

Italia se opone a la cesión de redes

TELEFÓNICA/TELECOM El viceministro italiano de telecomunicaciones, Paolo Romani, advirtió ayer que el Gobierno rechazará una eventual cesión de la infraestructura de red fija de Telecom Italia, en caso de fusión con Telefónica. El Gobierno italiano dice que quiere conocer cualquier paso de la operación.

Recorte de 8.000 empleos en 2010

ASTRAZENECA La farmacéutica anglosueca recortará 8.000 empleos en 2010, en torno al 12% de su plantilla, para recortar costes. La compañía anunció un beneficio bruto de 10.800 millones de dólares (7.681 millones de euros) en 2009 sin contar el impacto del cambio de divisa, un 23% más.

El club esquiva las pérdidas en el primer semestre con la venta de terrenos

FC BARCELONA El FC Barcelona ha cerrado el primer semestre del año (entre el 1 de julio y el 31 de diciembre) con un resultado neto de ocho millones de euros, una cifra que contrasta con el beneficio neto de 22 millones del mismo periodo del ejercicio precedente. El club admitió ayer que el primer semestre hubiera sido "deficitario" de no haber sido por la venta de unos terrenos en Sant Joan Despí (Barcelona), por los que ha ingresado quince millones de euros. Los ingresos del club azulgrana en los primeros seis meses se han alzado hasta 222,8 millones (con un incremento del 19,7%), mientras los gastos han crecido un 27,1%, hasta 211 millones.

Concurso para la filial en Gibraltar

BRUESA La filial en Gibraltar de Bruesa Construcción ha solicitado ante los juzgados de lo Mercantil de Madrid la apertura del concurso de acreedores dado su estado de insolvencia. Por su parte, **DHO**, en concurso de acreedores, subastará el 4 de febrero sus recursos técnicos, transporte y maquinaria.

Evalúa las ofertas por la división láctea

EBRO PULEVA El consejo de administración de Ebro Puleva ha decidido evaluar el grado de interés de las diversas ofertas existentes por su negocio lácteo en función de su importancia económica y de su alcance, aunque, "en modo alguno", ha tomado por el momento ninguna decisión de desinversión.

INFORMÁTICA/ UNIT 4 AGRESSO CAMBIA SU IMAGEN CORPORATIVA Y LANZA UN PRODUCTO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS CON EL QUE COMPETIR CON SAGE.

Se recrudece la guerra del software por la pyme

ANÁLISIS

por E. Arrieta

El conglomerado holandés Unit 4 Agresso, que en España operaba hasta ahora con la marca CCS Agresso debido a la fortaleza de la enseña CCS, ha llevado a cabo un cambio internacional de imagen corporativa. La entidad pasa así a denominarse Unit 4. "Muchas filiales mantenían el nombre de sus principales marcas. En realidad, este cambio supone una unificación, con lo que aumentaremos el impacto de cada acción de marketing que llevemos a cabo", explica a EXPANSION José Miguel Sánchez, consejero delegado de la compañía. La nueva denominación de la empresa se produce poco después del lanzamiento de *Ready*, un producto específicamente diseñado para pequeñas empresas, "no unipersonales, pero sí de tamaño muy reducido", concreta Sánchez. "Nuestra intención es competir en un segmento de mercado que se encontraba prácticamente monopolizado por la británica Sage", indica.

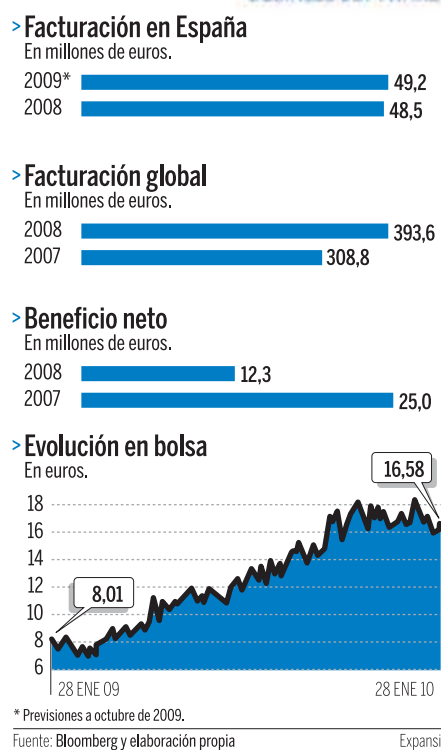
Precisamente, Sage presentó ayer sus resultados financieros en España, que incluyen una subida de la facturación del 6%, hasta 138,5 millones de euros, con un beneficio neto de 37,1 millones. "En términos de crecimiento orgánico, hemos caído un 6,5% con respecto a un año antes, porque se han reducido las renovaciones de licencias. No obstante, en cuanto al número de clientes, registramos 15.000 contratos más que en 2008", reveló ayer Álvaro Ramírez, consejero delegado de Sage España.

