

As empresas galegas pagan en Galicia o imposto de sociedades, contratan aquí, contribúen ao desenvolvo socio-económico das zonas onde actúan e dan emprego e formación aos profesionais saídos das universidades galegas, lembran dende ACIGA

- 07 de xullo de 2014

Só o 24% da contratación pública recaeu en empresas galegas nos últimos cinco anos

A Asociación de Consultoras e Enxeñerías de Galicia advirte de que urxen licitacións máis pequenas e pregos razoables, ademáis de que a contratación céntrase dende 2010 case exclusivamente nas empresas foráneas. Por iso solicitarán entrevistas co Ministerio de Fomento, a vicepresidencia da Xunta e a Consellería de Medio Ambiente.

ACIGA celebrou unha reunión de traballo na Coruña para falar das principais demandas e problemas que sofren as empresas galegas do sector, porque nos últimos cinco anos, tomando do 2014 o primeiro semestre, as consultoras de enxeñería galegas só obtiveron o 24% da “xa escasa” contratación pública, **e o 76% restante recaeu en só catro ou cinco empresas:** *“Mentres en 2010 o peso das empresas galegas tiña aínda maior valor que as foráneas, a partir dese ano a contratación centrouse case exclusivamente nas foráneas, co significativo esborralle de 2013, onde as nosas empresas non pasaron do 6% da contratación nese exercicio”.*

O problema dos grandes concursos

ACIGA explica que o principal problema está nos “*concursos grandes e únicos*” que xeran as Administracións estatal e autonómica, por exemplo: **redacción de proxectos hidráulicos para toda unha provincia ou contrato para a dirección de obra das actuacións de Confederación Hidrolóxica Miño-Sil en dúas provincias**, ou o seguimento ambiental, por lotes dispersos por todo o territorio nacional, das obras de construción de Adif. *“Só redáctase un prego e só valórase un contrato; non identifica que proxectos quere desenvolver; pide un exceso de condicións técnicas e esixe contratos por valor similar nos últimos tres anos, os da crise, que só as grandes poden acadar; e anula a competencia de mercado”*, segundo detalla a entidade empresarial, que demanda, xa que logo, *“proxectos e contratos máis reais e razoables”.*

Preparar concursos de estudos e proxectos a escala presenta, segundo ACIGA, as seguintes vantaxes: incrementa a competencia entre empresas (mellores ofertas técnicas) e permite rebaixas aos custos, traballar os proxectos con suficiente entrega e dedicación como para asegurar un bo resultado, favorecer o control real das obras, construír infraestruturas e dotacións con maior vida útil, manter o Know-how e o tecido social que o sustenta, achegar ao sistema produtivo unha rede de traballadores e participar no crecemento de Galicia.

Internacionalización e encomendas de xestión

ACIGA -**suma uns 220 empregados e alcanza cunha facturación de 15 millóns de euros** e asociados non eparticipados por entidades financeiras, comerciais nin empresas fabricantes ou construtoras, o que asegura unha xestión obxectiva- chama a atención, igualmente, sobre o feito de que as firmas están facendo un *“significativo esforzo de internacionalización, con bos resultados, e con todo están perdendo a carga de traballo en Galicia, algo que raia no absurdo”*. A entidade insiste en que as empresas galegas pagan en Galicia o imposto de sociedades, contratan aquí, contribúen ao desenvolvo socio-económico das zonas onde actúan e dan emprego e formación aos profesionais saídos das universidades galegas. *“E aínda por riba as nosas intervencións están apoiadas nun exhaustivo coñecemento do territorio e das condicións ambientais e xeotécnicas, dada a experiencia de toda unha vida traballando na contorna onde nacemos ou nos establecemos”*.

Tamén critican as cada vez máis frecuentes encomendas de xestión que as Administracións fan a empresas públicas, o que supón unha auténtica **competencia desleal porque sen publicidade e sen concurso poden encargar directamente un estudo ou un proxecto ou un traballo**. As consecuencias: perda total do ciclo produtivo e da base de coñecemento adquirido, porque se rompe o círculo entre poboación, territorio, educación, universidade, profesionais, traballadores e empresa-crecemento e fiscalidad-progreso.



Santiago Gómez se ayudó de gestos en su juicio para explicar la confrontación con su hermano. MÓNICA IRAGO

El hombre que mató a su hermano de un tiro: «No quería apretar el gatillo»

Santiago Gómez aseguró que disparó movido por el pánico

LÓPEZ PENIDE
PONTEVEDRA / LA VOZ

Pasaban de las nueve de la noche del 19 de septiembre del 2012 cuando Santiago Gómez Lorenzo descerrajó un tiro con una escopeta de caza a su hermano Alfonso que le seccionó la arteria femoral. Minutos después este falleció desangrado en brazos de su viuda. La muerte de Alfonso fue el colofón a una relación tormentosa entre ambos hermanos. Unos encontronazos que comenzaron, según puso de manifiesto ayer el acusado, cuando su sobrina se personó un día de madrugada en su vivienda diciéndole que su padre iba a matar a su mujer. Santiago manifestó, ante la atenta mirada de un jurado popular, que, pese a todos los en-

contronazos, aún quería a su hermano —«¿Usted qué piensa, qué no tengo corazón?», le espetó a la acusación particular cuando le interrogó al respecto— y que era un sentimiento mutuo.

Ayer, en la Audiencia de Pontevedra, aseguró que «no quería apretar el gatillo por nada del mundo». Relató que aquella noche, Alfonso, como ya había hecho en el pasado, le amenazó con degollarle, por lo que se desplazó hasta su vivienda para pedir que intercediera la madre de ambos. Fue entonces cuando, siempre según su relato, se produjo un segundo incidente en el transcurso del cual empleó un aerosol de defensa personal que obligó al fallecido a introducirse en su vivienda para lavarse el rostro.

Santiago regresó a su domici-

lio, donde se proveyó de una de sus armas de caza y de cartuchos. Instantes después se producía el fatal desenlace. El imputado reiteró hasta la saciedad que «le tenía pánico», así como que apuntó hacia el suelo, explicaciones que acompañó con gestos en los que sustituyó el arma de fuego por una de las muletas con las que se ayuda para caminar. «Lo único que pretendía era asustarlo», señaló antes de precisar que fue quien llamó a la Policía Nacional para confesar lo ocurrido y pedir que solicitasen una ambulancia.

«Vino con la idea de cortarme el cuello», añadió, antes de apuntar que esa misma noche pudo hablar con su madre para pedirle el perdón por lo ocurrido. Asimismo, se mostró contundente a la hora de negar, a preguntas

de la acusación particular, que hubiese podido destruir pruebas.

