

PICOS *de oro*

“El crecimiento seguirá siendo robusto en los próximos meses”

Nadia Calviño

Ministra de Economía y Empresa

“Cambios relevantes en la fiscalidad o estigmatizar a la banca no ayuda a generar un buen ambiente de inversión. Competimos en atraer inversión con países con una fiscalidad más favorable, lo que nos puede hacer perder competitividad y oportunidades de crecimiento”

José Antonio Álvarez

Consejero delegado de Santander

“Creemos que es el momento de pararse a valorar el impacto de las medidas ya aprobadas y reflexionar sobre su efectividad antes de continuar planteando nuevas iniciativas y modificaciones normativas”

Carlos Torre

Consejero Delegado de BBVA

“No es el momento ni una buena idea crear un nuevo impuesto a las entidades financieras”

Gonzalo Gortázar

Consejero Delegado de Caixabank

“No necesitamos que los tipos de interés estén altos, sólo que estén en positivo. Con una subida de 50 puntos básicos la rentabilidad mejoraría un 2 por ciento”

José Sevilla

Consejero delegado de Bankia

“Los ingresos del Estado se encuentran en el 38% del PIB frente al 46% de la media europea. Una brecha de 80.000 millones. El objetivo no es alcanzar esa cantidad en lo que queda de legislatura, pero sí aumentar los impuestos para no estar a la cola de los países del entorno”

Pedro Sánchez

Presidente del Gobierno de España

ANÁLISIS *en do menor*

Vicky López

El sector de automoción es un negocio internacional. Seat, que ha aumentado las ventas del semestre en un 14,5 por ciento, sigue creciendo en julio. La internacionalización de la producción en Argel y su integración en la joint venture con la china JAC forma parte de una estrategia de globalización que mejora la productividad.

Sinergias de un negocio global

Para impulsar la estrategia de globalización es imprescindible ensamblar modelos fuera de Europa. La dirección comercial de Seat lo tiene claro y ya ha empezado a demostrarlo con el Arona y el León. Argelia es uno de los primeros pasos, uno de los principales mercados del Norte de África, donde pretende liderar la expansión de Volkswagen.

China será la segunda fase en esta estrategia de internacionalización. Seat ha firmado un acuerdo para unirse a la joint venture formada por Volkswagen y el grupo automovilístico chino JAC, introducir la marca Seat en China en 2021, donde crearán un centro de I+D y formar parte de su accionariado convirtiéndose en la marca líder de Volkswagen en este proyecto, ligado al impulso en el desarrollo del vehículo eléctrico. La búsqueda de sinergias y de productividad ha llevado a Seat a internacionalizar la producción de modelos que se fabricaban en la planta de Martorell. “La industria tiende a agrupar por segmentos y plataformas” para buscar la máxima rentabilidad.

Las dos últimas iniciativas del fabricante de automóviles español se mantienen en esta línea. A imagen y semejanza del proceso que sigue con el Ibiza que se fabrica en Martorell y se ensambla en Argelia, Seat ha decidido hacer lo propio con el Arona y el León. Los dos modelos, que se fabrican en Martorell, y están a la venta en los concesionarios de Seat en Argel,

empezarán a ensamblarse en la planta del grupo Volkswagen y de Sovac, el importador del grupo en Argelia en la ciudad de Relizane, a 280 km al suroeste de Argel. Ibiza ha multiplicado las ventas en el país norteafricano desde que se ensambla allí.

En esta estrategia también destacan otras actuaciones como la elección de la planta de Kvasiny en el República checa, donde los costos son más bajos, para fabricar el Ateca, de la que contempla ensamblar un volumen próximo a las 75.000 unidades anuales.

No es de extrañar, por tanto, que tras el éxito de ventas logrado por Seat en el primer semestre, al crecer un 14,5 por ciento, hasta los 5.786 millones de euros, el mes de julio haya materializado otro un incremento de la facturación del 35,7 por ciento, mientras que los turismos entregados en los primeros siete meses del año sumaron 342.700. Tal como manifestó la automovilística, “la marca avanza más de un 20 por ciento en países clave de la UE como Alemania, Reino Unido,

Francia, Italia, Austria, Bélgica y Portugal”. Desde la compañía apuntan a que los volúmenes récord responden, en parte, a la ofensiva de nuevos modelos como el Ateca y el Arona. “Hoy, uno de cada tres coches que vendemos es un SUV, una cifra que crecerá en los próximos meses con la consolidación del Arona y el lanzamiento del Tarraco”.

Vicky López
v.lopez@grupoxxi.com



LIBROS



Título: Negociación intercultural
Autor: Gloria García
Edita: FC Editorial

El presente libro es el resultado de la unión de años de experiencia negociadora con personas de otras culturas, principalmente asiáticas, en el ámbito empresarial, profesional y académico, con años de investigación rigurosa y negociación en Japón y otros países de la región. Sin embargo, en este libro no se desarrolla la negociación asiática, sino la negociación intercultural.



Título: Administración y gestión de...
Autor: Gabriel A. Cepeda y Silvia Martelo
Edita: Pirámide

Esta obra ofrece una visión de las características específicas de las organizaciones deportivas, además de ser una guía para su correcta gestión. Los dos primeros capítulos se centran en explorar las raíces de las estructuras de gestión deportiva y reflexionar sobre los rasgos que permiten caracterizar a las empresas deportivas y distinguirlas de otro tipo de empresas.



Título: El código secreto del vendedor
Autor: Ian Mills y otros
Edita: Empresa Activa

Los autores de este título recogen una profunda investigación sobre los vendedores emblemáticos que han vendido más, que han tenido un rendimiento superior y que han superado a sus rivales durante la mayor parte de su trayectoria. Los resultados de ese estudio revelan el código secreto detrás del éxito y la fórmula para mantener un alto nivel de ventas de su empresa.



Título: Coaching para todos
Autor: Sergio Cardona Herrero
Edita: ESIC

Al hablar de coaching aparecen dos preguntas inevitables. ¿Quién puede hacer coaching? ¿Quién es un coach? Más allá de las respuestas, la certeza es que todo líder debe tener algunas de las habilidades para hacer coaching. Por ello, el lector encontrará en este manual reflexiones, cuestionarios de autoevaluación y herramientas para aumentar sus habilidades de coaching.