

El "Brexit" y la guerra comercial entre EE UU y China, los retos para la exportación gallega

Faro de Vigo

El director de Tesorería de Banco Santander advierte sobre el efecto divisa y apuesta por coberturas para despejar incertidumbres -"La salida de Reino Unido se está alargando demasiado", explica

Continuar con la vocación exportadora despejando incertidumbres y apostar por fortalecer el proceso de digitalización son las claves para la empresa gallega del futuro, que tiene ante sí unos retos marcados por la incierta resolución del Brexit y el recrudecimiento de la guerra comercial entre China y Estados Unidos. Estas fueron las principales conclusiones del Foro de Empresas organizado por Banco Santander y FARO DE VIGO, en el que los ponentes pusieron de manifiesto los vaivenes actuales de la economía e hicieron recomendaciones para poder "exportar con tranquilidad".

La apuesta por el mundo digital, clave para llegar a un mayor número de mercados

Faro de Vigo

"Uno de cada tres euros de riqueza en el país ya viene del exterior", señala el responsable de Negocio Internacional de Banco Santander

La apuesta por aumentar la digitalización en el tejido empresarial es vital para llegar a nuevos mercados. El nexo entre internacionalización y tecnología es una de las patas claves para las firmas con vo-

Las marcas de Volkswagen lanzarán 20 modelos de coches eléctricos en España en dos años

El País

El grupo reclama ayuda a la Administración para puntos de recarga y para la reconversión del sector

Las diferentes marcas de Grupo Volkswagen lanzarán en los dos próximos años un total de veinte coches eléctricos en España, además de otros 15 modelos con versiones híbridas.

Hoy en el boletín

El "Brexit" y la guerra comercial entre EE UU y China, los retos para la exportación gallega.....(Pág. 2 y 3)

La apuesta por el mundo digital, clave para llegar a un mayor número de mercados(Pág. 3 y 4)

Las marcas de Volkswagen lanzarán 20 modelos de coches eléctricos en España en dos años(Pág. 4 y 5)

Galicia afronta ya el ocaso de la industria del carbón(Pág. 5 y 6)

La plantilla de Poligal exige a Industria una respuesta sobre las promesas realizadas el pasado marzo(Pág. 6 y 7)

Robots software en Galicia (Pág. 7)

La empresa familiar prevé un aumento de ventas e inversión(Pág. 7 y 8)

El "Brexit" y la guerra comercial entre EE UU y China, los retos para la exportación gallega

Faro de Vigo

El director de Tesorería de Banco Santander advierte sobre el efecto divisa y apuesta por coberturas para despejar incertidumbres -"La salida de Reino Unido se está alargando demasiado", explica

Continuar con la vocación exportadora despejando incertidumbres y apostar por fortalecer el proceso de digitalización son las claves para la empresa gallega del futuro, que tiene ante sí unos retos marcados por la incierta resolución del Brexit y el recrudecimiento de la guerra comercial entre China y Estados Unidos. Estas fueron las principales conclusiones del Foro de Empresas organizado por Banco Santander y FARO DE VIGO, en el que los ponentes pusieron de manifiesto los vaivenes actuales de la economía e hicieron recomendaciones para poder "exportar con tranquilidad".

Introducido por la Jefa de Economía del Decano de la prensa española, Lara Graña, el foro contó con las intervenciones de Borja Cuesta, director de C&CB Sales de la entidad, y Jaime Uscola, responsable de Negocio Internacional. Antes, la presentación corrió a cargo de la directora territorial de Banco Santander en Galicia, Charo G. Alonso. En su alocución la directiva hizo hincapié en la intención de la entidad de "ayudar a crecer" a las empresas de la comunidad. Así, manifestó el "compromiso con Galicia" del banco, del que recordó que cuenta con "la mayor red de especialistas" para las pymes y compañías y sobre el que destacó el "desarrollo de un modelo de negocio para el crecimiento de empresas". "Queremos ser el banco con el que queráis contar", explicó Alonso dirigiéndose a la nutrida audiencia que acudió al salón de actos del Círculo Financiero de Vigo.