Su abogado, que instó a su absolución, dejó entrever en su escrito de defensa que la viuda pudo ocultar la navaja con la que el fallecido, supuestamente, había acometido a Santiago—este manifestó que solo pudo ver el filo de esta arma—. A este respecto, el vilagarciano no fue tan contundente con respecto a su cuñada, ya que se limitó a aseverar que únicamente la vio agachada, rebuscando entre la hierba.

Una navaja fue localizada por la policía al día siguiente oculta en un hueco del muro de la finca donde se consumó el crimen. La vista se reanudará hoy con el interrogatorio a la viuda del fallecido y la reproducción de la reconstrucción de lo ocurrido.

Para la viuda y los hijos del fallecido fue un asesinato «a sangre fría» y «calculado»

Santiago Gómez, que lleva recluido en la cárcel de A Lama desde el día siguiente a la muerte de su hermano, se enfrenta a una petición de diez años de prisión por homicidio que formalizó el fiscal jefe de Pontevedra. Juan Carlos Aladro, a la hora de explicar al jurado cómo se produjo el fallecimiento de Alfonso, apostó por un ejemplo didáctico —«así murió Paquirri»—, al tiempo que incidió en que la víctima no es la persona a la que se está juzgando.

El abogado que representa los intereses de la esposa y los hijos del fallecido solicita el doble de pena que el ministerio público al entender que se trata de un asesinato, o, alternativamente, 15 años por homicidio doloso. Este letrado sostuvo que el imputado actuó «a sangre fría» y de manera «calculada» cuando realizó «el disparo a bocajarro», así como manifestó que Alfonso «no va a poder conocer a su nieto porque lo mataron» y recordó que llevaba unido a su viuda desde que esta tenía 14 años —se casaron dos años después.

Además, considera que fue Santiago quien provocó a su hermano para «llevarlo a su terreno». En este sentido, defendió que fue el acusado quien se presentó en casa de la víctima gritando expresiones del tipo de «vou matar a ese» o «apártate, Charo, que ides os dous».

Tras escuchar estas afirmaciones, la defensa, que tachó de «muy improbable» que lo sucedido se volviese a repetir, apuntó que «parece que habláramos de universos paralelos».

Las consultoras gallegas de ingeniería solo recibieron el 24 % de los contratos públicos adjudicados desde el 2010

S. LORENZO
SANTIAGO / LA VOZ

El desplome que la crisis ha provocado en la inversión productiva penaliza en mayor medida a las empresas gallegas. La merma en el tamaño de la tarta a repartir en el caso de la adjudicación de obra pública ya perjudica a las constructoras que tienen su sede fiscal en Galicia, y que solo reciben el 52 % de los contratos. Pero la penalización es todavía mayor en el ámbito de la ingeniería. Según la Asociación de Consultoras e Ingenierías de Galicia (Aciga), las empresas gallegas del sector solo obtuvieron

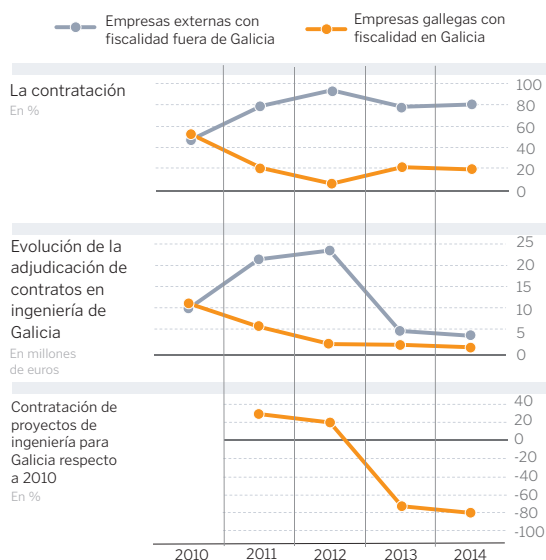
el 24 % de los contratos públicos adjudicados en ese ámbito desde el 2010 hasta finales del primer semestre de este año. Además, el 76 % restante recayó en un máximo de cinco firmas. Esto representa un vuelco en la distribución de contratos que se dio en el 2010, cuando el 52,6 % de las contrataciones públicas elevaron la carga de trabajo de consultoras domiciliadas en Galicia.

La asociación Aciga localiza el problema en los «concursos grandes y únicos», tanto de la Administración del Estado como de la Xunta. Explica que, por ejemplo, se sacan a concurso proyectos hidráulicos para toda una

provincia, contratos para la dirección de obra de la Confederación Hidrográfica Miño-Sil en dos provincias o el seguimiento ambiental de las obras del ADIF «por lotes dispersos por todo el territorio nacional». De este modo, solo se redacta un pliego y se valora un contrato, con un exceso de condiciones técnicas y de contratos similares que solo las grandes firmas pueden acreditar.

Ante esta situación, Aciga reclama licitaciones más pequeñas y «pliegos razonables». Es lo que trasladará en las reuniones que solicitará con Fomento, la Vicepresidencia de la Xunta y la Consellería de Medio Ambiente.

Contratación de obra pública en Galicia



Faltan documentos en el juicio de Añón contra FROB y NCG

SUSPENDIDO El juicio por la demanda interpuesta por Hierros Añón al FROB y NCG tras perder su participación en la entidad mediante una operación acordeón fue suspendido porque aún no fue remitida toda la documentación requerida. La justicia admitió a trámite en 2013 la denuncia, que trata de salvar 25 millones que el empresario aportó al capital de la entidad en 2011. **E.P.**



Nuevas oportunidades de inversión

REUNIÓN Tras su reciente viaje a Japón, el presidente Feijóo mantuvo una reunión con la empresa Everis, del grupo nipón NTT Data, para valorar nuevas oportunidades de inversión en Galicia. La firma, con sede en A Coruña, ya da 150 empleos en la comunidad. **ECC**

