

Expansión

1986 2011

25 ANIVERSARIO

1,60€ - Con Guía de la Renta: 3,55€

www.expansion.com / Encuesta: ¿Es usted partidario del copago sanitario?

Lunes

11 de abril de 2011

Año XXV n.º 7456 | Edición Galicia

Ibex 35	10.913,20	+0,59%
EuroStoxx	2.984,66	+0,71%
Dow Jones	12.380,05	-0,24%
Nasdaq	2.780,42	-0,56%
Euro/Dólar	1,4401	+0,83%
Riesgo País	178,00	-2,18%

EN LA SEMANA

HOY

POR SÓLO
1,95 EUROS

Guía
de la

RENTA
2011

P11 mensual

BDO

Bancos y cajas se quejan de los escenarios de los test de estrés P19

España, a la cola del crecimiento mundial, según Citi P25/LA LLAVE

La auditoría pierde un 2,6% de empleo en 2010 P6

Entrevista
ISMAEL PICÓN, cons. delegado de Banco Urquijo
"Creceremos por la debilidad de la competencia" P20

GALICIA

El presidente de la Agrupación Empresarial Innovadora de Termalismo, **Benigno Amor**, aboga por un sector de calidad e internacionalizado P16

Un valor a seguir
FCC P21

Suplemento

FISCALIA P31 a 34

HOY

MENSUAL DE FONDOS
P1 a 16

ANA PATRICIA BOTÍN, CONSEJERA DELEGADA DE SANTANDER UK, ENTREVISTADA POR FINANCIAL TIMES

"Santander ampliará su inversión en Reino Unido"

Cuatro meses después de asumir la dirección de Santander UK, Ana Patricia Botín trabaja en dar un nuevo impulso a la entidad con un objetivo principal: el crecimiento. Botín, en la primera entrevista que concede desde que llegó al cargo, afirma que Santander "continuará invirtiendo a corto plazo" en Reino Unido. La ejecutiva se propone que la entidad avance en áreas de negocio donde tiene una presencia menor, como las cuentas corrientes y la financiación a empresas. El banco quiere conseguir tres millones de cuentas nuevas en Reino Unido. Botín ha acometido una remodelación del consejo y ha puesto en marcha un ambicioso plan de objetivos a tres años. P17



Ana Patricia Botín, consejera delegada de Santander UK desde el 1 de diciembre de 2010.

■ **Santander UK** ha revisado su estrategia y ha remodelado el consejo de administración

■ **El banco** ha diseñado un ambicioso plan de crecimiento a tres años

■ **Con 25 millones de clientes**, su objetivo es lograr tres millones de nuevas cuentas corrientes en tres años

La Justicia obliga a subir un 6% el sueldo a miles de empleados

La Audiencia Nacional ordena que se cumplan las condiciones laborales pactadas en 2007 en el sector sociosanitario y deja sin efecto el Acuerdo de Negociación Colectiva en vigor, que limita al 2% las revisiones salariales.

De esta forma, cuando patronal y sindicatos llevan semanas enzarzados sobre qué reglas deben modular los salarios en épocas de crisis, este tribunal obliga a subir un 6% el sueldo de casi 200.000 trabajadores. P23/LA LLAVE

La reforma laboral se topa con los jueces P33

Los tribunales blindan al empleado agresivo P26

La banca tomará la mayoría del capital de la inmobiliaria Nozar

Nozar, la inmobiliaria controlada por la familia Nozalea, se prepara para ceder la mayoría de su capital a la banca acreedora, a la que debe 1.500 millones de euros, después de que varias sentencias judiciales hayan for-

zado a los bancos a devolver pagos a su filial Lena. El grupo inmobiliario prevé de esta forma cerrar acuerdos con más del 50% de la masa acreedora, con lo que podrá enfilarse la salida del concurso de acreedores. P4/LA LLAVE



Luis Nozalea preside Nozar.

Las cajas provocan un 'tsunami' en las grandes empresas

Reordenación de la cartera industrial

El terremoto financiero provocado por la reforma de las cajas de ahorros puede dar paso a un tsunami en el accionariado de grandes compañías como Iberdrola, Indra, NH, Telefónica, Sacyr o Repsol. Las cajas tendrán que vender participaciones industriales por necesidad. Y también deberán adaptar su cartera de participadas a las nuevas alianzas bancarias. Las cajas que antes eran socias en una empresa, están ahora en grupos financieros distintos. Deberán revisarse varios pactos parasociales empresariales. P3/LA LLAVE

■ **Bankia**
El grupo que lideran Caja Madrid y Bancaja participa en Indra, Iberdrola e Iberia

■ **Antiguo 'Banco Base'**
El grupo de Cajastur tiene fuerte presencia en energía, con EDP, HC, Enagás e Iberdrola

■ **Banca Cívica**
La alianza de las cajas de Navarra, Burgos, Canarias y Cajasol está en SOS y Tubacex

■ **La alianza vasca**
BBK se refuerza como segundo accionista de Iberdrola, donde sigue la pugna accionarial

■ **Mare Nostrum**
Caja Murcia, integrante de este grupo financiero, es socia de Kutxa en NH Hoteles.

