otra parte, en el caso concreto de FITUR y con la vocación de contribuir a la recuperación del turismo ofreciendo atenuar la inversión económica de los expositores, todas las solicitudes de participación recibidas antes del 31 de julio contarán con una bonificación especial sobre las tarifas de la feria.

En la oferta de FITUR, como cada año, tendrá cabida toda la amplia diversidad de propuestas del panorama turístico actual; destinos, empresas y áreas especializadas que ofrecerán las nuevas tendencias, nichos de negocio y la vanguardia de esta industria en los espacios FITURTECHY, FITUR KNOW HOW & EXPORT, FITUR SCREEN, FITUR FESTIVALS, FITUR LGBT + y FITUR HEALTH. Así mismo, FITUR seguirá profundizando en las habilidades, talento y capacitación de las personas para interactuar con el nuevo turista digital, en el espacio estrenado el pasado año FITUR TALENT.

En materia de sostenibilidad y con la vista puesta en cómo el turismo puede ser motor de cambio atendiendo a los valores culturales, sociales y medioambientales, el Observatorio FITURNEXT trabaja ya en la identificación y selección de buenas prácticas que contribuyen a concebir un turismo positivo para el visitante, el residente, los destinos y el planeta, y con un alto potencial de replicabilidad.

También en su compromiso por la sostenibilidad FITUR, en colaboración con del Instituto de Turismo Responsable, ITR, otorgará, por segundo año consecutivo el Premio "STAND SOSTENIBLE", en reconocimiento al esfuerzo de las empresas expositoras por hacer de su presencia en FITUR un espacio respetuoso con el medio ambiente y el cambio climático, contribuyendo, además, a favorecer aspectos sociales y culturales, así como de referencia a cuestiones de gobernanza y economía.

FITUR trabaja además en su agenda de encuentros B2B, tanto el programa general, FITUR B2B Match, como las especializadas en turismo de incentivos, reuniones y business travel, FITUR MICE, y en la oferta turística del continente africano, MEET AFRICA, que ofrece herramientas de contrastada efectividad para favorecer el contacto profesional y los intercambios comerciales.

Los contenidos de debate, conocimiento e inspiración también tendrán su máximo referente en el programa de jornadas de cada una de las secciones de la feria, así como en las distintas actividades, que cada año reúnen a expertos del sector organizadas en colaboración con las empresas y entidades más innovadora y representativas del escenario internacional, entre las que se encuentran la Organización Mundial del Turismo, OMT; la Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo, CIMET; INVESTOUR y el Consejo Mundial del Viaje y el Turismo (WTTC).

Tres ancianas enfermas

Texto: **Jesús Centenera**
Ageron Internacional

Algunas enfermedades son el escarnio de la vejez. Y no puedo evitar sentir algo de pena por esas ancianas arrugadas, cuyos rostros muestran el doble sufrimiento del tiempo y de sus padecimientos, mientras se afanan en sus pequeñas cosas. Una quiere coger los ovillos, pero le duelen todos los huesos por la *artrosis*, que ha acabado deformando sus manos, transformando sus dedos en garras retorcidas, dándoles el aspecto de esos anzuelos, recuperados del fondo del mar, que los escupe herrumbrosos y desfigurados, como dulce venganza poética. La otra quiere hacer sus costuras de siempre, pero la enfermedad del *Parkinson* hace que le tiemblen las tijeras, y apenas consigue cortar algún hilo aquí y allá, tras un esfuerzo fatigante, más para los que la observan impotentes, que para ella misma. La de más allá, las mira como embobada, porque hace tiempo que no sabe quiénes son, cómo se llaman, ni qué hacen, ya que el *Alzheimer* le secuestró los recuerdos y los nombres hace tiempo. Se ríe, pero no sabe el porqué, llora pero no está segura de si ahora toca eso o no. Sus ojos que miraban brillantes hacia afuera, son ahora opacos ventanucos para mirar hacia adentro, pero no se puede ver nada de lo que hay, o debería haber allí, en ese desván interior

lleno de tesoros acumulados durante años. La habitación lóbrega y húmeda, apenas calentada por un mísero brasero no ayuda mucho. Definitivamente, no ayuda ¡Ah, Marco Tulio, cómo te equivocabas!, aunque lo hicieras por boca de Catón, al cantar las loas de una larga vida. A diferencia de Gorgias de Leontino yo sí que tengo algo de lo que acusar a la vejez, que es nuestra enemiga, como hacía el Don Diego de Corneille: "*Ô, rage!, ô, désespoir!, ô, vieillesse ennemi!*".