Solo el 24 % de la contratación pública va a consultoras de ingeniería gallegas

LICITACIONES Durante el último quinquenio, tomando de 2014 el primer semestre, las consultoras de ingeniería gallegas solo obtuvieron el 24 % de la “ya escasa” contratación pública. Además, el 76 % restante recayó en solo cuatro o cinco empresas. Al menos, esto es lo que denuncia la Asociación de Consultoras e Ingenierías de Galicia (Aciga), que analizó en A Coruña las princi-

pales demandas y problemas que sufren las compañías del sector. Una reunión en la que se adoptó la decisión de solicitar entrevistas con las principales Administraciones Públicas como el Ministerio de Fomento, la Vicepresidencia de la Xunta y la Consellería de Medio Ambiente. El principal problema, explica Aciga, está en los “concursos grandes y únicos” que generan las

administraciones estatal y autonómica, como por ejemplo, la redacción de proyectos hidráulicos para toda una provincia. Igualmente, llama la atención sobre el hecho de que las firmas están haciendo un “significativo esfuerzo de internacionalización, con buenos resultados”, y sin embargo están perdiendo la carga de trabajo en Galicia, “algo que raya en el absurdo”, concluye. **ECC**

BanESCO pagará menos por NCG debido a la revalorización de activos

Santiago. BanESCO pagará finalmente al Estado menos de los 1.003 millones de euros previstos, debido a que el grupo fruto de la fusión de las cajas gallegas traspasó activos al banco malo -Sareb- sobrevalorados. Tras la creación de Sareb, Novagalicia traspasó a la sociedad inmobiliaria miles de millones en activos tóxicos a un precio que posteriormente se ha revisado y se considera que era 182,7 millones de euros superior al que correspondía. Por eso, según informó Sareb a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, Novagalicia, ahora Abanca, tendrá que devolverle esa cantidad.

Fuentes de Sareb han explicado a Efe que esta diferencia se detectó tras un periodo de revisión de los activos traspasados, que fue inferior a los 36 meses que existían como plazo máximo. Para compensar esta diferencia, Novagalicia ha devuelto a Sareb 1.826 bonos por importe de esos 182,74 millones, que la sociedad inmobiliaria ha procedido a amortizar.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que cuando BanESCO se adjudicó en subasta Novagalicia con una oferta de 1.003 millones de euros a pagar a plazos hasta 2018, el FROB se comprometió a hacer frente a las reclamaciones de Sareb por los activos traspasados. Así que una vez terminado el trabajo de la sociedad de gestión de activos, Novagalicia ha entregado bonos por ese importe, pero haciendo uso de la garantía estatal de la que disfruta, su comprador ya no acabará pagando los 1.003 millones

inicialmente previstos.

Tampoco se puede decir que vaya a abonar 182,74 millones de euros porque desde el FROB han explicado a Efe que en las cuentas de Novagalicia ya se había destinado una provisión para hacer frente a esta posible reclamación. Pero lo que está claro es que si el fondo público pensaba ingresar 1.003 millones con la venta de Novagalicia, al final no lo logrará, lo que engorda aún más las pérdidas para el Estado, que ya superaban los 8.000 millones.

Por el momento, el comprador de Novagalicia ha pagado unos 400 millones, el 40 % de su oferta, y el siguiente abono, que no tendrá lugar hasta el 30 de junio de 2016, estaba previsto que fuera de 100 millones.

MULTICRÉDITO 48 HORAS. Por otra parte, cuando aún no se cumple un mes de su nacimiento, Abanca ya da sus primeros pasos con su primer producto en esta nueva etapa. Se trata de *Multicrédito 48 horas*: un crédito de hasta 50.000 euros dirigido a atender las necesidades de consumo de los particulares, que se abona, en caso de ser aprobado, en un plazo máximo de 48 horas.

Multicrédito 48 horas se concede a través de un préstamo personal bonificable o de una Tarjeta revolving Visa Clip (tarjeta de crédito que permite el pago aplazado mediante una cuota fija), en función del importe y preferencia del cliente. La cantidad varía entre los 3.000 y los 50.000 euros, a devolver en un plazo de seis a 96 meses. **EFE/ECC**

Cláusulas suelo: Ausbanc lleva a la UE los efectos de la declaración de nulidad

La decisión afectaría a unas 200.000 personas en Galicia // Cada familia paga una media de 10.000 € de más, estiman



Hermenegildo García, a la izquierda, y Jesús Garriga, de Ausbanc. Foto: R. Escuredo

FELIPE DE TORO
Santiago

La organización de usuarios de banca Ausbanc sigue la batalla contra las cláusulas suelo en las hipotecas, por las que cada familia gallega afectada paga una media de 10.000 euros de más, según sus cálculos.

Así, a instancias de un juzgado ourensano, llevará al Tribunal de Justicia europeo de Luxemburgo una cuestión prejudicial sobre los efectos de la declaración de nulidad de dichos acuerdos del Supremo, ante la “dualidad de criterios” de los tribunales españoles.

Son palabras del representante de Ausbanc en Galicia, el abogado Jesús Garriga, en una rueda de prensa en el hotel Compostela acompañado por Hermenegildo García, director de comunicación.

El 9 de mayo de 2013, recordó Garriga, la Sala Primera del Tribunal Supremo declaró la nulidad de la cláusula suelo que incluían en sus contratos BBVA, Caixa Galicia y Cajamar, añadiendo que los juzgados y tribunales españoles plantean una “dualidad de criterios” al respecto.

De este modo, mientras un grupo “mayoritario” –

en línea con los criterios de Ausbanc– entiende que los efectos de la declaración de nulidad deben retrotraerse a la fecha de perfeccionamiento del contrato, otro “minoritario” cree que esa retroactividad sólo se debe establecer o bien desde la sentencia que se dicte en el caso concreto o bien desde la sentencia del 9 de mayo de 2013 del Supremo.

La cuestión prejudicial, cuya repercusión alcanzará “a entre 150.000 y 200.000 gallegos”, indicó Garriga, “pretende que la UE se pronuncie sobre la interpretación de la cláusula suelo y si la cláusula debe devol-

verse de forma retroactiva o no”. “Creemos que vamos a tener éxito –añadió–, porque la UE siempre dijo que no se pueden moderar los efectos de una cláusula nula por abusiva”.

El delegado de Ausbanc en Galicia anunció que el Supremo se pronunciará el 10 de julio sobre una demanda individual en relación a la nulidad de las cláusulas suelo de la que debe salir su posición definitiva sobre la retroactividad y clarificar la polémica. “La cuestión prejudicial se planteará previsiblemente después de esta fecha y si el fallo del supremo es positivo (a favor de la retroactividad) se supone que no hará falta”, dijo, aclarando que Luxemburgo tarda “año y medio en resolver”.

MÁS DE 160 SENTENCIAS. Tras el 9 de mayo de 2013 “Ausbanc ha seguido ganando numerosas sentencias”, hasta el punto que en la actualidad las que declaran la nulidad de la cláusula suelo anteriores y posteriores a la del Alto Tribunal suman más de 160, “muchas estableciendo la retroactividad plena”. Una tarea con la que la asociación “ha contribuido al abatamiento de las cuotas de los préstamos hipotecarios en una media de un 20%”, remarcaron.

