

Relaciones laborales con demagogia

El anteproyecto de Ley que prepara el Gobierno para reformar los procedimientos laborales ante la jurisdicción social, introduce indudables avances en la agilización de los procesos, al extender la práctica de los juicios y sentencias orales, y limitar la litigiosidad otorgando mayor eficacia a los laudos arbitrales. El objetivo de extender la jurisdicción social a todo cuanto que tenga algo que ver con las relaciones laborales, resultaría aceptable si se regulasen exclusivamente las diferencias que surgen en dicho ámbito. Pero el sesgo que se pretende imprimir en algunos temas, excede con mucho de tal cometido. Se propone así derivar a la vía social todo lo referente a accidentes laborales, incluyendo las acciones contra terceros vinculados con el empresario "por cualquier título", con expresa mención de las aseguradoras. Con el pretendido afán de unificación procesal, se mete en un mismo saco a quien ostenta una responsabilidad directa y quien mantiene alguna relación con él. Nadie duda que la lacra de la siniestralidad laboral merece atajarse de manera enérgica. Pero no hasta el punto de extender indiscriminadamente la capacidad de resarcirse en el primero que caiga a mano. La cosa se agrava al gravitar sobre el empresario la presunción de culpabilidad, cuyos deberes en materia de prevención alcanzan "la protección al trabajador frente a su propia imprudencia". A tan desigual inversión de la carga de la prueba deberán enfrentarse el empleador, los terceros responsables y, cómo no, las aseguradoras. Esta invitación a pescar en río revuelto compensaciones solidarias, se traducirá en elevaciones sustanciales de las primas ante riesgos tan difusos y rodeados de tamaña indefensión.

Otra perla a destacar es el tratamiento del acoso o la lesión de derechos fundamentales en el trabajo. Todo cuanto se haga por erradicar tales prácticas será siempre insuficiente. Pero la regulación propuesta no deja de resultar contradictoria. Que la víctima de una agresión penal dirima su justa pretensión ante lo social, por haberse perpetrado el delito en un lugar de trabajo, puede justificarse por la acentuada dependencia constatada en las relaciones laborales. Pero que pueda, a su voluntad, dirigirse contra el empresario dejando fuera del proceso al culpable, constituye una invitación a sacar provecho de su infortunio. Cabe temer utilizaciones fraudulentas de esta prerrogativa para sacar tajada del empresario, responsable en primera persona de delitos ajenos. La panoplia se completa con el guiño a los sindicatos, exonerados de efectuar depósitos y consignaciones en sus actuaciones ante lo social, fomentando así su conversión en vehículos preferenciales de las reclamaciones, en un intento más de frenar su imparable deterioro. Estamos, pues, ante un texto salpicado de muestras de demagogia, que en buena medida sirve para poner más palos en la rueda de la actividad empresarial.

Marruecos mete más presión

El incidente registrado en El Aaiún, capital del Sahara Occidental, con las agresiones policiales contra un grupo de españoles que participaban en una protesta por la indefinida ocupación marroquí, ha llevado a que España pida las pertinentes explicaciones a Marruecos. Aunque desde el PSOE, con una oficiosidad desafortunada, la secretaria de Relaciones Internacionales, Elena Valenciano, ha establecido un principio de justificación de la brutalidad policial, atribuyendo al Gobierno marroquí rango de autoridad soberana sobre aquel espacio, lo que es incierto. La soberanía corresponde a los saharauis, como la ONU estableció después de que el Tribunal Internacional de La Haya estableciera, previa y taxativamente en octubre de 1976 que Marruecos carecía de títulos de soberanía. Por eso lo que España cedió a Marruecos en su día fue la Administración de aquel espacio, pero nunca la soberanía. Ésta corresponde pues, conforme la ley internacional, al pueblo saharauí. O dicho de otra manera, Marruecos interrumpió la descolonización del Sahara que España había iniciado en beneficio de la población saharauí, que tiene todo el derecho a manifestarse para reclamar lo que es suyo.

El asunto de la soberanía saharauí sobre su propio espacio es el fondo de la crítica relación hispano-marroquí. Rabat nunca ha cejado en su pretensión de que España se desdijera de lo andado en su propósito descolonizador; pero eso sería un sinsentido jurídico y poco menos que un imposible moral. El fallo de La Haya se produjo a instancias del propio Estado español. Ello obliga a entender que el relanzamiento de las impertinencias marroquíes sobre Melilla y Ceuta son recursos de presión sobre España para que finalmente se avenga a la maniobra de convertir el Sahara Occidental en una región de Marruecos. Internacionalmente, la pretensión marroquí está tan verde como la marcha aquella que creó el problema perturbador de las relaciones entre Rabat y Madrid, siempre en trance de empeorar por la sistemática tensión que imprime Marruecos, crecido ante la siempre tibia reacción a la que equivocadamente acostumbra el Gobierno. ¿A eso le llama Zapatero "diplomacia inteligente"?

