

Mesa por la Dinamización de la Economía y el Empleo

Una vez producidas las aportaciones y comparecencias de 12 de las más de 60 Asociaciones Empresariales Sectoriales pertenecientes a la Confederación de Empresarios de Navarra, consideramos oportuno hacer un resumen de lo que aquellas han aportado, a las que unimos algunas consideraciones y reflexiones en relación con el objeto de esta Mesa.

- Así, en primer lugar, tal y como ya dijimos en el momento de la constitución de esta Mesa, y desde el mayor respeto a la misma, insistimos en que el empleo es una derivada de la actividad económica y que ésta es –fundamentalmente– consecuencia de la actividad empresarial. No olvidemos que nadie contrata a quien no necesita –por muchos que sean los incentivos que se le proporcionen– ni prescinde de quien necesita.
- Antes de preguntarnos cómo generamos nuevos empleos, debemos trabajar en cómo evitar que continúe la destrucción de empleo, en atajar el agravamiento de la situación.
- Por tanto, conviene centrar el objetivo de nuestras reflexiones en tres aspectos:
 - Cómo dinamizamos la actividad económica, cuáles son los recursos disponibles para ello y cuáles las herramientas.
 - Cuáles son las dificultades de nuestras empresas para mantener el empleo.
 - Cuáles son las barreras existentes para la generación de nuevo empleo.

Para encontrar respuesta a estas tres cuestiones, creemos necesario hacer previamente algunas reflexiones: ¿Cómo era nuestra economía antes de la crisis?. ¿Es recuperable aquel modelo? ¿De dónde venimos en materia de empleo? La respuesta a estas cuestiones es relativamente sencilla: disfrutábamos de una economía pujante, pero con debilidades, que generaba pleno empleo, pero también con importantes debilidades. La situación ha cambiado sustancialmente, por lo que el modelo anterior no es fácilmente recuperable.

Así, nuestra economía se caracterizaba por:

- Una fuerte presencia de sectores **muy intensivos en mano de obra** poco especializada, como la construcción y los servicios al turismo.
- Alguno de estos sectores, como el de la construcción se caracterizaba, además, por ser **generador de grandes y rápidas plusvalías**, lo que le hacía más atractivo a la inversión empresarial, en detrimento de otros.
- Así, en el año 2008, el del inicio de la crisis actual, el sector del ladrillo suponía el 18% del PIB español, las industrias auxiliares de éste, el 21%, y el turismo, el 11%. Es decir, la mitad de la economía española estaba basada en sectores de bajo valor añadido. Para ese entonces más del 13% de la población activa trabajaba en el sector de la construcción.
- Disfrutábamos de un **fácil acceso a la Financiación**, lo que propició un gran apalancamiento de las familias y empresas, además de incentivar fuertemente el consumo.
- Los **servicios estaban en constante crecimiento**, pero en sectores de baja aportación.
- Destacaba el **pequeño tamaño de las empresas**: el tejido empresarial estaba (y está) formado mayoritariamente por microempresas y pymes. Dentro de esta última categoría, pymes, las españolas (e igualmente las navarras) son incluso de menor tamaño que las de otros países de nuestro entorno. No olvidemos que esta tipología de empresas es la más generadora de empleo. El pequeño tamaño **es un gran inconveniente** para la competitividad de las empresas: dificulta el acceso al crédito, a los mercados y a la tecnología. Si no se compensa con un buen grado de colaboración inter-empresarial, constituye una barrera muchas veces infranqueable.
- Salvo en Navarra, en nuestro país había una **baja inversión en I+D+i**. El objetivo del 2% del PIB destinada a esa finalidad no llegó a alcanzarse nunca en España, aunque sí lo hizo en nuestra comunidad, en la que 2/3 de la inversión provenía de

las empresas, mientras que el resto lo hacía el sector público. Exactamente al contrario que en el resto del país.

- Hicimos una **gran inversión en infraestructuras**, algunas de dudosa utilidad. Ello que generó mucho empleo, pero de baja cualificación.
- La intensidad de la actividad provocó una **despreocupación** generalizada por la **mejora constante de la productividad** y la competitividad empresarial.
- Tuvimos un **elevado consumo** por las familias, pero **ligado al crédito**, al apalancamiento. Su desplome ha agravado todavía más la crisis.
- En los años de bonanza se produjo una **pérdida de competitividad constante** en relación con nuestros competidores, lo que dificultaba la exportación de nuestros bienes y servicios.
- **Las administraciones públicas**, grandes consumidoras de bienes y servicios, **tenían una fuerte capacidad de dinamización de la economía**, apoyadas en la efervescencia de la actividad económica y la obtención de recursos fáciles y abundantes provenientes de la hiperactividad desarrollada en algunos sectores. El derrumbe de la recaudación ha paralizado casi por completo esa capacidad dinamizadora.

Como ya hemos dicho, teníamos Pleno empleo, pero con importantes debilidades:

- ¿Dónde se creó tanto empleo? ¿En sectores de alta productividad?. No. Fundamentalmente en la construcción y en servicios de bajo valor añadido, sin despreciar el gran crecimiento del tamaño de las administraciones, sostenido con unos recursos que ahora han desaparecido.
- Desde 1965 hasta 1995 (30 años), el mercado de trabajo español se mantiene sin grandes altibajos en torno a los 12.000.000 de personas. Entre 1.995 y 2007 (12 años), la ocupación aumenta en 8 millones de personas, llegando a alcanzar la cifra de 20.500.000 ocupados. Su enorme crecimiento vino de la mano del boom inmobiliario, fundamentalmente. Su desplome ha llenado las filas del desempleo, de

modo que la construcción ha perdido más de 1.800.000 puestos de trabajo, prácticamente la mitad de todos los que se han destruido