La Xunta alega que su herramienta de indexación mejorará contratos lácteos

► Receta a los ganaderos gestionar bien las explotaciones para ganar en rentabilidad y llama a activar las organizaciones de productores para negociar con las industrias precios más elevados

M.N. (AGN)

SANTIAGO. La Consellería do Medio Rural advierte de lo «complicado» que resulta que se firmen contratos lácteos obligatorios con una duración superior a un año y a un precio fijo negociado entre el productor y la industria para todo el periodo en un sector marcado por la volatilidad de unos precios condicionados por factores de mercado, de oferta y demanda o climatológicos. Para que las relaciones contractuales duren más, la Xunta llama a las partes a hacer uso de su nueva herramienta para ligar los precios fijados en los contratos a una serie de índices vinculados con la evolución de la cotización de la leche en polvo y la mantequilla en el mercado internacional, de modo que la cuantía que las empresas de recogida pagan por cada litro producido al ganadero se ajuste a sus fluctuaciones.

Xacobe, que así se llama el mecanismo informático de indexación de los precios diseñado por técnicos de la consellería, está a disposición del sector desde hace unas semanas en la dirección web xacobe.xunta.es, pero las organizaciones agrarias ya han mostrado sus reticencias hacia su eficacia. Insisten en que las industrias imponen los precios y la extensión de los acuerdos sin ofrecer alternativa al ganadero para opinar. Un punto en el que Medio Rural recuerda a los sindicatos que de las dos organizaciones de productores lácteos (OPL) que se crearon en Galicia para la negociación con las firmas de transformación «ningunha está funcionando». Así lo expuso ayer la directora xeral de Producción Agropecuaria,

Patricia Ulloa, quien les propuso incluso que piensen en unirse para tener más fuerza y comprometió la implicación del Gobierno para potenciar esta figura. Ulega y Arolac integran a un tercio de los productores en la comunidad.

Ulloa defendió que si se referencian los contratos a indicadores de mercado para «evitar que se asinen a un prezo fixo», su duración será mayor. Además, resaltó que las partes pueden ligar los importes a la evolución de los costes de producción de la explotación para elevar el margen de beneficio que obtiene el titular. «Os parámetros son libremente configurables para que as partes negociadoras decidan o peso que se lle da a cada un», señaló Ulloa, convencida de que su aplicación «achegará máis estabilidade ao sector lácteo».

MEJORAR LA GESTIÓN. La directora xeral de Producción Agropecuaria destacó que estos mecanismos «cobran máis importancia» en un escenario sin cuotas lácteas a partir de abril de 2015. Ante el temor de los sindicatos a lo que pueda ocurrir con los precios y, en general, con el sector tras la liberalización de la producción en la UE, aseguró que con la implicación de la Administración y los actores del sector «seremos capaces de artellar mecanismos para afrontar as novas situacións». Eso sí, dijo que parte de la responsabilidad por la falta de rentabilidad de las explotaciones corresponde a sus titulares por «tomar decisións contrarias á boa xestión para poder obter marxes máis avultadas». Les recomendó elevar la base territorial y avanzar en la eficiencia energética.



Patricia Ulloa, ayer en Santiago. EP

¿Cuántas granjas tienen contrato y cuánto duran?

Medio Rural se basa en datos de la Interprofesional Láctea para afirmar que el 77% de las explotaciones que entregan leche en España tenían un contrato en abril, último mes con datos. Esa ratio equivale a 13.129 ganade-

ros. Ulloa afirmó que el porcentaje puede extrapolarse a Galicia.

Vigencia por seis meses

La duración media de los acuerdos obligatorios ronda el medio año, una vigencia «menor do que desexaría» la Xunta, pero que enmarca «dentro da legalidade».

86%

Es el porcentaje de contratos que incluye un precio fijo a febrero.

Galicia cubre el 48,6% del consumo de electricidad con la energía del viento

AGENCIAS

MADRID. La gallega se sitúa como la quinta comunidad española más dependiente de la energía eólica al producir a partir del viento el 48,6% de los 19.538 gigavatios por hora (GWh) de electricidad que se demandan en la autonomía. Los cálculos realizados por la patronal del sector a nivel estatal (AEE) a partir de los datos difundidos por Red Eléctrica Española colocan por encima de Galicia a las dos Castillas, La Rioja y Navarra, donde se cubre más de la mitad del consumo a través de aerogeneradores.

En la cabeza de la tabla está Castilla y León, una comunidad en la que la eólica cubre casi la totalidad del consumo (93,3%) con una generación de 12.681 gigavatios por hora, casi 3.200 más que en Galicia. No en vano es la autonomía con más potencia instalada, con 5.560 megavatios. La ratio de cobertura es del 73,7% en Castilla-La Mancha, baja al 65,1% en La Rioja y se sitúa en el 56,6% en Navarra.

El freno a la inversión eólica que traerá consigo el nuevo sistema de retribución al sector amenaza con mermar esas ratios.

Piden concurso voluntario cuatro filiales de Pescanova que operan desde Galicia

AGN

SANTIAGO. El proceso de saneamiento de las filiales españolas de Pescanova como paso imprescindible para la reestructuración societaria del grupo avanza con la petición de concurso de acreedores para cuatro de las doce participadas de la pesquera en el país. Una decisión adoptada ayer por los órganos de administración de Bajamar Séptima, Pescanova Alimentación, Frigodis y Frivipesca, según informó la empresa a la CNMV en el primer hecho relevante firmado por el consejero César Mata.

Todas están ubicadas en Galicia:

la primera en Arteixo y el resto en Chapela. Bajamar Séptima y Pescanova Alimentación ya se habían acogido al precurso en un intento por alcanzar con la banca acreedora acuerdos extrajudiciales para la refinanciación de la deuda, pero la solicitud de concurso revela que las negociaciones no cuajaron.

El concurso exprés de las participadas con el objetivo de reestructurar su pasivo es una medida prevista en el convenio de acreedores que el juez ya ha hecho firme y que pone a la banca al frente de la compañía para pilotar la transformación de Pescanova tras su crisis.

Las consultoras de ingeniería piden más obra pública para las empresas gallegas

AGN

SANTIAGO. La Asociación de Consultoras e Ingenierías de Galicia (Aciga) denunció ayer que las empresas gallegas del sector «solo han obtenido el 24% de la ya escasa contratación pública» realizada en Galicia hasta cierre de junio. Tras celebrar una reunión de trabajo en A Coruña, la organización urgió licitaciones «más pequeñas» y pliegos «razonables» para que las firmas pequeñas tengan opciones de hacerse con los trabajos.