Como la vida se prolonga cada vez más años en los países desarrollados, los hombres han llegado a creer que son inmortales, no tanto porque no se mueran ellos mismos, sino porque entierran a menos gente, porque hemos apartado a la muerte de la vida, o, con más propiedad, lo hacen con intervalos más largos entre cada ocasión. Cuando se vivía en los pueblos y la esperanza de vida en los países de Europa eran los treinta y tantos, no había mes que no tuvieran que andarse hasta el camposanto, desfilando entre los cipreses, en silencio o con cantos fúnebres, excepto en las hambrunas, cuando en lugar de los cantos, rugían los estómagos. Cuando la revolución industrial atrajo a las masas, hacinándolas en las colmenas proletarias, sucias e insalubres de las ciudades, el destino inventó el macabro juego de dar más alimentos, haciendo crecer a la población, al mismo tiempo que las infecciones se llevan a millones de niños por enfermedades, ¡Ja Ja!, Cómo se ríe de forma macabra la peste cuando adelanta al galope al hambre ¡Cuántas madres desoladas! ¡Qué tristes son las lápidas de los niños! Sin olvidar a la guerra, el jinete más rápido de todos ¡Cuántos padres enterrando a sus hijos, en lugar de hijos enterrando a sus padres!, que ya nos indicaba Herodoto ¿Cómo no pensar en la muerte, cómo no reflexionar sobre las cosas importantes de la vida, dándole a cada cosa su justo valor?

Luego, un nuevo titán, un nuevo Prometeo, buscando el fuego, encontró la lámpara maravillosa en los laboratorios de la química, la física y la medicina. Y, frotando suavemente, pidió que fuéramos inmortales. Pero ya sabes, amigo, que el Genio está resentido, por los siglos pasados en la estrecha y asfixiante oscuridad de la ignorancia, por lo que es cierto que concede los deseos (que no haya hambre, que no haya peste, que no haya guerra, que se aleje la muerte…), pero siempre con una maldad asociada, como una burla cruel para los suplicantes. Quizá pensábamos que esta nueva manzana nos haría como dioses, cuando lo único que ha hecho es hacernos mortales más viejos, más enfermos y, a veces, más tristes. Porque bien decía Séneca que "extremada crueldad es alargar el castigo" ¡Qué dolor cuando se sobrevive a los conocidos! (la abuela copiaba cada año los nombres en una nueva agenda telefónica con su escritura pulcra y parsimoniosa, y la pobre iba quitando a los que habían muerto), por no hablar del vacío que nos dejan los seres queridos ausentes ("*Your mother's eyes, in your eyes, cry to me*"), que nos hace arrepentirnos de querer vivir sin fin, si de verdad lo llegamos a desear en algún momento ("*Who wants to life forever, who wants to live forever…?*")

Lo que no saben los hombres es que no es gracias a su ciencia y sabiduría por lo que se ha alargado su vida, sino que ello es debido a la vejez y enfermedad de las Parcas, que ha ralentizado el ritmo de su actividad ¡Oh, insensatos y soberbios mortales! Aunque penosamente y con mucha dificultad, finalmente Nona, también llamada Cloto, consigue recordar un nombre, que grita excitada, con esa pequeña voz chillona y desagradable (¿Será el tuyo, será el mío…?). Como también, con una lentitud desesperante, finalmente Décima, a la que apodan Láquesis, arrastra el ovillo y lo estira con sus dedos ganchudos y artríticos, para que las temblorosas manos de Morta, conocida como Átropos, le den el corte mortal. Lamentablemente, muchas veces el temblor permanente hace que el hilo se balancee, como si fuera a escaparse, y tarda en cortarse, prolongando una larga agonía al moribundo, pero el resultado final siempre es el mismo.

