

2009: ¿Podemos salir de la crisis antes de lo previsto?: previsiones económicas de la entidad y/o sector al respecto en el contexto actual

TELECOMUNICACIONES

Alberto Parrondo, presidente del Grupo Thales España



El año que comenzamos se augura bastante complicado a nivel general y en algunos sectores promete ser un año de selección y sólo aquellos que hayan cimentado una sólida base durante los últimos años serán los que resistan los avatares de un mercado inestable. Será un año marcado por la incertidumbre, una incertidumbre dependiente de la liquidez en la que los mercados y empresas emergentes verán frenadas sus aspiraciones de expansión.

En nuestro caso, para Thales España será un año de consolidación, de crecimiento y de oportunidades, un año donde veremos hasta donde somos capaces de llegar. Consolidación en aquellos sectores en los que somos líderes, como es el caso de la señalización y telecomunicación ferroviaria donde estamos presentes en la mayor parte de proyectos de alta velocidad llevados a cabo en España y en el que nos hemos convertido en una referencia a nivel internacional; de crecimiento en el sector de espacio, donde hay importantes perspectivas para este año; y de oportunidades, en sectores tan estratégicos como el de defensa y la seguridad en el que las sinergias entre nuestras filiales y nuestra dimensión global nos pueden erigir como la alternativa real e idónea ante aquellos que hasta ahora ostentaban el liderazgo.

En términos generales podemos decir, aunque con prudencia, que en Thales España estamos tranquilos. Esta serenidad viene determinada por la intensa labor desarrollada y la competitividad demostrada durante los últimos años así como por el hecho de que nuestra empresa está muy vinculada a la I+D, al progreso de la sociedad, un proceso que aunque se pueda ralentizar en un cierto momento, resulta imparabile.

José Francisco Olascoaga, presidente de Entel



En Entel creemos en la tecnología como una herramienta importante para afrontar la situación actual en la que se encuentra nuestro país. Estamos convencidos de que los momentos de crisis son claves para innovar, lo que muchos ven como un problema nosotros lo vemos también como una oportunidad. Por eso acabamos de realizar una ampliación de nuestro capital social, ya que confiamos plenamente en este sector y en todos los profesionales que trabajan en él.

A pesar de la situación en que se encuentra nuestra economía, el sector de las TIC cuenta con un gran potencial. Aunque no pueda desempeñar en toda su dimensión el papel de otros sectores sobre los que tradicionalmente se ha basado la economía española, el desarrollo y empleo de estas tecnologías puede hacer más competitivas a las empresas, más eficaces a los organismos públicos y dotarles de mayor agilidad. Las instituciones públicas y privadas deben considerar la inversión en tecnologías de la información como una palanca para mejorar procesos y sistemas, en definitiva sus servicios.

Entel dispone de una estrategia rigurosa que se materializa en una oferta integral de soluciones innovadoras de consultoría, tecnología y outsourcing, sin olvidar el potencial en I+D+i.

Johan Andsjö, consejero delegado de Yoigo



La crisis es algo más que una situación económica, son personas que pasan por momentos complicados, y por eso todos juntos tenemos que luchar por salir de ella. Superarla dependerá de un conjunto de muchos factores, entre los que se encuentra la adecuación de los productos y servicios a su precio justo.

Desde ese punto de vista, no hay nada nuevo en el horizonte para Yoigo. Durante los dos años que llevamos en España es lo que hemos hecho: intentar que los clientes sepan siempre lo que están pagando y que el precio sea el más ajustado posible. Se trata de una filosofía low-cost muy efectiva en tiempos como éstos, que hace que nuestras previsiones para los actuales momentos de crisis sean buenas. Porque es ahora cuando la gente se detiene a pensar en lo que de verdad está gastando y es ahora cuando se miran las facturas a fin de mes y se analiza si hay alguna manera de pagar menos por el mismo servicio.

La crisis es, por tanto, una oportunidad para el crecimiento de Yoigo, y con nuestro crecimiento, el de un sector que debe ser clave a la hora de salir de la crisis. Pagar lo justo no sólo beneficiará a nuestros clientes, sino a todos los usuarios de telecomunicaciones, un dato relevante si tenemos en cuenta que en España tenemos más de un 100% de penetración de la telefonía móvil. En dos años hemos ayudado a que los precios bajen, y estamos seguros de que la tendencia seguirá y que los más beneficiados van a ser todos los ciudadanos.

Alberto Gómez, director general de Parrot Iberia



"Este año, la clave para mantener la rentabilidad será plantear una estrategia de negocio acorde a la situación actual. Nosotros ahora vemos un buen momento para centrar nuestra actividad en lo que realmente creemos que va a crecer y se va a mantener, como es el sector de los manos libres para el automóvil. Dentro del contexto económico actual, nuestro principal objetivo no será tanto lanzar nue-

vos productos, como mantener el número de unidades en venta y sobre todo, seguir mejorando nuestra tecnología para ofrecer dispositivos fáciles de usar y muy intuitivos.