Aciga señala que «los concursos grandes y únicos» que generan las administraciones estatal y autonómica «piden un exceso de condiciones técnicas y exigen contratos por valor similar en los últimos tres años que solo las grandes pueden alcanzar». De hecho, reprobó que el 76% de los proyectos recaen «en solo cuatro o cinco empresas». También considera «competencia desleal» las encomiendas de gestión que las administraciones hacen a sociedades públicas.

Báñez rechaza que los contratos de la garantía juvenil vayan a ser «precarios»

AGENCIAS

MADRID. La ministra de Empleo, Fátima Báñez, descartó ayer que la bonificación de 300 euros mensuales en las cotizaciones para las empresas que contraten de forma indefinida a menores de 25 años que no estudian ni trabajan vaya a generar acuerdos laborales «precarios» al concederse por 6 meses y no estipular penalizaciones por despedir al trabajador. Lo afirmó el mismo día en que comenzó a funcionar el registro telemático en el que pueden inscribirse los jóvenes interesados en el Plan de Garantía Juvenil con expectativas de acceder a un puesto, formación o prácticas en un periodo de tres meses.

El real decreto que incluye la medida, aplaudida por la patronal española y criticada por UGT y CC.OO., abre la puerta a utilizar en algunos casos los incentivos para rebajar las cuotas de otros empleados de la misma empresa. Será si al aplicarse junto con la tarifa plana de 100 euros a la contratación fija «comporta un excedente» a favor de la firma.

La Xunta alega que su herramienta de indexación mejorará contratos lácteos

► Receta a los ganaderos gestionar bien las explotaciones para ganar en rentabilidad y llama a activar las organizaciones de productores para negociar con las industrias precios más elevados

M.N. (AGN)

SANTIAGO. La Consellería do Medio Rural advierte de lo «complicado» que resulta que se firmen contratos lácteos obligatorios con una duración superior a un año y a un precio fijo negociado entre el productor y la industria para todo el periodo en un sector marcado por la volatilidad de unos precios condicionados por factores de mercado, de oferta y demanda o climatológicos. Para que las relaciones contractuales duren más, la Xunta llama a las partes a hacer uso de su nueva herramienta para ligar los precios fijados en los contratos a una serie de índices vinculados con la evolución de la cotización de la leche en polvo y la mantequilla en el mercado internacional, de modo que la cuantía que las empresas de recogida pagan por cada litro producido al ganadero se ajuste a sus fluctuaciones.

Xacobe, que así se llama el mecanismo informático de indexación de los precios diseñado por técnicos de la consellería, está a disposición del sector desde hace unas semanas en la dirección web xacobe.xunta.es, pero las organizaciones agrarias ya han mostrado sus reticencias hacia su eficacia. Insisten en que las industrias imponen los precios y la extensión de los acuerdos sin ofrecer alternativa al ganadero para opinar. Un punto en el que Medio Rural recuerda a los sindicatos que de las dos organizaciones de productores lácteos (OPL) que se crearon en Galicia para la negociación con las firmas de transformación «ningunha está funcionando». Así lo expuso ayer la directora xeral de Producción Agropecuaria,

Patricia Ulloa, quien les propuso incluso que piensen en unirse para tener más fuerza y comprometió la implicación del Gobierno para potenciar esta figura. Ulega y Arolac integran a un tercio de los productores en la comunidad.

Ulloa defendió que si se referencian los contratos a indicadores de mercado para «evitar que se asinen a un prezo fixo», su duración será mayor. Además, resaltó que las partes pueden ligar los importes a la evolución de los costes de producción de la explotación para elevar el margen de beneficio que obtiene el titular. «Os parámetros son libremente configurables para que as partes negociadoras decidan o peso que se lle da a cada un», señaló Ulloa, convencida de que su aplicación «achegará máis estabilidade ao sector lácteo».

MEJORAR LA GESTIÓN. La directora xeral de Producción Agropecuaria destacó que estos mecanismos «cobran máis importancia» en un escenario sin cuotas lácteas a partir de abril de 2015. Ante el temor de los sindicatos a lo que pueda ocurrir con los precios y, en general, con el sector tras la liberalización de la producción en la UE, aseguró que con la implicación de la Administración y los actores del sector «seremos capaces de artellar mecanismos para afrontar as novas situacións». Eso sí, dijo que parte de la responsabilidad por la falta de rentabilidad de las explotaciones corresponde a sus titulares por «tomar decisións contrarias á boa xestión para poder obter marxes máis avultadas». Les recomendó elevar la base territorial y avanzar en la eficiencia energética.



Patricia Ulloa, ayer en Santiago. EP

¿Cuántas granjas tienen contrato y cuánto duran?

Medio Rural se basa en datos de la Interprofesional Láctea para afirmar que el 77% de las explotaciones que entregan leche en España tenían un contrato en abril, último mes con datos. Esa ratio equivale a 13.129 ganade-

ros. Ulloa afirmó que el porcentaje puede extrapolarse a Galicia.

Vigencia por seis meses

La duración media de los acuerdos obligatorios ronda el medio año, una vigencia «menor do que desexaría» la Xunta, pero que enmarca «dentro da legalidade».

86%

Es el porcentaje de contratos que incluye un precio fijo a febrero.

Galicia cubre el 48,6% del consumo de electricidad con la energía del viento

AGENCIAS

MADRID. La gallega se sitúa como la quinta comunidad española más dependiente de la energía eólica al producir a partir del viento el 48,6% de los 19.538 gigavatios por hora (GWh) de electricidad que se demandan en la autonomía. Los cálculos realizados por la patronal del sector a nivel estatal (AEE) a partir de los datos difundidos por Red Eléctrica Española colocan por encima de Galicia a las dos Castillas, La Rioja y Navarra, donde se cubre más de la mitad del consumo a través de aerogeneradores.

En la cabeza de la tabla está Castilla y León, una comunidad en la que la eólica cubre casi la totalidad del consumo (93,3%) con una generación de 12.681 gigavatios por hora, casi 3.200 más que en Galicia. No en vano es la autonomía con más potencia instalada, con 5.560 megavatios. La ratio de cobertura es del 73,7% en Castilla-La Mancha, baja al 65,1% en La Rioja y se sitúa en el 56,6% en Navarra.

El freno a la inversión eólica que traerá consigo el nuevo sistema de retribución al sector amenaza con mermar esas ratios.