El consejero delegado de Telefónica, Julio Linares, reflexionó ayer en voz alta sobre una de las principales inquietudes del sector de las telecomunicaciones: el desajuste entre el tráfico en las redes y los ingresos de las operadoras. La cuestión es muy relevante, ya que el impetuoso avance del tráfico obliga a las compañías a encarar crecientes inversiones y gastos sin que ello se traduzca en mayores ingresos (al contrario, estos adelgazan), lo que a la larga podría desembocar en un eventual colapso de las redes, especialmente de la móviles, dado el enorme auge de Internet y de los dispositivos que requieren conexión. Por ello, tiene razón Linares cuando afirma que, ante este fenómeno (que irá a más en el futuro), urge revisar el actual modelo de negocio del sector, con la búsqueda de fórmulas que ayuden a equilibrar el crecimiento del tráfico y la inversión. Eso sí, para que resulte eficaz, es necesario que esa búsqueda sea una labor conjunta de todos los agentes del mercado (reguladores, operadoras, empresas de Internet, fabricantes de dispositivos, suministradores de contenidos, etc.), que deberían ser conscientes de que el actual modelo no es sostenible a largo plazo. Pero, ¿en qué debería consistir el cambio? Aunque corresponde a la industria debatir y decidir su futuro, es comprensible que las operadoras defiendan el giro hacia un sistema en el que quienes más consuman y mayor calidad demanden sean quienes más paguen. Sería, de hecho, un esquema más racional que el actual, en el que los usuarios básicos o medios sufragan a quienes hacen un uso intensivo de la red. Salvando las distancias entre un sector y otro, es difícil de imaginar, por ejemplo, un sistema eléctrico en el que la factura de la luz fuera igual para todos con independencia de la potencia instalada y del consumo efectuado.

Inflación contenida

La subida del IVA tuvo un sensible impacto en los precios en julio —el IPC subió desde el 1,5% al 1,9% y el índice subyacente pasó del 0,4% al 0,8%—. Lo previsible era que la tensión en los precios tuviera continuidad en meses siguientes, pero sorprendentemente no ha sido así. La inflación recortó una décima en agosto, hasta el 1,8%, moderación que el INE atribuye fundamentalmente a la bajada de los precios de los carburantes. Este escenario vie-

ne a corroborar que muchos empresarios han optado por no repercutir el alza del IVA y que el consumo sigue deprimido. Su reactivación en el primer trimestre y, en mayor medida, en el segundo fue el resultado de la anticipación de decisiones de compras ante la subida del IVA, pero como alerta el Banco de España, es probable que el gasto familiar se repliegue aún más en la segunda parte del año. Aunque a corto plazo pueda parecer neutralizado el peligro de la temida deflación, sería un exceso de optimismo pensar que el riesgo ha desaparecido, máxime en escenario internacional que apunta hacia un bajo crecimiento condicionado por la titubeante recuperación de EEUU y las crecientes dudas sobre China. Si la economía española entrase en una espiral deflacionista, los efectos para el crecimiento serían letales. Los proyectos de inversión se frenarían y la carga del elevado endeudamiento, público y privado, se haría mucho más pesada. De ahí la importancia de que las

autoridades monetarias sigan inyectando la liquidez que requiere la actividad empresarial. Haciendo de la necesidad virtud, la economía española debe aprovechar las dosis de competitividad derivadas de un contexto de debilidad del euro, junto con las inusuales bajas tasas de inflación y la práctica eliminación del diferencial con la eurozona —frente a diferenciales de dos puntos en el pasado— para poner el énfasis en el sector exterior y espolear las exportaciones como motor de crecimiento económico.