- Otra debilidad la constituye la tremenda **Dualidad del mercado de trabajo**, con una enorme desproporción de contratos eventuales y temporales sobre los indefinidos, con enormes diferencias en el coste del despido. De esta forma, de los 4.000.000 de empleos perdidos, más del 60% eran temporales, correspondiendo más de la mitad de ellos a menores de 30 años
- La facilidad para encontrar empleo conllevó la **despreocupación** de una parte **de la juventud por su formación**, que en muchos casos fue abandonada para incorporarse a unos puestos de trabajo que no requerían cualificación, mientras ofrecían atractivos salarios. Esa fuerte incidencia del fracaso escolar, no era percibida por el mercado laboral.
- No hay que olvidar que otro de los factores creadores de empleo fue el **crecimiento del sector público**. La dificultad para mantenerlo una vez iniciada la actual crisis, ha ocasionado una destrucción de un 10% del total, mientras que en la crisis de los 90, tan sólo se destruyó el 3,7% del empleo público.

La siguiente pregunta que debemos hacernos sería qué hemos hecho para paliar los efectos de la crisis y qué efecto han tenido sobre el empleo.

- **Hemos estimulado el consumo de forma selectiva** en algunos sectores (automóvil, electrodomésticos, etc.). Sus resultados beneficiosos sobre el empleo son puntuales y poco duraderos en el tiempo, desapareciendo a la par de los estímulos.
- **Hemos Incentivado la contratación**. La indefinida en primer lugar. Incluso la temporal después. Pero obviamos que las empresas contratan cuando necesitan de la mano de obra para producir sus bienes o servicios, y no hacen por una ayuda económica puntual.

- **Hemos reestructurado el sector financiero.** Pero los resultados no se aprecian a nivel empresarial, especialmente entre las pymes y microempresas. Entre otras razones, porque la enorme necesidad de financiación de las administraciones públicas absorbe buena parte de los recursos disponibles.
- Hemos **concedido avales** a muchas empresas para facilitar la continuidad de sus actividades o para iniciar nuevos proyectos. Varios cientos de millones de euros. Ello es, sin duda, positivo.
- Las empresas se han visto obligadas a **recuperar parte de la productividad** perdida en la época de bonanza, trabajando más y mejor para poder competir. Pero se ha hecho, en términos generales, de la peor forma posible: destruyendo empleo y ajustando plantillas, en lugar de hacerlo a través de otras fórmulas de flexibilidad menos lesivas para el empleo.
- Se han promovido una serie de **reformas**, la laboral entre ellas, que sólo darán sus frutos a medio-largo plazo.

Cabe ahora preguntarnos cómo serán nuestra economía y nuestro mercado laboral cuando la crisis termine.

- Parece claro que **no emergerán de sectores** de actividad empresarial **intensivos en mano de obra no cualificada**. El empleo de poco valor añadido y alta rutina mecánica no será el que tire de nuestra economía.
- No obstante, la destrucción de empleo no cualificado no va a ser total, hay determinadas industrias y servicios que son estructuralmente demandantes del mismo, pero difícilmente volveremos a tener sectores que se nutran masivamente de mano de obra de baja cualificación. Ello obligará a un enorme esfuerzo por **recualificar a miles de personas** que han perdido su empleo en esos sectores.
- **No podemos esperar**, por tanto, **una rápida creación de empleo** como la que se produjo al finalizar crisis anteriores, ya que aquella se basó en actividades intensivas en mano de obra. Habrá que poner las bases para **fomentar el**

autoempleo y apoyar el emprendimiento. El número de autónomos ha descendido en un 12% desde el inicio de la crisis. Más de 400.000 autónomos menos. Pero el crecimiento del empleo a través de estas figuras no será fulminante.

- Debemos apostar por el **sector industrial, innovador y competitivo**, generador de empleo y de servicios cualificados y de alto valor añadido, mucho más resistente a las crisis.
- Debemos continuar mejorando **la productividad y la competitividad** de nuestras empresas: Ello es fundamental para afrontar con garantías los procesos de **exportación y de internacionalización**. En una economía globalizada, el acceder a cotas de mercado de importancia fuera de nuestras fronteras exige poder competir en innovación, costes y calidad de nuestros productos.
- **El mercado interior**, actualmente desplomado, **tardará años en volver a recuperar sus niveles** anteriores. Por tanto, hay que abrirse a mercados globales, promoviendo la internacionalización a todos los niveles empresariales. El II Plan Internacional de Navarra ayudará.
- Es preciso transmitir estabilidad y seguridad, de modo **que el ciudadano recupere la confianza** y vuelva a consumir a niveles mayores que los actuales. Hay mucho consumo embalsado, retenido por las incertidumbres.
- En ese contexto, se impone la **mejora de la empleabilidad de los ciudadanos**, especialmente de los parados, adaptando su formación y cualificación a las demandas que presentará a futuro el mercado de trabajo local. Para eso están concebidas las denominadas **Políticas Activas de Empleo** que se desarrollan a través de los Planes de Empleo acordados en el marco de la concertación social. La PAE no generan empleo por sí mismas, sino que son una herramienta para mejorar la empleabilidad en las personas, de tal forma que las necesidades empresariales que vayan surgiendo se vean satisfechas por un mercado laboral eficiente, en permanente dinamismo.

Expuesta la situación en estos términos, concluimos en que **es necesario incentivar el crecimiento y la actividad** económica para que vuelva a generarse empleo. En nuestra modesta opinión, las conclusiones más valiosas de este foro debieran extraerse de propuestas dirigidas a la **reactivación económica**, buscando por esa vía la recuperación de los puestos de trabajo perdidos.