Piden concurso voluntario cuatro filiales de Pescanova que operan desde Galicia

AGN

SANTIAGO. El proceso de saneamiento de las filiales españolas de Pescanova como paso imprescindible para la reestructuración societaria del grupo avanza con la petición de concurso de acreedores para cuatro de las doce participadas de la pesquera en el país. Una decisión adoptada ayer por los órganos de administración de Bajamar Séptima, Pescanova Alimentación, Frigodis y Frivipesca, según informó la empresa a la CNMV en el primer hecho relevante firmado por el consejero César Mata.

Todas están ubicadas en Galicia:

la primera en Arteixo y el resto en Chapela. Bajamar Séptima y Pescanova Alimentación ya se habían acogido al precurso en un intento por alcanzar con la banca acreedora acuerdos extrajudiciales para la refinanciación de la deuda, pero la solicitud de concurso revela que las negociaciones no cuajaron.

El concurso exprés de las participadas con el objetivo de reestructurar su pasivo es una medida prevista en el convenio de acreedores que el juez ya ha hecho firme y que pone a la banca al frente de la compañía para pilotar la transformación de Pescanova tras su crisis.

Las consultoras de ingeniería piden más obra pública para las empresas gallegas

AGN

SANTIAGO. La Asociación de Consultoras e Ingenierías de Galicia (Aciga) denunció ayer que las empresas gallegas del sector «solo han obtenido el 24% de la ya escasa contratación pública» realizada en Galicia hasta cierre de junio. Tras celebrar una reunión de trabajo en A Coruña, la organización urgió licitaciones «más pequeñas» y pliegos «razonables» para que las firmas pequeñas tengan opciones de hacerse con los trabajos.

Aciga señala que «los concursos grandes y únicos» que generan las administraciones estatal y autonómica «piden un exceso de condiciones técnicas y exigen contratos por valor similar en los últimos tres años que solo las grandes pueden alcanzar». De hecho, reprobó que el 76% de los proyectos recaen «en solo cuatro o cinco empresas». También considera «competencia desleal» las encomiendas de gestión que las administraciones hacen a sociedades públicas.

Báñez rechaza que los contratos de la garantía juvenil vayan a ser «precarios»

AGENCIAS

MADRID. La ministra de Empleo, Fátima Báñez, descartó ayer que la bonificación de 300 euros mensuales en las cotizaciones para las empresas que contraten de forma indefinida a menores de 25 años que no estudian ni trabajan vaya a generar acuerdos laborales «precarios» al concederse por 6 meses y no estipular penalizaciones por despedir al trabajador. Lo afirmó el mismo día en que comenzó a funcionar el registro telemático en el que pueden inscribirse los jóvenes interesados en el Plan de Garantía Juvenil con expectativas de acceder a un puesto, formación o prácticas en un periodo de tres meses.

El real decreto que incluye la medida, aplaudida por la patronal española y criticada por UGT y CC.OO., abre la puerta a utilizar en algunos casos los incentivos para rebajar las cuotas de otros empleados de la misma empresa. Será si al aplicarse junto con la tarifa plana de 100 euros a la contratación fija «comporta un excedente» a favor de la firma.

GALICIA

Casa Castelao mantendrá su crecimiento de más del 20%

CÁRNICA/ La empresa familiar prevé alcanzar una cifra de negocios de 2,8 millones este año. Potenciará su presencia en Asturias, Castilla, Cataluña y Levante.

Silvia Pena. Lugo

Casa Castelao prevé cerrar este año 2014 con unas ventas de 2,8 millones de euros, un 21,7% más que el anterior, y mantiene así el ritmo de crecimiento de los últimos años, que ha sido superior al 30%. El principal mercado de la cárnica de Fonsagrada (Lugo), especializada en butelo, sigue siendo el gallego, donde obtiene el 70% de su cifra de negocio. El 30% restante de sus ventas se reparten en el mercado nacional, sobre todo en Asturias y León.

Precisamente entre sus planes está seguir potenciando el mercado español, en las comunidades limítrofes y en "plazas importantes" como Barcelona, Madrid, Valencia y el País Vasco. El camino de la exportación está fijado a medio plazo aunque sus productos están en pruebas en numerosos mercados internacionales como Italia, Inglaterra o Alemania, países a los que sumarán otros tantos de Sudamérica. El consejero delegado, Rubén Fernández, apunta que países como Venezuela, Panamá o México "mostraron bastante interés" por su oferta cárnica.

Para asumir esos nuevos retos, la familia Castela, que puso en marcha la empresa en 1999, renovó todas las ins-



Rubén Fernández, consejero delegado de Casa Castela.

Tiene sus productos a prueba en varios mercados europeos y sudamericanos interesados

talaciones hace dos años hasta duplicar su tamaño inicial. La actuación supuso una inversión de 1,1 millones de euros y permitió introducir maquinaria y mecanizar varios procesos. A medio plazo la fir-

Su plantilla está formada por 14 personas, que en temporada alta llega a veinte

ma prevé incorporar un nuevo turno de trabajo para optimizar la producción que traería consigo un aumento de la plantilla, ahora de 14 trabajadores, de entre 4 y 10 más. "El escenario es complicado, por

TRADICIÓN

El negocio familiar arranca en 1999 para industrializar la fama de la abuela Doña Carmen en la elaboración de embutidos caseros. Hoy vende online y a hostelería, gran distribución y tienda tradicional más de **800 toneladas** de producto.

lo que decidimos centrarnos en mantener un crecimiento sostenible y coherente y anteponer un proyecto viable a los números", indica Fernández.

Casa Castela procesa productos derivados del cerdo aunque la pieza estrella es el butelo, originario de la zona, y del que comercializan 50 toneladas al año (más de 55.000 unidades). Comercializa también chorizo (350 toneladas), jamón (100 toneladas) y otras 250 toneladas de lacón y androlla. Con productos cocidos, como los chicharrones o el bacon y otros, como el cerdo celta, cubre la demanda que se produce en verano, a pesar de que su arranque se centró en los elaborados cárnica típicos de la cocina de invierno.

México presenta oportunidad para el textil con marca

Jesús Penelas. Santiago

Los ocho directores de las oficinas de la Red Pexga para el fomento de la internacionalización finalizan hoy un encuentro con más de 150 empresarios para mostrarles las oportunidades de negocio en Brasil, China, Colombia, Estados Unidos, Marruecos, México, Reino Unido y Rusia. Las empresas se interesan sobre todo por los mercados latinoamericanos.