MARSH

Especialista en Consultoría de Riesgos para Proyectos de Financiación Estructurada

www.marsh.es

GALICIA

“El modelo que se sigue en Ourense hace daño al sector”

ENTREVISTA BENIGNO AMOR Secretario tesorero de la Agrupación Termal/ Aboga por un termalismo de calidad, ligado a la salud, y la internacionalización.

Silvia Pena. Santiago

Benigno Amor Barreiro es el gerente de la Asociación de Balnearios de Galicia y el secretario tesorero de la Agrupación Empresarial Innovadora Termal de Galicia (Aeitegal) que este mes cumple un año como clúster del sector.

¿Cuál es el balance del primer año de Aeitegal?

Estamos todavía naciendo. Planteamos Aeitegal como un proyecto que ha de obtener resultados a medio plazo; pero es un gran paso haber creado una estructura organizativa donde estamos todas las empresas del sector juntas. La finalidad es que las empresas ganen competitividad y se amplifique el rol de los balnearios como dinamizadores socioeconómicos en las comarcas en las que se encuentran. Entre las asignaturas pendientes del termalismo todavía está la internacionalización. La mayor parte de la clientela que llega a los balnearios gallegos es nacional. La salida hacia mercados de Europa occidental es una mira a medio largo plazo.

¿Qué cifras aporta el sector?

El sector de aguas minerales gallego ingresó 130 millones de euros en 2009 y generó 1.700 puestos de trabajo directos. En el total de actividades relacionadas podemos hablar de 600 millones de euros y 5.000 empleos directos, con todas las empresas vinculadas al termalismo. No nos planteamos objetivos de facturación y empleo a corto plazo, pero sí una serie de metas como la de seguir manteniendo el liderazgo entendido en un sentido más amplio, que Galicia siga vista como la comunidad de referencia en balnearios, talasos y aguas envasadas minerales naturales y que las empresas que trabajan en el sector tengan presencia fuera gracias a este paraguas. Dar una nueva imagen de Galicia con establecimientos sostenibles interesados en que el recurso no se agote para crear riqueza, empleo, mejorar la calidad de vida de los trabajadores, empresas y usuarios. Hay un gran potencial de crecimiento por la vía sanitaria dando una imagen moderna de Galicia.

¿Cuál será la estrategia para salir al exterior?

Estamos trabajando para intentar llegar a Alemania, que



Benigno Amor, secretario y tesorero del clúster termal gallego./M.M.

Un país de playas abiertas todo el año

Galicia ocupa el primer lugar del Estado en cuanto a balnearios, puesto que mantiene en relación con la calidad de los centros de talasoterapia, aunque el número de sitios en la quinta posición a nivel nacional. Las aguas envasadas de la comunidad representan el 7% del total de España. Benigno Amor sostiene que ya no se trata de un turismo estacional sino que “es como tener 21 playas abiertas todo el año”. Los niveles de ocupación durante el año rondan el 70%, una cifra a la que contribuye, según destaca, la variada oferta de precios de los establecimientos, que va desde los 50 euros por noche hasta los 170. Entre las fortalezas, subraya el valor del agua mineral medicinal cuyos efectos “son inmediatos”. También valora el cambio de dinámica de los usuarios que apuestan por la prevención y no sólo por la curación, como venía pasando tradicionalmente. Amor cree que la llegada del AVE a la comunidad y la regularidad en los vuelos de los aeropuertos gallegos serán beneficiosos para el sector.

Aeitegal nació sobre la cadena de valor del termalismo e integra a 62 asociados

Tiene en marcha seis proyectos, enfocados a la comunicación y la formación

es un país con una gran cultura termal, ya que el 11,5% es cliente habitual de balnearios, frente al 2,5% en España. Tienen no solo tradición, sino también cultura termal y, sin embargo, solo conocen España como destino de sol y playa. Es importante poder desarrollar un proyecto contando con mayoristas y socios en los países de destino, con la implicación de la Administración. También apostaremos por acercarnos a los mercados de Europa occidental, donde las prestaciones sanitarias en balnearios entran en el régimen

de la Seguridad Social, como Italia y Francia.

¿Por qué los spa están fuera de la asociación?

Los talasos y balnearios se encuentran donde están los recursos. No es agua del grifo como la de los spa, sino mineral medicinal o marina en el caso de los talasos. Algunos de estos centros hacen competencia desleal utilizando términos exclusivos del termalismo. Creo que en Galicia debemos apostar por un turismo no de masas, sino de calidad. Un cliente que va a los sitios conociendo a lo que va, de cara a alcanzar una buena calidad de vida, lo que puede contribuir a bajar el gasto sanitario tanto de tratamientos como farmacéuticos, un aspecto sobre el que casi no hay estudios aunque sería una línea de investigación interesante.

¿Cuáles son las fortalezas y debilidades del termalismo?