Mercadona

Aunque la recesión y el enfriamiento del consumo han puesto las cosas difíciles al sector de la distribución en España, no ha impedido que algunos de sus representantes crecieran en facturación y tamaño. Éste ha sido el caso de Mercadona, que ya es la primera cadena de distribución por superficie comercial, por delante de Carrefour, y que en volumen de negocio se acerca cada

vez más a todo un gigante del sector como es El Corte Inglés (las ventas de Mercadona crecieron un 1% en euros en 2009 y fueron unos 2.000 millones inferiores a las del grupo de grandes almacenes, diferencia que en 2005 superaba los 6.200 millones). La evolución de Mercadona es fruto de una estrategia que, en los dos últimos ejercicios, ha primado el sostenimiento del consumo y el impulso de las ventas por la vía de las bajadas de precios, aun a costa de ver reducidos sus beneficios (un 16% en 2009 y un 5% en 2008). Dicha política ha respondido al objetivo: la facturación siguió creciendo en 2008 y 2009, años aciagos en la historia reciente de la economía española. La pregunta es hasta cuándo podrá mantener el grupo esa tendencia en un sector cuyos apretados márgenes dejan cada vez menos espacio a nuevas reducciones de precios.

Intel / Infineon

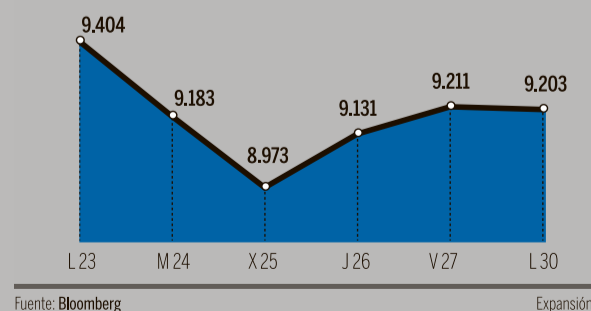
Cuando Intel compró McAfee, más de una ceja se alzó cuestionando el precio e incluso el sentido estratégico, aunque lo tenía (las soluciones de seguridad serán cada vez más importantes ante el imparable avance de las comunicaciones móviles). Ahora, el anuncio de la adquisición de chips para dispositivos móviles de Infineon parece ajustarse más a su negocio tradicional (Intel es fabricante de procesadores), pero lo cierto es que avanza en la misma dirección: ganar presencia en la floreciente industria móvil, ante la que ha languidecido la informática tradicional. Eso explica que el negocio de las comunicaciones móviles y todo lo que lleva asociado se haya convertido en el primer objetivo de todas las compañías tecnológicas. Y un gigante como Intel no es una excepción. La tecnología inalámbrica de Infineon junto con los procesadores que desarrolla Intel para dispositivos móviles puede dotar a la oferta del grupo de la dimensión que necesita para competir en el segmento de móviles inteligentes. De hecho, Infineon puede jactarse de haber estado detrás de cada iPhone desde su lanzamiento, y ésas son unas credenciales que no conviene ignorar. Con un precio de 1.100 millones de dólares, cinco veces su resultado operativo, parece una operación que ofrecerá ventajas a ambas compañías, siempre que sean capaces de integrarse de forma eficaz y de aprovechar el crecimiento en el segmento de los teléfonos inteligentes.

Santander crece en EEUU

Su aventura estadounidense es relativamente reciente y de menor envergadura que la británica o la brasileña, pero Santander no la descuida, sabedor de que, antes o después, la economía de aquel país volverá a crecer con fuerza. El grupo español acaba de comprar al británico HSBC una cartera de financiación de vehículos en EEUU por valor de unos 4.000 millones de dólares, adquisición que le vendrá muy bien para completar la compra de 3.200 millones de dólares efectuada en junio a CitiFinancial, también de préstamos para la compra de coches. Con ambas operaciones, Santander incrementa su presencia en Estados Unidos, que podría ir a más en el futuro. De hecho, el grupo español no pierde de vista M&T, participado al 22,5% por Allied Irish Bank, controlado a su vez por el Estado irlandés desde la crisis. Si esa entidad acabase finalmente bajo su perimetro, Santander superaría con creces el umbral de los 100.000 millones de euros de activos en Estados Unidos, país en el que sufrió algunos sinsabores al principio, a cuenta de la compra de una participación minoritaria en Sovereign (posteriormente se haría con el 100% del banco), pero en el que ha sabido reaccionar y enderezar el rumbo. Prueba de ello es que Sovereign, que todavía perdió dinero el año pasado, ya es rentable. En el primer semestre, la entidad aportó un margen neto de 580 millones de euros y contribuyó con un 3% al beneficio de Santander. Está lejos del 22% que aportan España o Brasil, pero es ya un porcentaje significativo.

LIGERO RECORTE

Cotización de Santander, en euros.



Deje sus comentarios a los editoriales y La Llave en www.expansion.com/opinion