En este sentido, el director de la plataforma empresarial Pexga en Brasil, Francisco José Vispo, destacó las oportunidades en el país para sectores intensivos en tecnología e innovación en los que es necesario implantarse físicamente. El naval, los auxiliares del automóvil, el sector alimentario, la pesca o el eólico tienen buenas oportunidades en Brasil. Con todo, el gran atractivo para los empresarios en la jornada fue México.

El director de la oficina Pexga, José Ángel Santamarina, destacó la apertura del país y sus grandes relaciones comerciales con Estados Unidos. Según esbozó, mercados como la pesca, el lácteo, la tecnología o la construcción naval demandan conocimiento y producto en México, aunque la principal oportunidad que destaca tiene que ver con el mundo de la moda. Explicó que el país azteca es uno de los principales productores de prendas de vestir, pero adolece de marcas comerciales como las gallegas, a las que insta a colaborar con firmas mexicanas para ganar presencia en el mercado americano, sin trabas burocráticas ni arancelarias desde México y valiéndose de procesos logísticos eficientes.

El presidente de la Xunta señaló que la meta es elevar del 33% al 40% las exportaciones sobre PIB en 2020.

Alvariño se siente respaldado en la CEG

Jesús Penelas. Santiago

El presidente de la Confederación de Empresarios de Galicia (CEG), José Manuel Fernández Alvariño, dijo sentirse "totalmente respaldado" para continuar al frente de la patronal pese a no conseguir sacar adelante los presupuestos para 2014, tal y como adelantó EXPANSIÓN. Alvariño explicó ayer, durante la jornada de la Red Pexga, que el voto negativo recibido "por parte de los representantes de Lu-

go" y clave para perder la mayoría, fue debido "a un malentendido del que el presidente provincial ya salió al paso al finalizar la asamblea reiterándose su apoyo".

El presidente de la patronal arremetió contra su antecesor, Antonio Fontenla, por abstenerse en la votación de la aprobación de cuentas correspondientes al año 2013, "unas cuentas -subrayó- responsabilidad de él [Fontenla] durante 8 meses".

Las ingenierías gallegas alertan de que sólo logran el 24% de contratos públicos

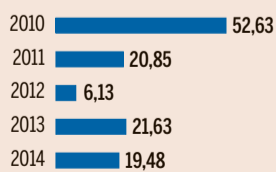
A.C. Vigo

ACIGA, la Asociación de Consultoras e Ingenierías de Galicia que facturan 15 millones y tienen 220 empleos, denuncia que solamente uno de cada cuatro contratos públicos recae en una firma con sede y fiscalidad en la comunidad autónoma en los últimos cinco años, incluyendo el primer semestre del actual. La organización, presidida por Isabel Salvador, añade además que el 76% restante se concentra en un puñado de compañías que limitan su presencia en la región a una delegación.

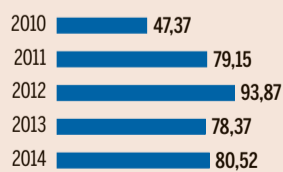
CONTRATACIÓN PÚBLICA DE INGENIERÍAS

En porcentaje.

> Empresas gallegas con fiscalidad en Galicia



> Empresas gallegas con fiscalidad fuera



Fuente: Aciga

Expansión

La drástica caída en la participación pública de estas empresas se debe a los contratos grandes y únicos, cuyas exi-

gencias -condiciones técnicas o valor de contratos- imposibilita a las compañías gallegas, de tamaño medio o pequeño,

presentar sus ofertas. "De hecho se anula la competencia", afirma Salvador, que interpreta que esta forma de contratación pública tiene una doble lectura: establecer filtros y simplificar la tramitación, pero que obvia el conocimiento y el valor que generan las firmas del territorio.

Otra de las quejas por las que ACIGA solicita entrevistas con la Xunta y el Ministerio de Fomento, son las encomiendas de gestión a empresas públicas. La asociación considera que estos encargos sin concurso ni publicidad suponen "competencia desleal".

Desarrollan teclado en gallego para Android

FAZ/CILENIS

Los usuarios de 'smartphones' con tecnología Android ya pueden descargarse gratuitamente un teclado predictivo para escribir en gallego desde sus teléfonos. La herramienta, desarrollada por Cilenis y Faz, 'spin-offs' de la USC, tiene funcionalidades como texto predictivo, corrección de 10.000 errores y medio millón de palabras en su base de datos, informa, J.P.

Produce vino rosado en Valdeorras

BODEGAS JORGE ORDÓÑEZ

Con una producción de 15.000 botellas en la tercera añada de Avancia Rosé, el grupo andaluz ya lidera la producción de vino rosado en la D.O. Valdeorras. En su elaboración utiliza un 100% de uva mencia procedente de viñedos situados a una altitud media de 680 metros. Más del 80% de las ventas se destina a la exportación, informa J.deF.

La contratación pública arrincona a las empresas de ingeniería de Galicia

Las consultoras gallegas solo accedieron al 24 % de los contratos de las Administraciones desde el 2010. Reclaman licitaciones más pequeñas y pliegos razonables

Serafin Lorenzo

Pincha la inversión productiva y en su caída arrastra a decenas de pequeñas y medianas constructoras gallegas. Pero el fuerte recorte de la adjudicación de obra pública en esta comunidad, que afronta un panorama todavía más incierto por el avance en las obras del ferrocarril de alta velocidad, tiene otras víctimas en las consultoras e ingenierías. Como sucede con las empresas que se encargan de ejecutar las infraestructuras, también las ingenierías con sede en Galicia salen penalizadas de la tendencia creciente a concentrar un pastel cada vez más mermado entre un número reducido de comensales. Esta atomización favorece a las grandes compañías del sector, en detrimento de las firmas más modes-

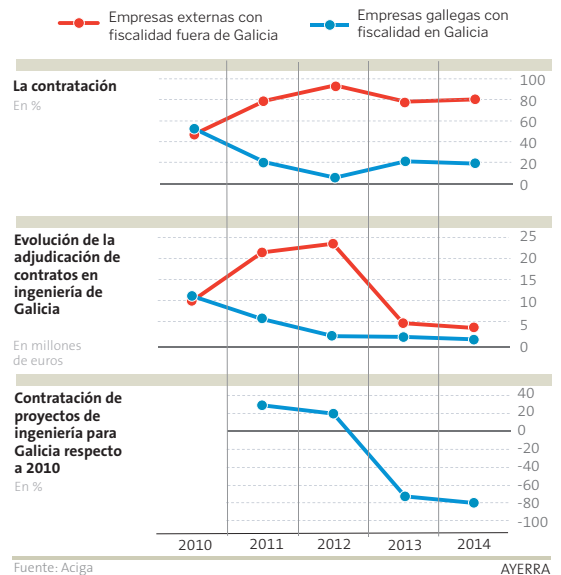
tas con domicilio en la comunidad. Su crisis pone en jaque el empleo de cientos de trabajadores formados en las universidades gallegas. Solo uno de cada cuatro contratos públicos de proyectos adjudicados en los últimos cinco años en el ámbito de la consultoría y de la ingeniería recaeron en empresas de aquí.