Por eso, en lugar de querer vivir eternamente, seamos humildes como Hölderlin, y pidamos tan solo llegar hasta finales de este año: "¡Concededme un verano, solo uno, oh poderosas!, Y un otoño en que pueda mi canto madurar; solo de esta manera, saciado con tan dulces juegos, el corazón aceptará su muerte (…), porque yo estoy contento si mi música, al menos, no se pierde; una vez, por lo menos, habré vivido igual que los dioses, y más no será necesario…".

LIBROS

No te rindas!

Autor: **Marc Reklau**
Editorial: **Marc Reklau**
Precio: **15 euros**
Páginas: **221**

Grandes mentes como Albert Einstein, Henry Ford, Dale Carnegie y muchos más se unen en esta colección de citas memorables sobre persistencia, resistencia, optimismo y éxito.
El autor de superventas Marc Reklau comparte su colección personal de citas motivadoras e inspiradoras de los mejores pensadores del mundo. El utilizó estas citas para esperanza, inspiración y motivación cuando estaba en su punto más bajo justo después de ser despedido de su trabajo hace años y en otros momentos duros de su vida cuando se enfrentaba a la pérdida, al fracaso y al rechazo. Estas palabras sabias le dieron la fuerza y el valor para continuar. Son verdades eternas, y puedes usarlas para tu ventaja. Reklau explica lo que cada cita significa para él y le da consejos prácticos para aplicarlo en su vida diaria.

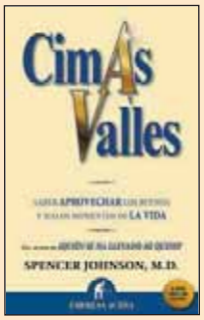
Supertalent

Autor: **Chal Jiménez Vinuesa**
Editorial: **ESIC Editorial**
Precio: **16 euros**
Páginas: **156**

El mundo debe cambiar; los nuevos profesionales, el talento del futuro, son los que cambiarán y deben cambiar el mundo ¿Pero qué tipo de talento necesitan el mundo y las empresas? ¿Necesitan superhéroes?
La respuesta es No. Solo necesitan supertalento. Está en sus manos cambiar el mundo, son el presente y el futuro, y solo podemos confiar en ellos para llevar a cabo esta ardua tarea.
Descubre tus mejores talentos a través de los superhéroes que todos conocemos para conseguir volar y cambiar tu futuro profesional. Saca el supertalento que llevas dentro y conviértelo en tu mejor arma para conseguir un nuevo empleo o más clientes y destacar en esta Infinity War.
Tu talento vocacional es el más disruptivo, el más digital, el más innovador, el que ayuda a los demás a ser futuros supertalents, el que mejorará el mundo, tu talento innato que te hace feliz y te ayudará a trabajar en aquello que más te gusta y que el mundo necesita.

Cimas y valles

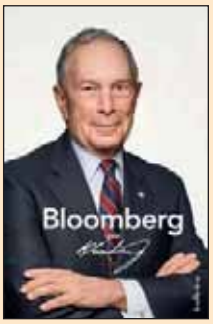
Autor: **Spencer Johnson**
Editorial: **Empresa Activa**
Precio: **6 euros**
Páginas: **96**



Saber aprovechar los malos y buenos momentos de la vida.
Con el mismo estilo del libro de empresa de mayor éxito de todos los tiempos (¿Quién se ha llevado mi queso?), Cimas y valles es la historia de un joven que vive infeliz en un valle hasta que conoce a un anciano que vive en una cima, y las conversaciones con él cambian su vida para siempre.
Inicialmente el joven no se percata de que está hablando con una de las personas más exitosas y armónicas del mundo. Sin embargo, a través de una serie de situaciones y experiencias que le ocurren tanto en las cimas como en los valles el joven realiza importantes descubrimientos.
Finalmente entiende que utilizando los principios y las herramientas que el anciano le enseñará a aplicar tanto en los buenos como en los malos momentos, estará mejor consigo mismo y tendrá mucho más éxito.
Ahora todos pueden realizar un viaje similar leyendo este libro y aprovechando las idas y vueltas de la vida.