Tras las presentaciones fue el turno para el director de C&CB Sales del banco, Borja Cuesta, cuya intervención se centró en dar un repaso al entorno macroeconómico. Ante un mercado globalizado, la coyuntura internacional es clave para el devenir de las firmas gallegas, sobre todo de aquellas que tienen a un buen número de clientes en el extranjero y que se ven afectados por el cambio de divisas, las políticas comerciales agresivas de algunos países o la incertidumbre que arrojan otros, sobre todo en el caso de Reino Unido y su desconexión de la Unión Europea.

El experto inició la ponencia haciendo una valoración sobre los datos de crecimiento de las principales potencias, justo un día después de que la Comisión Europea (CE) rebajase una décima sus previsiones durante 2019 hasta el 1,2% del producto interior bruto (PIB), y en el conjunto de la UE, hasta el 1,4%. "Leemos constantemente que la eurozona no va bien, pero la realidad es que sigue creciendo", recordó Cuesta.

Desde Bruselas se espera un mayor crecimiento del PIB para 2020 y el directivo del Banco Santander comentó que "la foto" que se presentó el año pasado "se ha pospuesto un año". Cuesta explicó que tras la fuerte crisis los bancos centrales "emergieron como actores principales" y ganaron un mayor peso "al implementar políticas monetarias tremendamente expansivas a través de la emisión de dinero". "Así, el peso de los bancos centrales en EE UU y la Eurozona es del 20 y el 40 por ciento del PIB, que es una auténtica barbaridad", indicó.

El responsable de C&CB Sales aclaró que "lo que haría falta es una consolidación de los datos económicos" para, de esta forma, "meter estímulos y empezar a normalizar la política monetaria".

Inquietudes

Además de las previsiones de crecimiento, otro de los temas principales de la primera intervención fueron las "inquietudes adicionales" relacionados con la política, especialmente en la eurozona. "Antes estaba el tema de Italia, que continúa en una situación económica delicada, pero evidentemente lo que más peso ha cogido es el famoso Brexit, que se está alargando demasiado en el tiempo", aseguró Borja Cuesta.



Ayer mismo la primera ministra británica, Theresa May, compareció en la Cámara de los Comunes y afirmó que todavía está tratando de llegar a un consenso con la oposición laborista que propicie la aprobación en el Parlamento del acuerdo de salida. Todo ello entre las crecientes presiones de los miembros de su propio partido para que dimita. "Realmente no hay un acuerdo claro. Es aplazar más la incertidumbre y eso para la economía no es bueno", alertó el experto de Banco Santander, que también recalcó que "el impacto económico real de esta situación se desconoce".

Junto a la situación de las islas, el otro potencial escollo se encuentra en la guerra comercial que mantienen EE UU y China. Pese a que el propio Donald Trump informó ayer que el jefe negociador del país asiático está en suelo estadounidense para buscar un "acuerdo", Borja Cuesta opinó que la situación "puede provocar consecuencias en la parte de comercio internacional y divisas, ya que son las dos principales economías a nivel de exportación".

Divisas

Sobre este tema, el director de Tesorería del banco recordó "la importancia de la gestión riesgo-divisa", ya que "tiene la capacidad de tener un impacto brutal en espacios de tiempo reducidos" para las firmas que se dedican a la exportación. "Con la crisis las empresas españolas se internacionalizaron cada vez más, con lo que aumentaron sus importaciones y exportaciones, con un crecimiento en el impacto de la divisa", resumió Borja Cuesta, que recomendó las coberturas para despejar incertidumbres.

La apuesta por el mundo digital, clave para llegar a un mayor número de mercados

Faro de Vigo

"Uno de cada tres euros de riqueza en el país ya viene del exterior", señala el responsable de Negocio Internacional de Banco Santander

La apuesta por aumentar la digitalización en el tejido empresarial es vital para llegar a nuevos mercados. El nexo entre internacionalización y tecnología es una de las patas claves para las firmas con vocación exportadora. "Cuanto más acceso tengo a la información, más internacional soy", explicó ayer Jaime Uscola, responsable de Negocio Internacional de la entidad, que centró su ponencia en el Círculo Financiero sobre el negocio en el exterior y las posibilidades de mejorar en los próximos años.

