

DIFUSIÓN CONTROLADA POR 

Empresa

Periódico quincenal de la industria vasca

XXI

1 DE SEPTIEMBRE DE 2011

INTERSECTORIAL

AÑO XXVIII Nº 605

El traslado de Fabio Murga empieza a tomar cuerpo en Balmaseda

El proyecto contempla la construcción en Rebollar de una nueva fábrica de 40.000 m² a partir de 2013



Vista de las instalaciones de Talleres Fabio Murga a la entrada de la localidad de Balmaseda. PAG.11



Jaime Fernández
Director Gerente de la FVEM

“ATRIBUIR MALES AL ÁMBITO DE NEGOCIACIÓN ES UNA FALSEDAZ”

Pag 14

MATERIALES / PAG 13

Mecaner trabaja para los nuevos Panda y Maserati

INNOVACIÓN / PAG 17

Lancor participa en dos Etorgai con motores eléctricos

ESTRUCTURAS / PAG 19

Goros orienta su negocio a la gestión de proyectos

Amaroz, Gorostidi y Emusi cierran acuerdos para retomar la actividad industrial

La actividad manufacturera en Tolosaldea puede recibir un gran impulso con la reapertura de las plantas de Papelera Amaroz en Legorreta y de las extintas Gorostidi en Ibarra y Emusi en Irura. Los procedimientos concursales de las tres compañías se han cerrado con un auto favorable del Juzgado a los acuerdos, lo que podría recuperar más de 200 empleos. PAG.7 Y 8

AMPsa solicita una concesión para su negocio de inoxidable en el muelle AZ-2

Almacén de Materias Primas (AMPsa) ha acelerado el proyecto para potenciar su plataforma vizcaína de clasificación y separación de chatarras inoxidables con la solicitud de una concesión en el muelle AZ-2 del Puerto de Bilbao. La sociedad confía en completar los trámites administrativos en el tercer trimestre de 2011 para acometer la inversión. PAG.9

Juaristi se proyecta en China con un gran contrato de Yangzhou Metalforming

La guipuzcoana Juaristi ha consolidado su proyección comercial en China, mercado en el que hasta este año tenía una presencia testimonial, y ha captado nuevas referencias en India. La expansión en China se ha cimentado con la obtención de dos contratos de referencia, en el que destaca el logrado con el fabricante de prensas Yangzhou Metalforming. PAG.12

Curvados Quintín SL
Tel. +34 946 481 764
Fax +34 946 481 609
cq@cqquintin.com
www.cquintin.com



QUINTIN Arrankudiaga (Vizcaya) - Lantarón (Álava)

Logística: El sector naval mira a la CE ante la investigación de la tax lease

LA OPINIÓN De los protagonistas empresariales

“El debate para achacar maldades al ámbito de la negociación colectiva es absolutamente falso”

JAVIER FERNÁNDEZ ALCEDO

DIRECTOR GERENTE DE LA FEDERACIÓN VIZCAINA DE EMPRESAS DEL METAL - FVEM

JESÚS GALINDO. Bilbao

– **El Metal continúa en crisis?**
– La situación es algo mejor si comparamos con un año o año y medio atrás, pero también es cierto que hay empresas y subsectores en los que su mercado se ha recuperado muy poco, o apenas nada, por lo que están agotando su capacidad de resistencia.

– **La FVEM qué visión general tiene para 2011?**

– El grado tan enorme de incertidumbre que genera la economía financiera nos lleva a pensar que la situación seguirá siendo complicada, e incluso podría empeorar. La economía financiera ha demostrado su gran influencia sobre la economía productiva y por tanto se presenta como un gran obstáculo a la recuperación y al necesario flujo del crédito.

– **¿Se mantienen las quejas empresariales por la falta de crédito?**

– Existen quejas de que las entidades no renuevan las líneas de financiación en muchos casos, incluso a empresas que no han tenido ninguna devolución. Simplemente están recortando riesgos, lo que obliga al esfuerzo adicional de acudir a otras entidades, o a las líneas de la administración con las SGR, para poder tener una cobertura normal de tesorería.

– **¿Hoy en día un gran contrato se convierte en un gran problema?**

– Puede serlo, aunque también depende de dónde coloquemos el umbral del gran contrato. Por ejemplo, el Gobierno vasco ha lanzado una línea de avales especiales, aunque sobre esto debería hacer alguna matización.

– **¿A qué se refiere? ¿Es demasiado alto el límite que pone?**

– Se aprecia poco grado de certeza en saber cuál es el tipo de contrato que entra en la línea. ¿Qué se considera tractor? ¿En qué medida debe ser de gran importancia para el país? En cualquier caso, una empresa puede lograr un gran pedido y tener graves dificultades para llevarlo adelante.