Para tomar el pulso a la situación, consideramos necesario -en su momento- que en este foro se escuchara directamente la opinión, los problemas, las necesidades y –si las tienen- las propuestas para la creación de empleo de los distintos sectores de actividad económica, los auténticos generadores de empleo. Así, y a propuesta de CEN, han comparecido en este foro Construcción, Comercio, Nuevas Tecnologías, Obra Pública, Hostelería, etc..., aportando su visión de la situación, tal y como permanentemente los escuchamos en nuestra organización, de la que forman parte esencial.

Habrán comprobado la variedad de visiones que los distintos sectores económicos tienen de su situación, de sus posibilidades de mantener y crear empleo y, sobre todo, de las barreras de toda índole con las que se encuentran al desarrollar su actividad. De sus intervenciones, que más adelante resumiremos someramente, podemos sacar interesantes conclusiones. Pero previamente estimamos necesario realizar algunas consideraciones que afectan por igual a todos los sectores:

- El principal problema que señalan todos los sectores no es otro que el de la **falta de financiación**. La auténtica sequía de crédito está poniendo en grave riesgo tanto la pervivencia de muchas empresas como la capacidad de otras para iniciar nuevos proyectos. Continuar con las políticas de avales a empresas y proyectos es imprescindible.
- La **autonomía fiscal de Navarra** debe ser utilizada para atraer inversión, empresas y proyectos a nuestra comunidad. Nunca, como reclaman algunos, para adoptar políticas fiscales basadas en el incremento de la presión fiscal sobre los ciudadanos navarros y las empresas aquí establecidas.
- Preocupa sobremanera la visión de un sector de entidades que han basado sus propuestas dirigidas a la creación de empleo en el incremento de la fiscalidad. Hemos oído que en Navarra se podían recaudar fácilmente cada año más de 2.000 millones de euros adicionales, cantidad que supondría, por ejemplo, incrementar en

un 170% la recaudación líquida de IVA e IRPF del pasado ejercicio que, en su conjunto, se situó en 2.978 millones de euros. Alguien piensa que es esto posible, que nuestra comunidad pueda ser una isla donde los impuestos se multipliquen hasta penalizar a empresas y ciudadanos de esa forma?. No estaríamos –en ese caso- invitando a las empresas a que abandonen la comunidad o a que se instalen de inicio en otra parte?.

- Convendría recordar, a este respecto que varios cientos de contribuyentes del segmento más alto han abandonado Navarra tras el fuerte incremento aplicado al impuesto sobre el patrimonio, que nos ha situado a la cabeza de este modalidad impositiva en nuestro país. También es necesario recordar que **los tipos máximos de IRPF en Navarra se sitúan entre los más elevados del país**, mientras en nuestro entorno más próximo hay diferencias de 3 y hasta 7 puntos (Guipúzcoa y Álava y Vizcaya, respectivamente).
- **El papel de las administraciones** y del sector público en materia de **empleo es ser facilitador** de las condiciones para el desarrollo de la actividad económica y empresarial, apoyando la innovación, la competitividad, reduciendo al máximo el intervencionismo y la burocracia. La reducción de trámites administrativos para la puesta en marcha de empresas es una medida necesaria.
- Las empresas navarras **deben continuar mejorando su competitividad** a través de todos los mecanismos necesarios, ajustando sus costes y mejorando **la productividad y flexibilidad interna**, para favorecer su penetración en los mercados internacionales, ante la presumible debilidad que mantendrá el mercado interior los próximos años.
- El esfuerzo para **la internacionalización** corresponde a nuestra empresas, pero es imprescindible que cuenten con el apoyo público:
 - Puede promoverse **la creación de Partenariados público-privados** para vender_a países en vías de desarrollo. Navarra ha sido una región pionera en muchos campos en los que acumula muchos conocimientos y experiencia: medio ambiente, salud, Formación profesional, autogestión, desarrollo rural y un largo etc.

- Proponemos crear consorcios público privados para vender esa experiencia y conocimientos en el exterior, en regiones en desarrollo que deben pasar ahora por las etapas por las que Navarra ya transitó en el pasado.

Hablamos de:

- ✓ Conocer los planes y necesidades de estas regiones que están contratando hoy y ahora directamente o a través de fondos y licitaciones internacionales.
 - ✓ Crear consorcios de empresas en Navarra que cubran toda la necesidad, la empaqueten y puedan ofertarla.
 - ✓ Ligar en esa oferta la experiencia y conocimiento del sector público y la posibilidad de enseñar lo que se oferta ya en funcionamiento, con el saber hacer, el conocimiento en gestión y la mayor movilidad de las empresas privadas.
- En materia de Relaciones Laborales, debemos profundizar en un modelo basado en el **Diálogo y la Concertación** buscando entre todos un modelo de progreso en el que se favorezca la competitividad de las empresas, a la vez que se equilibran las necesidades y las aspiraciones de unos y otros. Se hace imprescindible seguir las recomendaciones contenidas en el **II Acuerdo de Negociación Colectiva Estatal** (AENC), así como desarrollar al máximo el modelo de concertación social foral.
- También es imprescindible continuar trabajando por **la empleabilidad** de nuestros ciudadanos, preparándolos para las futuras necesidades de las empresas. El reciente **reenfoque de las Políticas Activas de Empleo** llevado a cabo en el seno del SNE, junto con una revisión de los contenidos desarrollados hasta el presente por los cuatro Planes de Empleo anteriores, son elementos imprescindibles para ello.

