

PERSPECTIVA
INTERNACIONAL

Nokia rechaza devolver las ayudas dadas por Alemania

Renania del Norte demanda a la firma de móviles por deslocalizar

ISIDRE AMBRÓS
Berlín. Corresponsal

Las autoridades alemanas se han propuesto amargar la salida del país al gigante de la telefonía móvil, la finlandesa Nokia, que en enero anunció el cierre de la planta de Bochum para trasladar la producción a Rumania, con la consiguiente destrucción de unos 3.000 puestos de trabajo entre directos e indirectos.

La última ficha que ha movido el gobierno del estado federado de Renania del Norte-Westfalia ha consistido en demandar, a través del instituto financiero público NRW-Bank, a Nokia por incumplir sus compromisos de creación de empleo desde el

Nokia abandona el país para instalarse en Rumanía y se declara "atónita" ante la exigencia alemana

2002 y exige la devolución de 41 millones de euros concedidos para su planta de Bochum en 1998-99. La firma finlandesa tiene una semana para presentar sus argumentos y justificar su política de empleo en Bochum.

Los dirigentes de Nokia se han quedado atónitos ante tal reclamación, según su portavoz Anja Suominen, que desde Helsinki ha rechazado las exigencias alemanas. La firma finlandesa opina que ha invertido en Bochum mucho más de lo que estaba obligada. Estima que "ha actuado correctamente" y que "con los datos disponibles no se sostiene la petición de las autoridades locales de recuperar las ayudas".

El primer fabricante mundial de móviles especificó ayer haber invertido más de 350 millones en la planta de Bochum desde 1999. Una cifra que supera lo pactado con el gobierno renano. Según este compromiso, Nokia recibía 41,3 millones de euros en concepto de subvenciones a cambio de generar 2.860 puestos de trabajo.



Nokia, presente en el carnaval de Düsseldorf

FEDERICO GAMBARINI / EFE

Gracias a esta inversión, la plantilla pasó de 500 a 3.200 personas en el 2001. A partir de esta fecha no se generó más empleo.

Nokia esgrime asimismo el esfuerzo financiero que ha realizado como consecuencia de la ampliación de plantilla. "El aumento anual de las cotizaciones y de los impuestos relacionados con

el personal que ha pagado Nokia supera la suma total de los subsidios recibidos en los años noventa", señaló en un comunicado.

Los directivos de Nokia se quejan también de la falta de cooperación por parte de las autoridades renanas. Explican que la compañía ha entregado al NRW-Bank toda la documentación disponible sobre la planta de Bochum y que ha visto rechazada su petición de ver los documentos sobre los que esta entidad y el gobierno del estado federado sostienen su acusación.

Pero la ofensiva alemana contra Nokia está lejos de pararse. El propio Gobierno federal estudia sumarse a la demanda de devolución de ayudas de Renania del Norte-Westfalia. Y es que no hay que olvidar que el Ejecutivo que dirige la democristiana Angela Merkel es muy beligerante con el tema de las deslocalizaciones empresariales.

Por otra parte, las autoridades renanas avanzaron ayer que su departamento de Investigación y Ciencia estudia reclamar los recursos cedidos a Nokia para investigar, ya que sus resultados no se conocerán en Alemania.●

LAS CAUSAS

Altos costes y baja producción

Los directivos de Nokia esgrimen los altos costes para justificar el cierre de la última planta de fabricación de móviles en Alemania. Señalan que la planta de Bochum supone el 23% de los costes laborales del grupo y sólo produce el 6% de los móviles. Y añaden que los salarios han subido un 20% en cuatro años y el precio de los celulares ha caído un 26%.

Anfac denuncia un absentismo récord en el sector del automóvil

BARCELONA Redacción

El absentismo laboral en la industria automovilística española alcanzó el año pasado la cota más alta de la historia: un 7%, lo que supone la pérdida de casi 6,7 millones de horas de trabajo. Se perdieron 300.000 horas más que en el ejercicio anterior, según los datos facilitados ayer por la asociación de fabricantes Anfac.