Uscola comenzó su exposición remarcando el fuerte carácter exportador de las empresas gallegas. Y es que pese a los descensos en las ventas en el exterior del 4,2% y el 12,8% registrados en los pasados noviembre y diciembre, respectivamente, y al inicio tibio de este año (se desplomaron un 26,2% en enero por el descenso del textil y la automoción), "la comunidad representa el 8% de las exportaciones de España, con casi 23.000 millones a lo largo de 2018, un año récord", concretó el directivo.

Para intentar mejorar todavía más esas cifras, Uscola apuntó a aprovechar las "nuevas oportunidades" que tienen ante sí las empresas "desde un punto de vista más tecnológico y sencillo". "Uno de cada tres euros que se genera de riqueza en el país ya viene del exterior. La buena noticia es que la composición en nuestros balances todavía no está totalmente internacionalizada", apuntó el directivo en relación a las posibilidades de cara a los próximos años.

Para el responsable de Negocio Internacional de la entidad la "democratización de la información" supone un trampolín para "llegar al 99,4% de la población" que está fuera de España, sobre todo teniendo en cuenta que el 53% tiene acceso a internet y "el 25% realiza e-commerce". Junto a estos datos, el experto también especificó que el 75% de las pymes cuentan con una página web propia, el 21% tienen presencia en redes sociales y el 19% ya venden online.



Sin embargo, Jaime Uscola es consciente de las dificultades que supone salir a vender en el extranjero. "Por ejemplo, una de las principales barreras que ha existido es el generar un proyecto dentro de la empresa para empezar a exportar", comentó el experto, ya que crear un departamento así en una pyme "exige mucho músculo financiero". Junto a ello, otro de los principales retos está en el acceso a esos nuevos mercados y nuevos clientes, además del establecimiento en el exterior.

Para ayudar en estas tareas Uscola presentó la herramienta digital Santander Trade, un portal web con el que una empresa se puede crear un perfil de negocio, exponer sus servicios o productores y buscar potenciales clientes. "El primer contacto se puede tener a través del portal; muchas veces pecamos de trasladar información cuando lo más relevante es lo que necesitan y buscan las empresas", indicó. Con ello, desde la entidad aspiran a ayudar al inicio de la actividad y a conocer los marcos laborales, fiscales, legales o el clima empresarial del país al que se quiere vender.

El directivo también habló de otras "soluciones digitales", como puede ser el servicio One Pay, para transferencias internacionales al instante, o we.trade una plataforma de blockchain con la que el banco busca "simplificar operaciones financieras".

Tras las intervenciones de Jaime Uscola y Borja Cuesta, con sus respectivas rondas de preguntas, el foro finalizó con la despedida a cargo del director de Productos de Santander España, Asier González Linaza, que quiso "agradecer la confianza" depositada por las empresas "cada día". "Vosotros sois el motor del país y de Galicia", ensalzó el directivo, que también recordó que la entidad ha invertido 1.300 millones al año en innovaciones como la robótica, el blockchain, herramientas TIC? "Estamos orgullosos de poner nuestras capacidades a vuestro servicio", resumió dirigiéndose a la audiencia del foro, al que asistieron más de 180 personas.

Las marcas de Volkswagen lanzarán 20 modelos de coches eléctricos en España en dos años

El País

El grupo reclama ayuda a la Administración para puntos de recarga y para la reconversión del sector

Las diferentes marcas de Grupo Volkswagen lanzarán en los dos próximos años un total de veinte coches eléctricos en España, además de otros 15 modelos con versiones híbridas. Los planes, anunciados este miércoles por el máximo responsable del consorcio alemán en España, Luca de Meo, van en línea con la estrategia de electrificación en la que está implicado globalmente el grupo, cuya estrategia pasa por lanzar 70 modelos eléctricos hasta 2028 y producir 22 millones de unidades hasta entonces.