El dato corresponde a la Asociación de Consultoras e Ingenierías de Galicia (Aciga) y comprende el período que va desde el 2010 hasta finales del primer semestre de este año. Mientras las firmas gallegas del sector obtuvieron el 24 % de la contratación pública, el 76 % restante favoreció a tan solo «cuatro o cinco empresas» de fuera de esta comunidad. El vuelco en el acceso a los contratos en los últimos años, coincidiendo con la crisis económi-

ca, es significativo. En el 2010, las empresas gallegas se hacían con la mayor parte de los proyectos. «Pero a partir de ese año la contratación se ha centrado casi exclusivamente en las foráneas», lamentan desde Aciga. De hecho, durante el año pasado, las consultoras e ingenierías de aquí solo accedieron al 6 % de los proyectos contratados.

Este desplome tiene una explicación en el cambio de modelo de gestión por parte de las Administraciones estatal y autonómica. Los profesionales gallegos advierten que el problema está en que, tanto el Ministerio de Fomento como la Xunta, se han decantado por «concurridos grandes y únicos». De este modo, por ejemplo, para la redacción de proyectos hidráulicos para una provincia o el seguimiento ambien-

CONTRATACIÓN DE OBRA PÚBLICA EN GALICIA



Fuente: Aciga

AYERRA

ISABEL SALVADOR
 PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN DE CONSULTORAS E INGENIERÍAS DE GALICIA

«La repercusión en el empleo está siendo dramática»

S. L.

La presidenta de Aciga, Isabel Salvador, alerta de que la dificultad de las empresas gallegas para acceder a nuevos contratos está provocando la extinción de firmas del sector, con grave impacto sobre el empleo. —La caída en el porcentaje de contratos públicos adjudicados a las consultoras e ingenierías gallegas es muy negativo. ¿Por qué? —A pesar de la reducción de gasto en obra pública y la casi paralización de proyectos nuevos, las adjudicaciones presentan una desviación clara a empresas foráneas, en perjuicio de las gallegas. Desde Aciga objetamos este cambio, porque nuestras ingenierías ostentan altos niveles técnicos y profesionales, al tiempo que, obviamente, son las que crean y contribuyen a la creación de empleo y riqueza en Galicia. —La penalización en el ámbito de la ingeniería gallega es, por tanto, mayor que en las externas. —Absolutamente. De un reparto gallegas-foráneas en 2010 del 53 y 47 %, respectivamente, hemos pasado en el 2014 a una relación 20-

80, lo que hace totalmente insostenible el sector, el mantenimiento de la actividad y los puestos de trabajo. —Cuestionan que las Administraciones agrupen los concursos en licitaciones únicas y grandes. ¿Carecen las empresas gallegas de capacidad para acceder a ellas? —La solvencia técnica de nuestras ingenierías es referente en Galicia y España, de ahí su notable internacionalización en Iberoamérica y países árabes. El problema de los concursos es que, en vez de plantearlos proyecto por proyecto, se aglomeran en uno generalista con exigencias de solvencia técnica desajustadas a nuestra realidad, excluyéndonos de la licitación. Y en la valoración técnica no tiene ningún peso el conocimiento del territorio o del problema a resolver. Esto provoca que solo las macroingenierías tengan posibilidad de ofertar. En el mejor de los casos, incorporan a alguna ingeniería gallega como socio de acompañamiento con una participación muy pequeña. —La patronal de la construcción denuncia que se adjudican menos obras y que cada vez se reparten



Salvador defiende la solvencia de las empresas gallegas, con contratos en América, Magreb y Oriente Medio

entre menos empresas. ¿Sucede lo mismo con las ingenierías? —En efecto, se ha reducido sensiblemente la inversión en obras, proyectos y servicios técnicos. Esto, sumado a la apuesta por contratos únicos globales, lleva a que los adjudicatarios finales sean cada vez un número más reducido de empresas. Muchas de esas macroingenierías son multinacionales o están dominadas por grupos de inver-

sión de capital riesgo, lo que pone en tela de juicio su independencia y compromiso con Galicia. —¿En qué medida está afectando todo esto al empleo? —Enormemente. Es muy importante comprender que el verdadero valor de una consultoría o ingeniería no es su cotización en bolsa, sino su capital humano, la experiencia territorial de sus técnicos, los conocimientos adquiridos a pie de campo, la capacidad de resolver problemas prácticos y, en muchas ocasiones, de relacionarse con los residentes en nuestro medio rural. Cuesta muchos años formar y mantener estos equipos. Lamentablemente, a pesar de los esfuerzos realizados por las consultoras gallegas, muchas se han extinguido, en otras la repercusión sobre el empleo está siendo dramática, con reducciones en torno al 65 % de la plantilla, lo que implica que se está perdiendo todo el «saber hacer» de la ingeniería de Galicia. Otras se han visto obligadas a emigrar, apostando por la realización de proyectos en Sudamérica, Magreb u Oriente Medio. —En la obra pública, los proyec-

tos del AVE han permitido mantener e incluso incrementar la adjudicación en plena crisis. ¿También sirvió de colchón a la ingeniería? —No en la redacción de proyectos, que se encargaron hace años desde el Ministerio. Tampoco se están contratando nuevos, a pesar de que aún persisten tramos por resolver. Las asistencias técnicas a las obras del AVE en Galicia, que es la otra vía de trabajo, no han gozado de mejor fortuna para la ingeniería gallega. Los servicios técnicos adjudicados por ADIF en 2012, sirven como ejemplo claro de la ausencia casi absoluta de empresas gallegas: de todas las ingenierías implicadas en el AVE solo una gallega participa minoritariamente en una UTE. —¿Qué le pedirán a Fomento y a la Xunta? —Deseamos transmitirles la realidad de la situación, las dificultades provocadas, las repercusiones en el crecimiento de Galicia que tendría continuar desatendiendo un sector productivo y técnico básico, así como tener la oportunidad de buscar estrategias y vías de colaboración coherentes que satisfagan a todos.