Bloomberg por Bloomberg

Autor: **Michael Bloomberg**
Editorial: **Indicios**
Precio: **21 euros**
Páginas: **312**



Esta es la autobiografía de Michael Bloomberg quien en 1981 creó una agencia de servicios de información para inversores bursátiles en Wall Street y que actualmente se ha convertido en una agencia de noticias mundial con oficinas en 176 ciudades del mundo y unos 20.000 empleados.
Bloomberg también ha sido considerado el mejor alcalde de la ciudad de Nueva York de los últimos tiempos, cargo que ocupó durante 12 años.
Con una candidez y honestidad desacostumbradas en una autobiografía, Bloomberg muestra todos sus errores y éxitos obtenidos en su vida y señala sus próximos proyectos personales y colectivos como el de ayudar a Estados Unidos a pasar de un país basado en los hidrocarburos a uno en base a energía limpia.

Transformación Digital
La nueva estrategia empresarial del siglo XXI

Autor: **Miguel Ángel Trabado Moreno**
Editorial: **ANAYA MULTIMEDIA**
Precio: **22 euros**
Páginas: **320**

El marketing digital nació como un niño revolucionario y revoltoso que creció hasta convertirse en un adolescente que lo ponía todo en entredicho y que ya ha alcanzado su madurez. La transformación digital es un concepto mucho más amplio, también mucho más estratégico, que evoluciona al ritmo vertiginoso de la tecnología, pero aún es un bebé en su tierna infancia y ha llegado para quedarse. Son muchas las empresas que han desaparecido y otras tantas más las que, por falta de adaptación, están en riesgo de desaparecer.

Marketing de crisis: nuevas oportunidades después del COVID-19

Autores: **Tristán Elósegui Figueroa y José Gómez-Zorrilla**
Editorial: **Independently published**
Precio: **10 euros**
Páginas: **140**

Te planteamos un viaje de preparación para salir reforzado de esta crisis, porque las empresas hoy más que nunca, deben liderar y construir nuevas oportunidades en nuevos escenarios. Hay que entender los problemas en su contexto para visualizar el camino de salida, analizar con visión de estratega, con metodologías y herramientas de negocio. Prepara tu empresa adecuadamente para salir de la crisis con la estrategia adecuada que te ayude a alcanzar las nuevas metas.
Esta crisis es una de las mayores crisis que se recuerdan. Un guión de serie de ciencia ficción con final impredecible e incierto para las empresas. Las crisis generan estados de parálisis en la toma de decisiones, que abocan a empresas y empresarios a tomar medidas básicas de supervivencia, olvidando lo importante.

Historia de las instituciones españolas

Autores: **Thomas Baumert, Carmen Paradinas Márquez, Andrés Sánchez Padilla**
Editorial: **ESIC Editorial**
Precio: **22 euros**
Páginas: **208**

Tradicionalmente, la historia de las instituciones se ha venido explicando en España desde un enfoque eminentemente jurídico, planteamiento que ha hecho que la materia resultase poco atractiva y de difícil asimilación a los estudiantes de áreas afines como la Economía, ADE, Marketing y similares.
Es precisamente a estos colectivos a quienes va dirigido de forma preferente este libro en el que se presenta, a la par rigurosa y amena, una visión sucinta y adecuadamente contextualizada de la evolución de las instituciones españolas desde los primeros asentamientos humanos en la Península hasta la actualidad. Para ello, en cada capítulo se combinan la exposición del contexto histórico de un período, con la descripción de sus instituciones más características y la explicación de la historia de los símbolos de España (la bandera, los sucesivos escudos, sus condecoraciones, etcétera).