Volkswagen prevé invertir hasta 30.000 millones de euros en la electrificación de su catálogo de vehículos en los próximos cinco años para tener lista esa ofensiva, con el objetivo de ser una empresa neutra en emisiones de dióxido de carbono en 2050. De Meo ha aprovechado el anuncio con motivo de la celebración del salón Automobile Barcelona para lanzar una andanada a la Administración, a la que ha reclamado un mayor esfuerzo para que esté preparada la red de recarga necesaria en los próximos años. "Ahora necesitamos una red de infraestructura de recarga suficiente, apoyo multisectorial y el respaldo firme de la Administración", ha dicho durante un acto organizado por la filial española de Volkswagen.

De Meo también ha dedicado parte de su intervención a los retos que debe afrontar la industria española del automóvil en los próximos años para adaptarse a las nuevas tendencias de la automoción. El principal, ha señalado, será el del desarrollo del software, que supondrá el 50% del valor del coche.



El también consejero delegado de Seat ha defendido que la industria del automóvil "tiene que hacer equipo" para afrontar los retos que se avecinan y ha demandado ayuda a las administraciones, al considerar que trata de "un reto de país". Se refería especialmente a trabajar para preparar las fábricas españolas, de forma que puedan asumir asignación de vehículos "en la segunda oleada" que planteen las marcas.

El responsable de producción de Volkswagen, Oliver Blume, ha asegurado que el consorcio alemán tiene intención de fabricar vehículos eléctricos en España. En la planta de Seat en Martorell ya está prevista la fabricación de algunos modelos, pero Blume ha incluido en ese paquete a las instalaciones de Pamplona.

El anuncio de Volkswagen en España ha coincidido con el inicio de las preventas en Alemania del modelo ID de la marca, base de su gama de eléctricos.

Galicia afronta ya el ocaso de la industria del carbón

La Voz de Galicia

Esta es justamente la tendencia que pretende implantar el Ministerio para la Transición Ecológica: que desaparezca el carbón (y también las nucleares), y que permanezcan los ciclos de gas como respaldo de las renovables.

El gas encarece el mercado

El medio ambiente está ganando con este cambio de tendencia, pero los consumidores, de momento, no tanto, porque el gas está encareciendo el mercado mayorista de electricidad, ese que determina en torno a un tercio de la factura de la luz. Según datos del grupo Ase, que asesora a empresas para ahorrar energía, el precio medio de abril sumó 50,41 euros el megavatio hora. Está un 3,26 % por encima del de marzo, un 18 % del de hace un año y un 38,3 % del de la media de los últimos cinco años de su serie (36,45 euros).

Fuentes de Endesa explicaron que efectivamente resulta ya más barato producir con gas que con carbón, aunque añadieron que se trata de una situación coyuntural. Recordaron que la primavera es una época en la que tradicionalmente desciende la producción con mineral -aunque no tanto- porque suelen abundar las renovables y baja la demanda.

La central de carbón de As Pontes -una de las cinco que continuarán operando más allá del 2020- no tiene previsto producir esta semana, pero sí la de ciclo combinado, ubicada en el mismo municipio pontés. Lo mismo pasará con las instalaciones de Naturgy -la de gas está situada en el concello coruñés de Arteixo, a poca distancia de la de carbón de Cerceda-.

Fuentes de Naturgy detallaron que la planta de hulla -es una de las que cerrará dentro de un año- acumula 470 horas de funcionamiento durante este 2019, mientras que la de Arteixo, 750.

Un sobrecoste de siete euros

La compañía aclaró que ambas tecnologías están sujetas a la compra de derechos de CO2. Pero la emisión de un grupo convencional de carbón es aproximadamente de una tonelada por megavatio hora, mientras que el de un ciclo combinado es de 0,35, de modo que el efecto de la subida de los precios del dióxido de carbono es mucho mayor en el primero que en el segundo. Así, la revalorización de los derechos de emisión tiene un impacto en el coste de generación con carbón de siete euros más por megavatio hora, y para una central de gas, 2,5. Además, a diferencia de la hulla, un ciclo de gas arranca casi al instante y es más flexible para producir horas o días.