Entre las fortalezas citaría una oferta de calidad y consolidada, con buenas instalaciones, profesionales cualificados y con ideas claras sobre los retos de futuro de Galicia. Otra de las ventajas es la de estar dotados de una normativa propia que regula los ámbitos minero, sanitario y turístico dentro de los balnearios. Entre las debilidades, la falta de tradición cultural termal. Queremos que deje de ser una moda y sea una costumbre como en otros países. También está el tema de la competencia desleal, que se emplee mal la palabra balneario o se haga un uso indebido de las aguas minerales en lugares que no cumplen la normativa. En este sentido creo que el modelo que se sigue en la ciudad de Ourense hace daño al sector. Se puede emplear un modelo diferente al nuestro como algo diferencial, pero no se puede transformar el modelo. Hay una normativa para cumplir o corremos el riesgo de que la confianza del consumidor decaiga.

¿El sector termal gallego es innovador?

Todavía queda trabajo en el ámbito de la innovación sobre la base de la tradición. Innovar no es aplicar tratamientos de chocolate. Nuestro valor es el agua mineral medicinal y sobre todo su capacidad para mejorar la calidad de vida de la gente. Entendido como un producto turístico pero sanitario también.

OPINIÓN

Teresa Mariño

La empresa gallega y su potencial en el MAB

El Mercado Alternativo Bursátil (MAB) para empresas en expansión ha cerrado su segundo año de funcionamiento en 2010. Este mercado se consolida como alternativa de financiación para empresas de menor tamaño, además de aumentar la notoriedad de la compañía, tener una valoración permanente o dar liquidez a sus accionistas. La Administración gallega, a través del Igape, ha sido pionera en crear mecanismos de financiación para potenciar la entrada del tejido empresarial regional en el MAB. Acciones que han situado a las empresas gallegas en una cuota del 23%, representadas por Altia, Commcenter y EuroEspes.

El estudio presentado recientemente sobre la potencialidad del MAB en Galicia, que analizó a 200 empresas gallegas, muestra que el 60,5% de las encuestadas, manifiestan conocer el MAB. Este dato es relevante puesto que indica que ha existido un alto grado de difusión y concienciación del MAB en Galicia. Sin embargo, si se profundiza en determinados aspectos, como saber las normas de contratación y costes de entrada, su conocimiento es escaso.

El análisis de los motivos más importantes que llevarían a las empresas gallegas a cotizar en el MAB se clasifican por este orden: (1) como fuente de financiación del crecimiento de la empresa; (2) superar posibles restricciones de acceso a la financiación bancaria, (3) diversificar el riesgo, y (4) asegurar la supervivencia del negocio. Por otro lado, los motivos menos relevantes para las empresas son: (1) implantar gobierno corporativo, (2) resolver problemas en el proceso de sucesión y (3) profesionalizar la gestión. Estos resultados confirman que el MAB es visto como una fuente de financiación para el crecimiento y puede ayudar a corregir la dependencia de financiación tradicional.

Las principales barreras son, según su grado de importancia: (1) la pérdida del control de la sociedad, (2) la resistencia al cambio de los propietarios, (3) las turbulencias de los mercados bursátiles y los elevados costes de salida al MAB. Contrariamente, las barreras menos importantes son: (1) sistemas de control de gestión insuficientes, (2) la falta de personal interno especializado y (3) la resistencia al cambio de los directivos. De cara a futuro, el 5,5% de las empresas encuestadas considera como alternativa a corto plazo (próximos 2 años) la salida al MAB; mientras que a medio plazo (más de 2 años), un 10,5% de las encuestadas saldría a cotizar. 2011 seguirá siendo un año muy complicado por las dificultades de financiación y el contexto empresarial, pero deseamos que el MAB sea un instrumento para facilitar el cambio de gestión empresarial.

Doctora en Economía.

Carrís gestionará el hotel del Marineda

ABRIRÁ EN VERANO

Belén Rodríguez. Lugo

La cadena gallega Carrís Hoteles gestionará en régimen de alquiler el hotel Marineda de A Coruña, que se inaugurará, previsiblemente, en el mes de agosto en las instalaciones del centro comercial de A Coruña, que abre el jueves. Se trata de un hotel de cuatro estrellas de 7.900 metros cuadrados, que cuenta con un total de 113 habitaciones, cuatro de ellas suites.

Los responsables de Carrís Hoteles firmaron el viernes con los propietarios de este complejo la incorporación de

este nuevo hotel al conjunto actual, en el que cuatro están ya en funcionamiento (Lugo, Ferrol, Vigo y Sarria).

Las previsiones de la cadena son abrir durante el verano el de Marineda y el de Santiago; en octubre el de Oporto y en diciembre, el de Ourense, todos ellos en obras. De esta forma, serán ocho los establecimientos que estarán en marcha cuando finalice 2011, por lo que éste será un año importante para el grupo, ya que desde su fundación, en 2002, hasta diciembre pasado, tenía dos funcionando.