El software *Ready* de Unit 4 se vende exclusivamente a través de los distribuidores oficiales de la compañía; en ningún caso, directamente en tiendas. El software *Contaplus* de Sage sí se vende de forma directa porque es un producto de gestión general para firmas pequeñas, pero la mayor parte del resto de aplicaciones pasa a través de su canal de distribuidores e implantadores. "La respuesta del mercado está siendo mejor de lo que esperábamos", asegura Sánchez, en referencia a *Ready*.

Competencia

Peor suerte sufrió el producto *Entrepreneur*, lanzado por Microsoft Dynamics hace dos ejercicios para el segmento más bajo del mercado y que un año y medio después fue retirado del mercado. "Microsoft tiene buenos productos para el entorno de las medianas empresas", opina Sánchez. La compañía presidida por Bill Gates cuenta con más de 7.000 clientes en España, o el 16% del mercado de ERP (software de gestión), según IDC. Por su parte, SAP y Oracle, las dos más importantes del mundo en términos de facturación, están especializadas en las soluciones para grandes cuentas. En el caso de Oracle, recibe la mayor parte de sus ingresos de los negocios de bases de datos y de

LAS CIFRAS DE UNIT 4 BUSINESS SOFTWARE



middleware (software que hace compatibles los servidores con los programas que van a instalarse sobre ellos), con lo que su oferta se presenta como la más vertical del mercado.

La segmentación del negocio de software de gestión empresarial tiene también un componente geográfico. En España, por ejemplo, la nueva Unit 4 ha dominado desde hace años Cataluña y la costa de Levante, mientras Sage estaba más extendida en el centro de la Península. "Hemos crecido mucho en capilaridad geográfica en los últimos años. Madrid es ya la segunda ciudad en la que contamos con más clientes, por detrás de Barcelona. Incluso, vamos a exportar algunas tecnologías que se usan en España a Latinoamérica, donde pronto abriremos oficinas en Colombia, Brasil y Chile", declara Sánchez. **Otras firmas que compiten por el segmento de la pyme en España son Lawson, Ibermática, Solmicro, Primavera BSS o Ahora Soluciones, compañía que apuesta por el licenciamiento gratuito (sus ingresos, de casi 2 millones de euros, proceden exclusivamente de los servicios).**

Tanto Ramírez, de Sage, como Sánchez, de Unit 4, coinciden en subrayar el elevado volumen de piratería de software entre las firmas más pequeñas. "Suponemos que, al menos, existen tantos usuarios pirata del *Contaplus* como legales", dice Ramírez. "El índice es mucho menor cuanto más complejas sean las soluciones", añade el ejecutivo de Unit 4.

La independencia cuesta 120.000 euros

BRECHA/ Las cinco grandes compañías del Ibex pagan a sus consejeros externos casi tres veces más que la media.

Y. Blanco. Madrid

Un consejero independiente de una compañía cotizada percibe una media de 120.000 euros anuales. Pero, si ejerce su función en las cinco empresas más importantes del Ibex 35, el sueldo es más generoso: 341.000 euros. BBVA es la que mejor retribuye a sus consejeros independientes (382.214 euros), por delante de Iberdrola (380.455 euros), Santander (349.490 euros), Repsol (296.119 euros) y Telefónica (268.344 euros).