La mano de los especuladores, detrás de la subida abrupta de los derechos



El precio de los derechos de emisión se fijan en un mercado de ámbito europeo. La empresa española Sencoco opera en él como intermediario de empresas que compran y venden títulos de CO2. En opinión de su director, Ismael Romeo, la subida abrupta de las cotizaciones no es normal, ni tampoco buena para el mercado, porque puede generar una burbuja que puede estallar en cualquier momento y provocar un desplome igual de abrupto de los derechos de emisión. Romeo atribuye el alza de los precios a la intervención de los especuladores y no le extrañaría que el Banco Central de Derechos de Emisión se viese obligado a intervenir para calmar el mercado. La Comisión Europea preveía un alza paulatina de los precios, pero deberían estar en 15 euros, no es 25, subraya.

La plantilla de Poligal exige a Industria una respuesta sobre las promesas realizadas el pasado marzo

Diario de Ferrol

El Ministerio se había comprometido a mediar con el Grupo Peralada para intentar paralizar el ERE extintivo

Una representación de la plantilla despedida de la factoría de Poligal de A Gándara, Narón, se manifestó ayer frente a la sede de la delegación del Gobierno en A Coruña mientras que, en el interior, el comité de empresa se reunía con el titular del organismo, Javier Losada.

La representación de los trabajadores exigió una respuesta a las promesas recibidas por parte del Ministerio de Industria tras su encuentro con el director general de la cartera, Galo Gutiérrez, que se comprometió a entrar en contacto con el grupo Peralada –dueño de la empresa– para tratar de paralizar el ERE, que ya se encuentra en fase de negociación.

Así, los portavoces de la plantilla criticaron el silencio de Industria respecto a su diálogo con la firma catalana –que asumen que fue infructuosa–, así como la lentitud de la Xunta y el Igape en un momento tan crítico.

Nuevas promesas

Tras el encuentro con Losada, el presidente del comité de empresa, Rafael Souto, señaló que “el delegado del Gobierno en Galicia se ha comprometido a contactar con el director general de Industria, para conocer qué gestiones está realizando su departamento en este conflicto”.

Del mismo modo, Souto hizo un llamamiento a la Xunta “para que redoble sus esfuerzos y para que el interés mostrado por los inversores se transforme en una alternativa real y viable de cara al futuro”. Tal y como ya habían apuntado el pasado 1 de mayo, al menos dos entidades estarían contemplando tomar las riendas de Poligal, solicitando información adicional para ver si resulta viable y rentable en el marco de sus propias operaciones.

Por otra parte, el representante de los trabajadores e integrante del comité de empresa, Bernardo Cabezal (CIG), afirmó tras la reunión que “a planta de Narón é viable, pero Poligal está apostando polas outras fábricas que ten en Portugal e Polonia, nas que fixo inversións millonarias nos últimos anos, mentres deslocalizaba a produción e incumpría o compromiso de invertir cinco millóns de euros”. Del mismo modo, Cabezal apuntó que el grupo matriz, mediante este proceso, “trata de xustificarse o peche e levar a produción fora”.

Pérdidas millonarias

Uno de los argumentos esgrimidos por Peralada para el cierre de la factoría naronesa son las pérdidas de cerca de once millones de euros desde el año 2012 –5,5 en los dos últimos ejercicios–.



A este respecto, el representante de la CIG afirmó que estas “non son o motivo do peche, xa que sobre o 70% destas son con outras plantas do grupo que, a su vez, teñen pendente abonarle á fábrica de Narón cuantías por un valor de casi oito millóns de euros”. La representación exigió, además, una mayor velocidad al Igape dado que, “canto máis atrásase, máis complicado será atopar unha saída”, afirmaron.

Robots software en Galicia

Atlántico

Digital Impact, fundada pro los empresarios gallegos Javier Maciñeirás e Iván Prieto, inicia sus actividades en Galicia desde su nueva sede en Vigo para ofrecer a las empresas acelerar su transformación digital. Ayer se presentaron en el Círculo de Empresarios

La empresa familiar prevé un aumento de ventas e inversión

Atlántico

Pese al tono optimista empeoran su opinión casi un punto sobre la situación económica actual

Las empresas familiares empeoran en casi un punto su visión sobre la situación económica actual y solo un 19% prevé aumentar su plantilla, si bien un 71% tiene previsto aumentar su cifra de ventas y un 67% contempla aumentar su inversión en España en el ejercicio actual. Así se desprende de un informe elaborado por el Instituto de la Empresa Familiar (IEF), que muestra una calificación de 5,64 puntos sobre la situación económica actual, por debajo de los 6,39 enteros que le otorgaban las empresas españolas el año pasado.