Las siete habilidades para el futuro (Y el presente)

Autor: **Emma Sue Prince**
Editorial: **Empresa Activa**
Precio: **27 euros**
Páginas: **384**

Mucho se habla de las nuevas habilidades que tienen que tener los líderes, directivos, emprendedores y empleados, para poder trabajar bien en equipos. Estas siete habilidades o Soft Skills como se las llama en inglés son: Adaptabilidad, Pensamiento crítico, Empatía, Integridad, Optimismo, Proactividad y Resiliencia.
Tener un alto grado de estas habilidades será esencial para triunfar en el mundo laboral del futuro, pero ya lo es también del presente. Además son habilidades aplicables a todos los ámbitos de la vida
Un libro práctico que será de utilidad para todo tipo de personas.

“Cuentacuentos por un día”

Personalidades de la cultura, la economía y la empresa ejercen de cuentacuentos por un día de la mano de culturaRSC.com en el Colegio Público de Educación Especial Ángel Rivière, en el zaragozano Barrio de San José, en un entorno muy agradable y lúdico.

Texto: **Juan Royo Abenia**

Esta propuesta parte de la idea de dar a conocer los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en la escuela, concretándose en un cuentacuentos muy especial, realizado por personas comprometidas con el desarrollo sostenible, y acercando lo que significan e implican a los más pequeños. Los objetivos buscan la inclusión y el bienestar de todos proponiendo un mejor futuro en el que todos tengamos cabida. Qué mejor manera de llevarlo a cabo que fomentando la inclusión, realizando esta actividad en un Centro de Educación Especial en el que la discapacidad no es ninguna barrera.

culturaRSC.com y el colegio Ángel Rivière de Zaragoza agradecen la ayuda, totalmente altruista y su maravillosa predisposición de todos los cuentacuentos. Los dos primeros cuentacuentos fueron la vicealcaldesa de Zaragoza, Sara Fernández Escuer y la responsable de RSC de Chocolates Lacasa, Ana Belén Moreno. La actividad durará dos años, aunque de momento ha quedado suspendida debido al estado de alarma que sufre España por el COVID-19. Una vez superada la crisis se retomará el cuentacuentos, una vez al mes, así hasta primeros de 2022. Se contará un cuento a niños con discapacidad, buscando que participen de una actividad lúdica que les acerque a los 17 objetivos planteados para transformar nuestro mundo.

La actividad contará con la presencia del cuentacuentos seleccionado ese día y de la directora de culturaRSC.com, Marta Gasca Gómez (maestra de educación especial) y de docentes, auxiliares y equipo directivo de CPEE Ángel Rivière. En total, la actividad la disfrutar 54 alumnos, divididos en dos grupos.

Sara Fernández Escuer, fue la primera cuentacuentos por un día con El gran viaje de Guisante de Davide Cali e Sébastien Mourrain (Edelvives, 2017). El protagonista es Guisante, un niño muy pequeño, tanto que su vida está condicionada por su tamaño diminuto: utiliza los zapatos de sus muñecos, duerme en una caja de cerillas... Un día Guisante necesita un cambio, así que construye una avioneta para conocer mundo, aunque no llegará muy lejos. Bueno, lo suficiente para sentirse como nuevo... El cuento hace alusión al ODS 8 que promueve el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos. No hay nada más artesanal que un ilustrador de sellos que además viaja para conocer nuevas culturas y

que apoya a los más necesitados y ¡éstos le ayudan a él cuándo se encuentra en apuros!

Ana Belén Moreno contó el cuento ‘La maleta’ de Chris Taylor-Ballesteros (ed. La Galera que ahonda en la amistad, el valor que supone ser diferente y la valentía de los quienes son capaces de aceptar y cuidar a los demás. “En Chocolates Lacasa recibimos las visitas de muchos colegios. Les enseñamos el proceso de fabricación de nuestros Lacasitos y de los Conguitos y es muy gratificante. Por eso me hacía mucha ilusión ser yo la que fuera esta vez a visitar un colegio como el Ángel Rivière que es referente en discapacidad por todas las actividades que realiza. La experiencia ha sido estupenda y espero poder seguir colaborando con el colegio” dijo Ana Belén.