- El impulso a la **Formación Profesional** y la introducción de un modelo propio de **Formación Dual** en nuestra comunidad se antojan como herramientas imprescindibles, junto con el establecimiento de programas que fomenten la **aproximación de los jóvenes al mundo del trabajo** desde el propio sistema formativo.
- Debemos promover y facilitar un sistema de colaboración entre empresas que les ayude a superar los problemas que plantea el pequeño tamaño de las mismas al que aludíamos al comienzo de este documento. Esto es imperativo para afrontar con garantías los procesos de internacionalización necesarios.
- No es desdeñable la aportación a la reducción del desempleo que puede representar el **fomento del trabajo a tiempo parcial**. El porcentaje que esta modalidad representa en España sobre el total del empleo a duras penas llega al 14%, cifra que se sitúa por encima del 26% en economías de nuestro entorno, tales como la Alemana o la del Reino Unido.
- En esta misma dirección, consideramos necesario estudiar a fondo la propuesta del **reparto del trabajo en la administración foral** como fórmula de emergencia que alivie la situación.
- Mucho se ha hablado de la necesidad de llevar a cabo un **cambio de modelo productivo**, que neutralice algunas de las debilidades de nuestra economía y nuestro empleo que citábamos al comienzo de éstas reflexiones, pero a nadie se le escapa que lograr este objetivo necesitará tiempo y grandes esfuerzos que será preciso realizar en muchas direcciones. Pero mientras se avanza hacia el objetivo, y para aliviar la situación de tantos desempleados, será necesario facilitar actividad a alguno de los sectores ahora desaparecidos. Para ello proponemos que se **invierta transitoriamente en obra pública útil y necesaria**, que sea intensiva en mano de obra, así como en el impulso de **proyectos de rehabilitación de edificios y viviendas**, también intensivos en MOD que, además de al propio sector de construcción, dinamizarán a otros sectores de actividad económica conexos.

- Debe recuperarse la **capacidad de la administración foral para dinamizar la inversión en I+D+i**. Los problemas presupuestarios de los últimos tiempos han desplazado esta prioridad a un segundo plano dentro de las políticas públicas, cuando el entramado de ayudas constituye una necesidad básica para estimular la inversión privada en esta materia.

- No podemos finalizar estas reflexiones sin apelar a la necesidad de **recuperar el máximo consenso en torno a Moderna**, proyecto que debe quedar a salvo de los despiadados ataques que sufre desde algunos ámbitos que se autodefinen como “de progreso”. Para afrontar el tan –aparentemente- deseado cambio de modelo productivo, se nos antoja imprescindible contar con un instrumento público-privado que promueva activamente la búsqueda de nuevos espacios de actividad empresarial, que dé nuevos enfoques a la existente, que fomente la colaboración entre empresas y que cree el clima necesario para que se recupere la senda de progreso económico y de empleo que, durante tantos años, ha tenido la Comunidad Foral.

Pamplona, Mayo de 2013

Anexo: Propuestas de las Asociaciones Empresariales afiliadas a CEN

PROPUESTAS de los SECTORES

1. AJE
2. ANTRV
3. ACP
4. ANECOP
5. ANET
6. CONSEBRO
7. FCN
8. AEGRAN
9. ATANA
10. ACEMNA
11. AMEDNA
12. AEHN

1. AJE (Asociación de Jóvenes Empresarios de Navarra)

Desde AJE se quiere impulsar el **Plan PCPE 1600:2030**, basado en la constitución de una plataforma de colaboración entre empresas y personas emprendedoras, para la ejecución de proyectos empresariales que existen hoy en las empresas y que no se llevan a cabo por falta de recursos. El fin último es generar empresas con recorrido en términos de empleo, capacidad de internacionalizarse, e inmersión en sectores estratégicos entre otros. Dicha plataforma se constituye desde los propios empresarios que disponen hoy de proyectos de dichas características, y que pueden ver la luz y generar resultados en un plazo menor y con mayores garantías. Para ello generamos un entorno de colaboración entre empresarios y personas que pueden liderar dichos proyectos y hacerlos realidad, y contribuir así a generar tejido empresarial de calidad; al igual que integramos las herramientas que permiten apoyar los procesos necesarios. La plataforma supone una acción específica, con la que se podrían generar 50 empresas de dichas características en el plazo de 2 años.

¿Por qué es necesario?

Porque se ha detectado que la estrategia de emprendimiento actual se basa en 5 pilares:

- Público objetivo
 - o Jóvenes
 - o Personas en desempleo
- Sensibilización y motivación al emprendimiento
- Acompañamiento en el diseño del negocio
- Apoyo administrativo
- Consultoría y formación en gestión empresarial

Pero esta estrategia actual presenta una serie de déficits que se deben corregir:

- El receptor desconoce el funcionamiento básico del mercado
- Parte de cero en cuanto a recursos (humanos, económicos, técnicos y posicionamiento)
- Le es complicado generar proyectos con recorrido (empleo, innovación, internacionalización...)

Podemos afirmar que la **estrategia actual de emprendimiento en una estrategia orientada al autoempleo.**

¿Cómo lo solucionamos?

Para crear empleo debemos crear empresas de futuro, caracterizadas por:

- Recorrido
- Capacidad de generar:
 - o Empleo
 - o Introducirse en nuevos sectores
 - o Posicionarse en primera línea de mercado
- Una base de recursos (humanos, económicos, técnicos, posicionamiento)
- Ámbito de actuación internacional

¿Qué es PCPE 1600:2030 más concretamente?

Es un programa diseñado para la colaboración entre personas y empresas con el fin de fomentar la creación de nuevas empresas y dar mayores garantías y recorrido a las existentes; en un entorno atractivo para todas las partes.

Es un plan abierto a la participación de cualquier colectivo, organización, empresa, profesionales, estudiantes, emprendedores e incluso personas ajenas al mundo empresarial, que estén interesados en aportar valor a la Plataforma a través de la aportación de capital (monetario o en especie), proyectos, conocimiento y/o participando en las actividades y servicios que presta.

Para la creación de empresas es necesario que el empresario como detector de oportunidades, la movilización de los emprendedores, complementar su formación, un procedimiento para convertir el proyecto en empresa y poder desarrollarla con garantías y por último, involucrar a la sociedad.