Un 55% de las empresas familiares cree que el crecimiento a corto y medio plazo de la economía española será "frágil" y sin creación neta de empleo, frente al 2% del año pasado, mientras que un 45% contempla un aumento "moderado" de la actividad con una limitada creación neta de empleo (el año pasado era el 85%). De esta forma, las empresas familiares descartan un aumento rápido de la economía con una intensa creación neta de empleo, a diferencia del año pasado, cuando lo pensaban un 13% de ellas.

El presidente del IEF, Francisco J. Riberas, ha explicado en declaraciones a los periodistas que los últimos datos reflejan una "cierta desaceleración" que por ahora "no es grave", si bien ha advertido de que los movimientos de los mercados financieros pueden estar anticipando un cambio de ciclo que, en todo caso, espera que no sea análogo al de la última crisis.

Riberas ha indicado que la economía tiene ciclos y, tras varios años de crecimiento, es "muy posible" que la economía entre en una etapa de menor crecimiento. "La encuesta refleja el sentir de todos, posiblemente con algo más de pesimismo por este panorama incierto", ha explicado.

Endeudamiento

A este respecto, ha incidido en la necesidad de que España haga "los deberes" respecto al endeudamiento público y el déficit público, precisamente cuando Bruselas ha augurado un déficit del 2,3% del PIB este año y del 2% el próximo, frente a las previsiones del 2% y el 1,1%, respectivamente, realizadas por el Gobierno. "Por prudencia es el momento para ajustar", ha remarcado. En cualquier caso, la encuesta del IEF muestra que un 71% de las compañías familiares prevé un aumento de la cifra de ventas, lo que supone un porcentaje similar al del año pasado (67%); frente a un 5% que augura una reducción y un 24% que espera unas ventas similares a las de 2018.



En materia de empleo, un 57% de las empresas familiares espera mantener los niveles de empleos actuales en España en los próximos doce meses, en tanto que un 10% cree que reducirá la plantilla. El año pasado estos porcentajes eran del 42% y el 13%, respectivamente.

En cambio, un 19% de las empresas encuestadas tiene previsto incrementar su plantilla, muy por debajo del 37% que lo esperaba hacer el año pasado. Un 14% cree que la plantilla oscilará dependiendo de la demanda (EREs temporales).

Respecto a la inversión, un 67% tiene previsto aumentarla en España a lo largo del ejercicio, frente al 63% que esperaba hacerlo el año pasado, mientras que un 33% no contempla elevar su inversión, frente al 37% de 2018.

Internacionalización

En lo que respecta al grado de internacionalización de las empresas, un 72% presenta producción en el exterior, (4 puntos más), mientras que un 19% afirma tener presencia comercial en el exterior (4 puntos más). Por el contrario, un 7% asegura tener ventas al exterior y ya solo un 2% afirma no tener ningún grado de internacionalización.

Dentro del modelo de visión de Estado y largo plazo, las empresas familiares marcan por importancia el pacto de educación y formación, el de modelo territorial, el referido a la simplificación fiscal y administrativa y el de las pensiones.

Respecto a la implicación de las empresa en la formación de los jóvenes, un 33% cree que debe tener una participación directa con formación de profesores; un 26% las limita a las prácticas; un 24% a la participación en los planes de estudio y un 17% a colaborar en la orientación profesional.

El informe también refleja que las empresas familiares opinan que el legado político más importante que podría dejar un Gobierno es la estabilidad política e institucional (45%), un buen nivel de educación y cualificación profesional (43%) y simplificación administrativa (12%). Por último, valoran como principales éxitos económicos de los últimos 40 años la entrada en la UE (44%), la apertura exterior (24%), la mejora de la competitividad (20%) y las infraestructuras (12%).



