El resto de cuentacuentos son: Marta Valencia, presidenta DFA; Peter Lozano, presidente Asociación Jóvenes Empresarios AJE; Clara Arpa, representante española en el Board de UN Global Compact; Elena Allue, directora general de Turismo, Gobierno de Aragón; Silvia Lobarte, responsable RSC Mutua MAZ; Fermín Serrano, comisionado para la Agenda 2030 del Gobierno de Aragón; Luis Rabanaque, actor, Oregón TV; María Jesús Lorente, presidenta Asociación de Empresarias de Aragón ARAME; Mariano Ramos, poeta, usuario de Amibil Calatayud (Plena Inclusión Aragón); Javier Vázquez, periodista, Aragón Radio; Miguel Ángel Santacruz, director Banca March en Aragón; Carmelo Jiménez, director de RRHH, FCC en Aragón; Raul Benito, director de Eboca; Ángeles Felices, dibujante de cómics; Miguel Royo Gasca, redactor culturaRSC.com; José Mariano Moneva, decano Facultad de Economía y Empresa, Unizar; Marta Martínez, autora de cómics y Pilar Álvarez, directora AON Aragón.

KOMPASS
Your route to business worldwide

70 países

42 millones
de empresas

51 millones
de dirigentes

1 millón
de exportadores
e importadores

28 millones
de teléfonos

15 millones
de emails

Inteligencia Comercial al servicio del Exportador

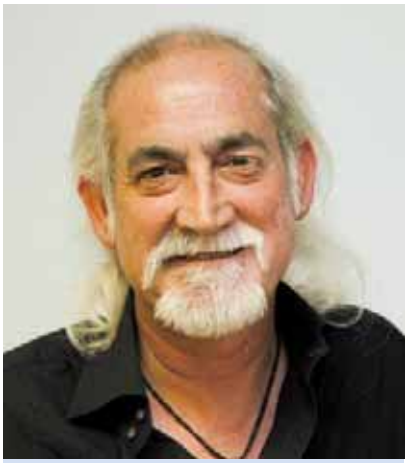
- Consultoría Estratégica
- Representación Comercial
- Búsqueda de Distribuidores
- Análisis de Mercado
- Misiones Comerciales

es.solutions.kompass.com

917 697 150 kompass_marketing@kompass.es

Dieta de gasto y aerobic para el elefante

A la espera de recibir los dineros del fondo comunitario para la reconstrucción, que si llegan ya no serán gratis total, lo que sí han dejado muy claro quienes mandan en Bruselas es que la condición inexcusable para beneficiarse del socorro europeo será el sometimiento a la más estricta ortodoxia presupuestaria de la Unión, lo que en román paladino significa un recorte sustancial del gasto público acompañada de un aumento y mayor eficacia en los ingresos, para volver a la senda de la consolidación fiscal.



José María Triper
Periodista económico.

Desde la Comisión Europea, antes aún de presentar oficialmente el fondo, ya se ha hecho llegar a los distintos gobiernos que "los estados miembros receptores deberán emplear el dinero para modernizar sus economías", incidiendo especialmente en los sectores digital y medioambiental. Y, por otro lado, y en el marco del semestre comunitario, los estados miembros deberán proceder a las reformas económicas y consolidación fiscal recomendadas por la Comisión".

Es decir, una condicionalidad que implica que los estados receptores del fondo, especialmente España e Italia, deberán presentar un programa de recuperación que incluya las reformas prescritas por Bruselas que deberán ser duras, dolorosas y prolongadas en el tiempo, tanto como lo exige la gravedad del problema a resolver.