– **Cambiando de tercio, ¿cómo apunta la reforma de la negociación colectiva?**

– Nuestra impresión es que se hace demasiado hincapié en la importancia del ámbito de negociación, y además que está siendo gestionada por personas que jamás han negociado un convenio y que opinan desde la más absoluta ignorancia. Indican qué fórmula es la mejor, o la que más



“La reforma de la negociación colectiva enredará las cosas, pero no será útil a las empresas”

“Si montamos un convenio de comunidad autónoma, pagaríamos más que en el provincial”

“Una EPSV dentro de un convenio significa un mayor coste para la negociación anual”

abatará los salarios. Nosotros llevamos más de 30 años negociando convenios y pensamos que algo de bueno tendrá el sistema actual y algo de adaptación a la realidad empresarial. Las empresas que quieren negociar convenio propio podían hacerlo y lo han hecho siempre. Creo que esto es bueno, pero no hay convenio de empresa por debajo del provincial, en ningún sitio. Siempre las condiciones son más beneficiosas para el trabajador. Si montamos un convenio de comunidad autónoma, pagaríamos más que en el provincial, porque se igualaría por la parte alta. Sería una sorpresa lo contrario. El ámbito estatal es el único que puede englobar al-

gunas negociaciones muy generales, nunca salario, ni jornada, pero sí contratación y materias similares. Pero realmente creo que este debate de intentar achacar al ámbito de la negociación maldades que llevan a la rigidez del mercado de trabajo y a provocar incremento de costes es falso, y que lo está planteando gente desconocedora de la negociación colectiva.

– **¿Quiere decir que esta reforma se va a quedar en humo?**

– No lo sé, pero, por similitud, podríamos pensar que se hace una reforma que no sirve para nada, como la del mercado laboral. ¿Esta reforma de la negociación colectiva puede servir, si entendemos servir en el senti-

do de que sea útil a las empresas? Mi impresión es que no. Ahora que pueda enredar en todo el sistema de negociación colectiva y cambiar reglas de juego, puede ser, pero ser útil a las empresas, no.

– **¿La prevista prevalencia del ámbito vasco provocará la creación de una Federación Vasca del Metal?**

– A priori, no. Las posibilidades del convenio de comunidad autónoma, hoy por hoy, son muy lejanas. La diferencia entre los tres territorios en el Metal, y en otros, de jornada, salarios y otras condiciones, hacen muy difícil pensar que ni siquiera a medio plazo se piense en un convenio de comunidad autónoma. Es verdad que la reforma, tal y como está planteada, da cierta prevalencia al ámbito autonómico -hasta hace cuatro días lo daba al estatal-, pero remarca especialmente el ámbito de empresa; y, dentro de esa posibilidad, se pueden organizar las cosas de otra manera. Podríamos encontrarnos con la prevalencia real de los convenios de empresa gestionados directamente por nosotros.

– **Otra reforma en marcha. Lekuak anuncia el cambio de la ley de EPSV's con la aspiración de extender el modelo del metal guipuzcoano. ¿Geroa. ¿Qué les parece?**

– En su día ya valoramos la oportunidad y trascendencia de incorporar a la negociación colectiva la figura de una EPSV de empleo. Los empresarios del metal de Vizcaya no estuvieron nada interesados, y diría que, con distintos matices, los sindicatos, tampoco; incluso algunos tampoco creen en esta fórmula ahora mismo.

– **¿Geroa no gusta a la FVEM?**

– No es tanto el modelo Geroa, como lo que significa una EPSV en un convenio colectivo. Yo no critico Geroa, pero una EPSV dentro de un convenio significa incorporar un mayor coste a la negociación anual. Por tanto, no creemos que esa fórmula traiga nada bueno a las empresas.

– **¿Encarece los costes laborales?**

– Sin ninguna duda. El primer año puede ser que en la incorporación haya cierto intercambio, pero en la segunda negocia el incremento salarial y la aportación a la EPSV. No tiene sentido. Las empresas ya tienen bastantes costes y debemos pensar en la flexibilidad y en hacer más operativo el trabajo, no en encarecerlo.

Cevisa mejora

Coloca 4 r

JESÚS GALINDO. Vitoria

La alavesa Castejón-Vitoria (Cevisa) en la fabricación de máquinas para la mecanización de las prestaciones chafanadoras. En la empresa persi creciente demanda. En el primer caso de las células robóticas y, en el segundo, de los modelos más potentes. El diseño de la 'línea flanes' arrancó en para atender los pedidos de acabado 'espejo' de los chafanadores solicitados por las empresas para la perfección de los trabajos. En estos momentos, ya se están probando los trámites para ponerlo con el objetivo en el cuarto trimestre. La máquina de sistema de graduará cubrirá todos los obtenidos por sus clientes; además, la económica al evitar las acometas en las grandes fresadoras de se ofertará en chafanadoras o incluso todas las compañías ponen de referencia

BIENES DE

Lointek eleva sus ventas a 400.000 horas; el equipo directivo

Lointek, en aplicación de la Ley de 2011-2012, ha potenciado el producto con J. responsable de ventas, y Pedro D. número de soldaduras de Babcock & Wilcox. Las contrataciones dentro de la expansión de Lointek, que cuenta con un equipo de 400.000 horas, la modalidad de venta de la compañía cerró el año con ventas de 36 millones de euros, un incremento de 76 millones de euros respecto a 2010.