PCPE 1600:2030 distingue entre sus **miembros 2 pilares básicos**:

- **EMPRESARIOS:** que aportarán proyectos, visión de mercado, recursos, experiencia, colaboradores, know how y contactos:
 - o AJE – CEN: se encargarán de la captación de empresarios y nuevos proyectos, así como de la gestión de estos
 - o EMPRESAS: presentan nuevos proyectos empresariales y consultoría
- **EMPRENDEDORES:** aportarán capacidad de liderazgo, involucración, visión para la mejora del proyecto y conocimientos y competencias clave en su gestión



- o CEIN, CAMARA, UPNA, UN, MONDRAGON: captarán emprendedores con formación existente
- o PORPIOS EMPRENDEDORES: liderarán los proyectos, crearán las empresas y el empleo.

La unión de agentes, empresas, proyectos, acciones formativas coordinadas y reputación hará que la plataforma sea atractiva mediante herramientas de formación, comunicación y participación, gestión y comerciales.

Consideramos que las claves de éxito del proyecto dependen de la involucración de sus miembros. Esto se consigue diferenciando el grupo:

- **EMPRESARIOS:**

- Oportunidades de negocio: dar salida a sus nuevos proyectos y mejorar los existentes
- Información: estar en la primera línea de los nuevos proyectos empresariales para la búsqueda de sinergias y detección de oportunidades
- Posicionamiento: darse a conocer cara a futuras relaciones profesionales y mostrar imagen de compromiso de la sociedad
- Retorno económico: tendrán derechos sobre aportaciones realizadas (económicas o en especie)
- RSC: necesitamos más y mejores empresas para tener un mercado potente que genere valor, en beneficio de todos

- **EMPRENDEDORES:**

- Formación: CEIN, CEN, Cámara Navarra, UPNA, UN y Universidad de Mondragón
- Entorno empresarial: proporcionar cercanía con la realidad empresarial, disponer de contactos, disponer de colaboradores y socios y mejorar los recursos con los que disponemos.
- Contenido: introducirse en un entorno de emprendimiento con las mayores garantías y abrir una vía empresarial/laboral como alternativa al autoempleo.

2. ANTRV (Asociación Navarra de Talleres de Reparación de Vehículos)

Datos del sector:

ANTRV representa a los concesionarios y a los talleres de reparación de vehículos (motocicletas, automóviles, vehículos industriales y maquinaria agrícola).

En Navarra, en este sector de la venta y reparación de vehículos agrupa a unas 700 empresas y a 3.000 trabajadores (tanto por cuenta ajena como propia -autónomos-), y cuenta con un convenio colectivo propio diferente al del metal. A nivel nacional se sitúa en torno al 1,2% la aportación de este sector al P.I.B.

Es un sector que presta servicios en un establecimiento industrial. Esta característica le ha impedido acceder a ayudas y subvenciones a la inversión y apertura de nuevos centros ya que cuando las empresas solicitaban las previstas para las de servicios se las denegaban al considerarlas como industrias y viceversa. Así mismo, se trata de una actividad muy regulada y controlada al tener que cumplir con gran número de controles tanto en materia de seguridad industrial (baja tensión, aire comprimido...) y medio ambiental (gestión de residuos).

Desde el comienzo de la crisis se ha producido una continua caída de las ventas. En 2012 la venta de turismos y todo terreno descendió un 13,6% respecto a 2011, un 26% en vehículos comerciales y un 22,1% en camiones, con un retroceso acumulado entre 2007 y 2012 del 56,63% en turismos y del 72,14% en comerciales y camiones. En lo que va de 2013 la caída continúa, siendo del 6,7% respecto de 2012 en turismos y del 12% en industriales. Este descenso ha supuesto un envejecimiento del parque automovilístico pasando de una antigüedad media de 7 años en 2002 a 8,8 años en 2012 (informes de Faconauto y Ganvam).

Por su parte, el mercado de la reparación, no es ajeno a la actual situación de crisis económica. Como consecuencia de la misma se han reducido el número de desplazamientos (también motivados por los cambios legales en materia de tráfico), se han retrasado los mantenimientos y visitas al taller, y se han buscado otras alternativas como son los boxes de autoreparación y los talleres ilegales o piratas con los consiguientes problemas tanto de fraude fiscal, laboral y de seguridad social como de seguridad vial (falta de garantías y profesionalidad en la reparación realizada) y medio ambiente (eliminación sin control de los residuos producidos). No

es cierto el razonamiento de que a menos ventas más reparaciones. Sólo se repara lo necesario y el “mimo” que se presta a un vehículo nuevo es mayor que el que se da uno viejo.

La caída media anual de la reparación se sitúa en torno al 6-7%, con un acumulado desde 2009 del 25%. La reparación media en 2012 era de 124 € frente a los 160 € de 2009. La visita al taller en 2012 era de media cada 7.800 Kms. siendo en 2005 de 4.900 Kms. (datos todos ellos tomados de la revista Infocap). El 59% de las reparaciones por siniestros se realiza en vehículos con menos de 5 años (según Audatex). Un 28% de los vehículos precisa una sustitución inmediata de líquido de frenos o un cambio en el plazo máximo de 3 meses (Estudio de TRW), El 54% de los neumáticos que se cambian presentan una profundidad inferior a la legalmente exigible (estudio de la red Confort Auto). Cuatro de cada diez conductores retrasa su visita al taller (informe de Coches.net). Un 20% de los vehículos obligados evita pasar la ITV (informe de Aniacam). Un 20% de las reparaciones se realiza en talleres ilegales (estudios de las patronales CONEPA y CETRAA).

Ante esta situación las empresas del sector han aplicado expedientes de regulación de empleo, reducción de salarios con el límite del fijado en convenio y reducción de plantillas (en torno al 15%).