Excluyendo estas cinco empresas, las firmas del índice selectivo remunerar a sus consejeros independientes con una media de 108.181 euros, mientras que, en el caso del resto de cotizadas, la cifra se sitúa en 74.497 euros.

Así lo pone de manifiesto el informe *La remuneración de los consejeros independientes en España*, elaborado por el Centro de Gobierno Corporativo con datos de 379 consejeros de 87 sociedades cotizadas correspondientes al ejercicio 2008. "La tendencia en materia de retribución es un tema que está de moda; por eso, hemos decidido tratarlo", explicó ayer Tomás Garicano, director del Centro.

Componentes

Al desglosar la remuneración, se observan dos tendencias: la apuesta por la retribución fija, fórmula por la que optan un 69% de las firmas de la muestra, y el retroceso de la bonificación en función de los beneficios, que ha pasado del 46% en 1998 al 17% en 2008. Las cinco grandes empresas del Ibex pagan una media de 281.106 euros como retribución fija; 77.455 euros, el resto del índice selectivo, y 55.390 euros, las demás cotizadas.

En opinión de Luis Ferrándiz, asesor de PricewaterhouseCoopers (PwC) y uno de los autores del estudio, "las dietas son una buena ma-

nera de pagar para que los consejeros independientes no falten ni a los consejos ni a las comisiones". Un 58% de las empresas cotizadas paga dietas y un 31% combina honorarios fijos y dietas.

Sin embargo, también se aprecia una brecha salarial en función del tamaño de la empresa. BBVA, Iberdrola, Santander, Repsol y Telefónica retribuyen con una media de 61.283 euros en concepto de dietas, frente a los 53.432 euros del resto del

Ibex 35 y a los 25.094 euros de las demás cotizadas.

Asimismo, se aprecian diferencias si se realiza un análisis por sectores. Las empresas de energía y las entidades financieras son las que más pagan a sus independientes, con una media de 156.952 y 139.939 euros al año, la mitad que el sector industrial, el que menos premia, con 73.257 euros.

"La retribución se justifica en función de la participación, se paga más a los que acuden a las reuniones", apuntó Ferrándiz. En 2009, el pronóstico en materia salarial para los consejeros es desfavorable. "No habrá una subida en la retribución", añadió.

El Centro de Gobierno Corporativo, concebido como foro para impulsar el buen gobierno de las empresas, está formado por Bankinter, Iberdrola, el Instituto de Empresa y PwC. La reputación y la identificación de accionistas serán objeto de investigación en los próximos meses.

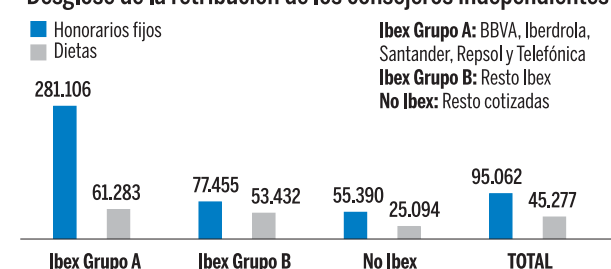
TENDENCIA

La retribución fija se afianza como fórmula de remuneración y ya la utiliza el **69%** de las **compañías cotizadas**. Del otro lado de la balanza, pierde peso el pago en función de los beneficios de la empresa, que cae hasta el 17%.

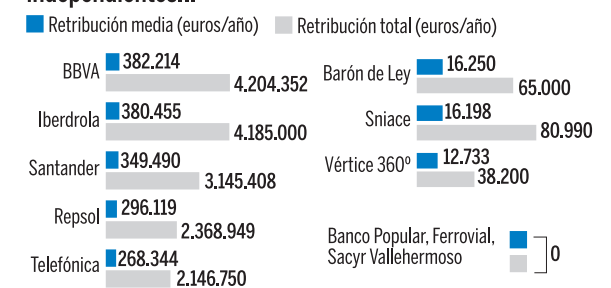
DIFERENCIA SALARIAL

Media, en euros. En 2008.

> Desglose de la retribución de los consejeros independientes



> Las que mejor pagan a sus independientes... > ...y donde menos cobran



Fuente: Informe 'La remuneración de los consejeros independientes en España'

Expansión