El absentismo "equivale a la pérdida del 64% de la producción de una factoría de turismos de 8.000 trabajadores a dos turnos, es decir 272.000 turismos", dijo Anfac, que cuantificó en 26.000 millones de euros el coste que ha tenido el absentismo desde el año 2000.

Lo más grave es que el problema, lejos de corregirse, aumenta año a año. "Hace ocho años el ab-

sentismo representaba el 5,2%, es decir, el incremento desde entonces ha sido del 35%." En este aspecto de competitividad, España está muy lejos de otros países productores de automóviles. Francia tiene un 4%; Rumanía, un 2%; Turquía, un 1,2%; y Japón y China, un 1%.

El 80% de todo el absentismo laboral, incluido el injustificado, se amparó en una baja médica.

Este asunto ha sido planteado esta semana al secretario de Estado de Seguridad Social, Octavio Grando, y se ha incluido en el documento sobre los problemas de competitividad del sector que Anfac ha enviado a todos los partidos políticos.

"El absentismo afecta a trabajadores no absentistas, a la competitividad de la empresa, y genera graves consecuencias económicas, organizativas, sociales y productivas, suponiendo una amenaza para el empleo", advierten los fabricantes. Su propuesta para atajarlo son, por una parte, más control sobre la concesión y duración de las bajas médicas y, por otra, una campaña de concien-

TRIBUNA

Modest Guinjoan

Barcelona Economía y UPF

Rehenes

Con objeto de ahorrarse cerca de un 50% de la factura mensual, un amigo decidió que su empresa pasara de Telefónica a otro operador. Probablemente habría sido más rápido, pero tenía también contratado el servicio de dominio (web y correos electrónicos asociados), y para hacer la migración al nuevo operador era necesario un código denominado AUTH. De Telefónica a Interdomain (del grupo Telefónica) y de Interdomain a Telefónica, iba como una pelota detrás del código, en un calvario de incontables horas hablando con operarios-robot cada vez distintos, faxes, correos electrónicos y alguna maldición. Finalmente consigue el código después de que el ex monopolio le arrancara la firma de una solicitud de usuario y contraseña que comportaba, por el simple hecho de solicitarla, la eliminación del dominio de los DNS, la baja del servicio, etcétera. Tres meses después, sigue siendo cliente forzado de Telefónica, sin página web y sin poder recibir correos.

La compañía ha practicado en esta ocasión algunos de los peores vicios tipificados en el argot económico y de marketing. En primer lugar, ha puesto barreras de salida, un concepto pensado para la empresa que encuentra obstáculos para salir de su sector, pero que como se ve también puede aplicarse al consumo. En segundo lugar, mi amigo incurre en costes de cambio de proveedor. Está demostrado que una empresa capaz de levantar barreras que aumentan este tipo de costes tiene un chollo: pueden realizar prácticas oportunistas sin que

Al fin y al cabo, el desleal al que castiga, le ha dado de comer durante toda su vida

pero no con el nuevo operador, que sería lo propio, sino paradójicamente con el que quiere dejar.

El resto de costes de cambio, derivados de la compatibilidad de equipos, de incertidumbre acerca del nuevo proveedor, de aprendizaje y otros, resultan insignificantes a su lado. En tercer lugar, en el ámbito de la lealtad del cliente y siguiendo una propuesta de clasificación ideada en Harvard, Telefónica tiene clientes "amigos", que son los buenos, pero también tiene "perros" o fieles, "rehenes" y "conocidos". Mi amigo era un rehén y ahora es un rehén enfadado mientras no se concrete el cambio de operador.

Al lado de Telefónica, es gota de agua frente a un portaaviones. Nada que hacer, sólo esperar y rogar a las autoridades competentes que llegue un día en que, como haría para cambiar de marca de maquinilla de afeitar o de automóvil, el cambio de operador sea una operación de mercado sin barreras de salida y sin venganzas encubiertas. Que al fin y al cabo, el desleal al que Telefónica castiga, le ha dado de comer durante toda su vida, y debería estar un poco agradecida y practicar algo tan simple como respetar su decisión.

el cliente se queje, puede fijar precios superiores y obtener más beneficios que el resto. Entre los costes de cambio, los mayores son los de transacción,