Desde la Asociación se está fomentando el relevo generacional con un proyecto de búsqueda de jóvenes emprendedores que quieran coger en alquiler el taller de un empresario que se va a jubilar. Desde 2012 gracias a este plan se han traspasado 8 negocios, aprovechando en muchos casos, como única ayuda, la capitalización del desempleo. De una manera voluntarista, gracias al apoyo de algún técnico del Servicio Navarro de Empleo se está realizando una labor coordinada con dicha institución en el asesoramiento y apoyo a estos nuevos empresarios.

Propuestas:

Con ellas se pretende impulsar y apoyar al sector, así como una racionalización de sus recursos que permitan en primer lugar mantener los actuales puestos de trabajo y en futuro la creación de empleo.

1. **Incentivar el consumo.** El aumento de la carga impositiva y el actual ambiente de desconfianza han motivado un retraimiento del mismo que en nuestro caso conlleva a un menor número de ventas y reparaciones, y acudir a talleres ilegales. Para su estímulo se debería rebajar los impuestos, se recaudaría más al consumirse más, e impulsar planes de ayudas como los Renove Auto y Puesta a Punto, en especial este segundo ya que existe a nivel nacional el PIVE, que permitirían mantener los vehículos

en un perfecto estado de seguridad, fomentar la asistencia a talleres legales (sólo se cobraría la ayuda al presentarse una factura) y aumentar la recaudación tributaria (son ayudas que sólo se abonan tras el pago de una reparación que ha generado su correspondiente IVA),

2. **Facilitar la transmisión de empresas** entre empresarios a jubilar y nuevos emprendedores. Actualmente la adecuación de las licencias de apertura por el cambio de titular, que sin el mismo siguen siendo válidas, desaniman al traspaso del negocio.
3. **Consideración como emprendedores**, y por tanto con posibilidad de someterse a al régimen previsto para los mismos, a cualquier persona que, con independencia de su edad y otras características personales, abra un nuevo taller.
4. **Plan de apoyo a las inversiones** a realizar en los talleres. Ayudaría al establecimiento de nuevas empresas o transmisión de las actuales así como la adaptación a las nuevas tecnologías y vías de negocio (vehículos eléctricos, GLP...).
5. Ante la falta de acceso de los talleres a las líneas de financiación, poder **establecer incentivos fiscales** a la obtención de recursos económicos de particulares, empleados... , pudiendo, en caso de que se cumplan determinadas condiciones, obtener un aval de alguna entidad pública.
6. **Establecimiento de un calendario pautado de revisiones** que permita cumplir con la exigencia legales a los talleres con una adecuación de sus recursos al no tener que realizar todas ellas en un mismo momento. Sería conveniente aunarlo con una Plan Renove de talleres.
7. **Mantenimiento de los módulos en los actuales parámetros**, sin la reducción de la facturación máxima en un tercio prevista para 2014, como forma de facilitar la gestión de las micropymes, reduciendo su carga administrativa. Hay que indicar que el 50% de la facturación de un taller corresponde a los recambios no a la mano de obra.

8. **Impulsar un plan de integración de desempleados sin estudios** en los talleres que bajo la modalidad del aprendizaje permita la adquisición de una capacitación profesional.
9. **Coordinación de los diferentes organismos con competencias en materia de Industria, Consumo, Hacienda, Trabajo y Seguridad Social y Medio Ambiente** que permita tramitar de forma unitaria las denuncias contra talleres ilegales permitiendo el cierre de los mismos de forma preventiva tras comprobar su falta de alta correspondiente sin esperar a la resolución del expediente administrativo.
10. **Verificación por parte de la autoridad competente del estado de los vehículos y el control de haberse realizado y superado la ITV.** Se debería inmovilizar el automóvil hasta el cumplimiento de dicha obligación al igual que ocurre en los casos que se circula sin seguro.
11. **Exigencia de una factura de un taller para superar la segunda revisión en la ITV** tras un rechazo por un defecto grave, al igual que ocurre cuando se realiza una reforma de importancia en un vehículo. De este modo se aseguraría que se ha realizado con la profesionalidad y garantías adecuadas, lo que redundaría en la seguridad vial y se lucharía contra los talleres piratas.
12. **Vigilancia de la venta de vehículos en la calle** comprobando que no pertenezcan a una misma persona u organización la cual no esté dado de alta en los registros oportunos para ejercer dicha actividad, que la documentación de los mismos está en regla y tienen el seguro en vigor y haciendo cumplir las ordenanzas municipales de estacionamiento o publicidad.

3. ACP (Asociación de Constructores y Promotores de Navarra)

1. Medidas dirigidas al mercado de obra nueva

➤ REACTIVACIÓN DE LA DEMANDA:

- o Revisión del objetivo del Censo. Su funcionamiento lo ha convertido en el principal obstáculo para el encuentro de la oferta y la demanda. Debería cumplir una función únicamente estadística e informativa.
- o Reducción del plazo de sometimiento al régimen de protección oficial, con carácter retroactivo, en los siguientes términos:
 - Viviendas en alquiler: 10 años.
 - Viviendas en propiedad: 15 años.
 - Viviendas de protección oficial de alquiler con opción de compra: 15 años.