Porque los números son aterradores. Con caída del PIB del 5 por ciento en el primer trimestre, que apunta a que la caída anual no será inferior al 15 por ciento porque afecta a sectores básicos de nuestra economía como el turismo, la hostelería y el automóvil. Una caída de ingresos públicos (incluida la Seguridad Social) que el Gobierno estima en 25.700 millones de euros, un 5,4 por ciento y un gasto público que se puede disparar un 35 por ciento, hasta 627.300 millones de euros, no es descartable que el déficit supere los dos dígitos, mientras que la deuda pública se eleve hasta el 120 por ciento del PIB.

Reformas y ajustes que implicarán recortes en el Estado de Bienestar porque las subidas fiscales planteadas por el Gobierno -medioambientales, a las tecnológicas o a las transacciones financieras- apenas pueden incrementar la recaudación en poco más de 3.000 millones de euros, cuando se necesitarían al menos 35.000 y, gravar más la fiscalidad del Patrimonio o a las empresas, provocaría no sólo una fuga de inversiones extranjeras sino un masiva destrucción de empleo.

La alternativa es, pues, un recorte sustancial de gasto que para dañar lo menos posible a los servicios sociales y las inversiones necesarias para la reconstrucción deberían centrarse en adelgazar una administración elefantiásica que ha creado el Gobierno de Sánchez e Iglesias para colocar amigos y pagar servicios prestados. Con 23 Ministerios, la cifra más alta de Europa y casi el doble de los que tenía el gobierno de Mariano Rajoy, y toda un pléyade de altos cargos que abusando del Estado de alarma ha ampliado con el nombramiento a dedo de otros 26 nuevos directores generales, eximidos de ser funcionarios como obliga la Ley salvo para casos excepcionales, y con sueldos de entre 80.000 y 100.000 euros anuales. Prácticas de nepotismo que se acrecientan con el gasto en asesores, que Sánchez ha aumentado un 46 por ciento respecto a los del gobierno del PP.

Y eso mientras que otros gobiernos europeos, y de fuera de Europa como en el caso de Nueva Zelanda, se han rebajado el suelo, han reducido cargos, o han renunciado a percibir el salario durante uno o más meses para contribuir a la lucha contra el COVID y a la reconstrucción de sus economías. Un ejemplo que Sánchez no sólo se niega a seguir, sino que calificó de "populismo" durante una de sus insustanciales homilías de los sábados.

En esta situación de urgencia sanitaria, de más de seis millones de parados, incluyendo los afectados por los ERTE de los que entre un 30 y un 40 por ciento se estima que no volverá a recuperar su empleo, y de las colas del hambre, lo lógico, lo racional, lo social y lo sensato sería someter a un severo régimen de adelgazamiento al elefante de la Administración, empezando por los cargos políticos.

Y un aviso a navegantes, que no es mío sino del prestigioso economista y catedrático Ramón Tamames: "cualquier idea de nacionalizar empresas, o remunicipalizar, o convertir la Seguridad Social en una especie de asilo general para comprar votos, debería ser descartada. El Gobierno debe dejarlo claro, y trasladárselo a la Comisión de Reconstrucción Nacional. De no ser así, la crisis se prolongará mucho más tiempo". Amén.

La Mayor Feria de Negocio Internacional e Inversiones

Productos y Servicios
para mejorar la competitividad
de la Pyme

- MADRID
- CATALUÑA
- ANDALUCÍA
- COMUNITAT VALENCIANA
- CASTILLA-LA MANCHA
- CASTILLA Y LEÓN
- ASTURIAS

www.impulsoexteior.net - @ImpulsoExteior

imex
impulso exterior

Mesas Redondas

Conferencias

Países

Empresas Expositoras

Santander Empresas
El Banco de **todas las empresas.**

Impulsamos la internacionalización de nuestro país

APOYAMOS A TU EMPRESA **EN SU SALIDA AL EXTERIOR**

Con soluciones que faciliten tu negocio fuera de nuestras fronteras.

- Cobertura en **más de 150 países.**
- **12.500 oficinas en todo el mundo.**
- **Mayor red de especialistas** en comercio exterior.

Infórmate en el **915 123 123,**
en nuestras oficinas o en **bancosantander.es**

Digilosofía. **La filosofía digital del Santander.**