Vamos a apostar fuerte por la integración definitiva de los manos libres en el automóvil, por mantener acuerdos con los distintos fabricantes para conseguir que cuando alguien compre un coche, el manos libres venga ya instalado. La seguridad al volante es muy importante y por otro lado, el mercado de postventa todavía ofrece muchas posibilidades, por lo que nuestras previsiones para este año, aunque conservadoras, son optimistas".

Francisco Martín Abreu, presidente y fundador de Optenet



Como multinacional española de seguridad informática, Optenet ve en la crisis una oportunidad más que un impedimento. Este año, la compañía ha crecido un 38% con respecto a 2007, esto es, cinco veces más que la media del sector TIC (5,7%, según datos de la consultora IDC). Asimismo, se ha apostado por la plena contratación y se ha incrementado la plantilla en un 79%.

Nuestra clave consiste en ser líderes en innovación y a la vez ofrecer la mejor relación calidad precio, ya que entendemos que las empresas que se encuentren tecnológicamente más preparadas tendrán mayores facilidades para optimizar el uso de sus activos, proporcionar a sus clientes ahorro de costes y adaptarse a los cambios de negocio.

En este contexto, el extraordinario rendimiento y prestaciones de todas nuestras soluciones de seguridad hacen que nuestra oferta suponga una verdadera oportunidad para consolidar recursos y reducir costes en las empresas. Con respecto al ahorro de costes, ahora más que nunca las organizaciones tendrán que conocer a sus clientes, con el fin de ofrecerles lo que necesitan y en el momento en el que lo requieren. Dicho de otro modo, Optenet pone a disposición de sus clientes más de lo que estos exigen y les hace pagar por lo que necesitan, y no por más.

TRABAJO TEMPORAL

Santiago Soler, secretario general de Adecco



Los datos son devastadores. Paro mes de enero: 198.838 personas. El desempleo se dispara hasta los 3,3 millones de personas. El Gobierno reconoce que se podrían superar los 4 millones. Hay 800.000 familias con todos sus miembros en paro, cifra que se ha duplicado en el último año.

Parece haber desacuerdos muy sustanciales entre Bruselas y Madrid para 2009. Mientras la Comisión Europea prevé una caída del PIB del 2,0%, una tasa de paro que alcanzará el 16,1% y un déficit público que llegará al 6,2% del PIB, el Gobierno reduce el primero al 1,6%, el paro al 15,9% y un déficit del 5,8%. El dato que parece más objetivo es la estimación del Banco de España de que la economía española registró una caída del 1,1% en el cuarto trimestre de 2008.

Las diferencias entre la Comisión y el Gobierno son todavía más acusadas para 2010. Mientras para Bruselas España seguirá en recesión, el Gobierno opina que España volverá a crecer. El mercado laboral es de los últimos eslabones en reaccionar cuando tiene lugar un cambio de ciclo positivo, por lo que si tomamos como referencia la más optimista de las previsiones, parece claro que no se empezará a notar una mejoría notable hasta mediados de 2010. Hasta entonces, el Indicador Laboral de Comunidades Autónomas (ILCA) elaborado por IESE y Adecco prevé que la crisis económica eliminará en el primer trimestre de 2009 los empleos creados durante 2007 y la primera mitad de 2008.

Independientemente de que se alcance la cifra de los 4 millones de desempleados, se supere o el dato sea ligeramente inferior, la magnitud es, en sí misma, suficientemente importante como para poner en marcha todos los mecanismos y resortes necesarios para ayudar a las personas que se han quedado en paro a salir de esa situación. Mecanismos que pasan por la flexibilidad laboral, la fiscalidad de las empresas, la formación o la llegada del crédito a las pequeñas y medianas empresas.

Por ello, resulta imprescindible y urgente activar y concluir los debates abiertos en las mesas de diálogo social, promover las políticas activas de empleo pertinentes y contar con todos los recursos públicos y privados disponibles para reducir el tiempo de permanencia en las listas del paro y fomentar el empleo.

Andrés Menéndez, director de la región oeste de Randstad



En general, y viendo las cifras de desempleo a día de hoy, se puede constatar que muchas empresas están atravesando por dificultades importantes. La coyuntura económica actual afecta a la parte social y financiera, lo que hace que la actividad empresarial esté atravesando un momento especial.

Para ello, las empresas debemos saber convivir con el entorno actual y prepararnos para afrontar los crecimientos venideros, donde las ETT jugaremos un papel muy importante.

Hemos sido las primeras empresas en sufrir la desaceleración, pero seremos las primeras en percibir el cambio de ciclo económico. Aún así, actualmente no todos los sectores están dañados; hay empresas que transforman los problemas en oportunidades y están aprovechando esta coyuntura. Nosotros, como expertos en RRHH, nos adaptamos al entorno económico cambiante y flexibilizamos nuestras estructuras en función de la situación que vivimos. Nosotros, que tratamos todo el mercado,