➤ REACTIVACIÓN DE LA OFERTA:

- o Concretar las causas motivadas de renuncia a los efectos de lo dispuesto en el artículo 14 de la Ley Foral 6/2009, de 5 de junio, de medidas urgentes en materia de urbanismo y vivienda.
- o Prórroga de la norma que permite la adquisición de vivienda VPP, VPT y VPO con calificación definitiva por parte de compradores que no cumplan los requisitos exigidos por la legislación actual siempre que se destine a vivienda habitual. Esta petición busca dar salida al actual stock de vivienda VPP, VPT y VPO.
- o Realizar los cambios legislativos y normativos, que regulan el urbanismo y la edificación, propuestos en el “Plan Estratégico de la Construcción en Navarra: Hacia la Industria de la Construcción Sostenible”, que favorecen actividades de fomento de la construcción a corto plazo. La actual situación de la Industria Inmobiliaria exige adoptar medidas a corto plazo para permitir una recuperación lo más rápida y sólida posible. Las urbanizaciones realizadas o en fase de construcción, durante estos últimos años, han sido concebidas con

modelos que se han quedado obsoletos, lo que imposibilita su adecuado desarrollo. Es necesario conseguir que se pueda ofrecer, siempre bajo criterios de sostenibilidad, un producto de calidad y a un coste que permita adecuarse en todo momento a las necesidades del mercado. Para ello es imprescindible dar respuesta a la necesidad de flexibilizar el actual marco legislativo y normativo para poder satisfacer a las demandas de los agentes productores de ciudad y de las edificaciones que la conforman.

2. Medidas dirigidas al alquiler

- **Adaptación inmediata a la legislación Navarra de la Ley de las Sociedades de Inversión en Activos Inmobiliarios de Naturaleza Urbana para su Alquiler. Con ello se pretende cumplir un triple objetivo:**
 - o Impulsar el mercado de alquiler. Las cifras del Censo de Solicitantes hablan por sí solas, la cifra de interesados en algún tipo de alquiler es 6 veces superior a los interesados en compraventa.
 - o Proporcionar financiación para estas inversiones inmobiliarias.
 - o **Ofrecer al inversor una rentabilidad estable.**
- **En los contratos de arrendamiento con opción de compra, eliminar el requisito de permanencia en alquiler durante cinco años, permitiendo, por acuerdo entre las partes, se ejercite la opción de compra en el momento en que lo consideren oportuno. Eliminar la obligación de permanecer 5 años en régimen de alquiler y convenir que se pueda ejercitar la opción a compra anualmente, estableciendo las cuantías a descontar en función del año en que se produzca el ejercicio de la opción. De esta manera se generaría antes la liquidez necesaria para poder realizar nuevas actuaciones.**

3. Medidas para el fomento de la rehabilitación, regeneración y renovación urbana

- **MEDIDAS DE CARÁCTER NO TRIBUTARIO:**
 - o Programa de apoyo económico al Informe de Evaluación de Edificios (IEE) y reducción de los plazos para su cumplimiento. El IEE pone en evidencia las

deficiencias o carencias de un edificio y, en consecuencia, permite a los propietarios efectuar las reformas necesarias para subsanarlo. Por lo tanto, cumple una doble función: concienciar a los propietarios del estado real de su edificio y por otra parte, relanzar la actividad de rehabilitación.

La Ley estatal recoge un programa de apoyo a la instauración del Informe de Evaluación de Edificios (subvenciones directas). Se propone establecer en Navarra un programa similar. Sería aconsejable establecer las mismas medidas que recoge el Plan Nacional para la Rehabilitación.

o **Potenciación, vía desgravación fiscal (no subvención directa) de las reformas interiores de viviendas, alcanzando el ámbito de la Ley de Medidas Urgentes.**

Esta medida estaba contemplada en la Ley de Medidas Urgentes en el Título II, Capítulo I, Sección 1ª, Artículo 3 Subvención extraordinaria para la reforma del interior de viviendas. Proponemos recuperar esta medida sustituyendo las subvenciones por desgravaciones fiscales.

o **Simplificación y agilización de la tramitación necesaria para llevar a cabo la rehabilitación/reforma.** En estos momentos los plazos y requisitos para la rehabilitación son excesivamente largos y se hace absolutamente necesario tanto su reducción como la agilización de su tramitación. Actualmente la tramitación completa de un expediente de rehabilitación se demora entre 1-3 años y la reducción de este plazo supondría trabajo a más corto plazo.

o **Permitir modificaciones de parámetros urbanísticos que permitan la viabilidad económica de la rehabilitación.** Cuando la actuación arroje un resultado negativo entre los beneficios y las cargas derivadas de la misma, en términos de rentabilidad económica, se deberán permitir modificaciones de aquellos parámetros urbanísticos que, sobre la base de una mayor edificabilidad, mejor uso o mayor densidad, así como la posible utilización del suelo, vuelo y subsuelo de forma diferenciada, permitan lograr un mayor acercamiento al equilibrio económico o a la rentabilidad de la operación.

o **Potenciación de las empresas de servicios energéticos como fuente para financiación de actuaciones en edificios.** Impulsando la mejora de eficiencia energética de los edificios a la vez que se financia estas actuaciones.

o **Programa de rehabilitación de edificios públicos.** La Administración debe ser la primera en llevar a cabo una regeneración de sus propios inmuebles. Tiene un

doble efecto: por un lado dinamiza de forma inmediata la actividad del sector y por otro, sirve de ejemplo para el sector privado (particulares, comunidades de vecinos,..)

➤ **MEDIDAS DE CARÁCTER TRIBUTARIO:**

- o **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.** Utilización de este impuesto, a través de la desgravación, como incentivo a las actuaciones de rehabilitación.
- o **Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras.** Bonificaciones en rehabilitación integral y regeneración urbana, rehabilitación de edificios y mejora de viviendas
- o **Impuesto sobre Bienes Inmuebles.** Establecimiento de bonificaciones en función de la calificación energética del edificio
- o **Impuesto sobre el Valor Añadido.** Ampliación de los casos en que el tipo reducido de IVA sea aplicable a las obras de rehabilitación y modificación del tratamiento fiscal del promotor□rehabilitador que no es usuario final, sometiendo esta actividad empresarial al IVA, sin restricción alguna.

4. Medidas de financiación:

- o **Propiciar una Mesa de Financiación entre Administración, Entidades Financieras y Promotores, con el compromiso serio de todos ellos de hacerla efectiva y productiva.** Si bien la industria de la construcción no va a ser el motor de la recuperación económica, sí que debe de jugar un papel importante en la misma. Es impensable una recuperación al margen de nuestro sector. Su relevancia radica en los importantes efectos de arrastre que tiene sobre el conjunto de la economía. Es necesario identificar las medidas que fomenten la financiación ya que es un factor fundamental para el desarrollo de la actividad.

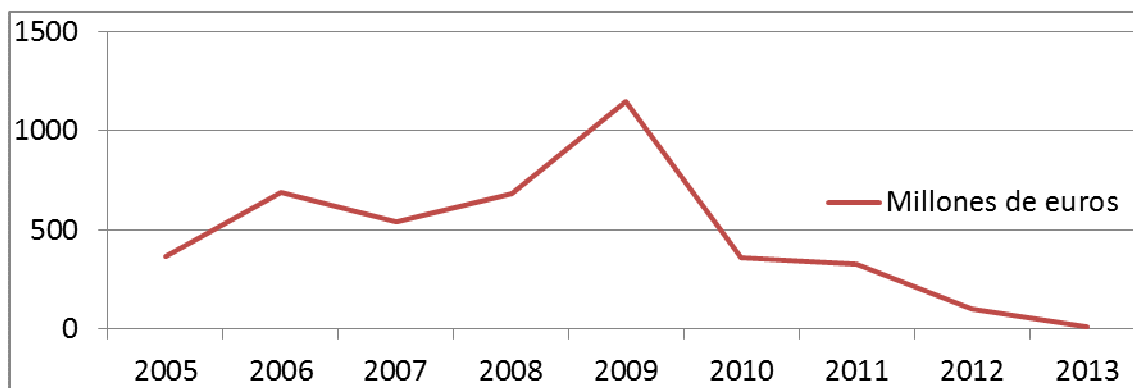
4. ANECOP (Asociación Navarra de Empresas Constructoras de Obra Pública)

Datos del sector:

Licitación de Obra Pública en Navarra 2005-2013

Según datos de la Asociación Nacional de Obra Pública, Seopan, la licitación de Obra Pública en Navarra, por todas las administraciones públicas ha sido la siguiente:

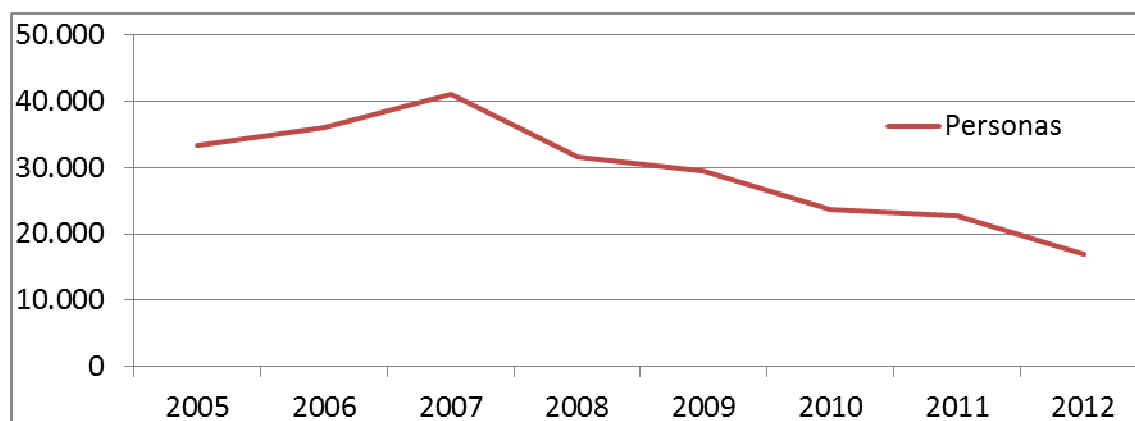
- 2005 370 millones de euros.
- 2006 686 millones de euros.
- 2007 541 millones de euros.
- 2008 680 millones de euros.
- 2009 1.150 millones de euros.
- 2010 360 millones de euros.
- 2011 330 millones de euros.
- 2012 100 millones de euros.
- 2013 (1er trimestre) 10 millones de euros.



Personal ocupado en el sector de la construcción en Navarra 2005-2012

El personal ocupado en el sector de la construcción de Navarra, según datos del Ministerio de Fomento, ha tenido la siguiente evolución:

- 2005 33.400 personas.
- 2006 36.000 personas.
- 2007 41.000 personas.
- 2008 31.600 personas. Caída Edificación.
- 2009 29.500 personas.
- 2010 23.700 personas. Caída Obra Pública.
- 2011 22.800 personas.
- 2012 17.000 personas. 50% del personal ocupado en 2005.



Conclusiones del estudio de Seopan sobre la influencia de la inversión pública en la actividad del sector.

- Por cada millón de euros invertidos en Obra Pública, se generan 12 puestos de trabajo directos y 6 puestos de trabajo indirectos.
- Por cada millón de euros invertidos en Obra Pública, las administraciones públicas, en concepto de impuestos, cuotas a la seguridad social, etc., recuperan un 59% de la Inversión.

Propuestas:

- Dedicar una inversión mínima a la obra pública de unos 300 millones de euros.
- Estas inversiones se concretarían a través de los siguientes grupos:

1. Fondo de participación de las Haciendas Locales. 100 millones.

Su beneficio para la sociedad es claro por tratarse de actuaciones locales muy necesarias reclamadas por los Ayuntamientos. Se trata en general de actuaciones que requieren mucha mano de obra, de pequeño volumen y que son realizadas en su mayoría por empresas locales o regionales que generarían rápidamente puestos de trabajo y repercutirían en ingresos para las administraciones públicas de Navarra. Sería necesario para incentivar la participación de los Ayuntamientos buscar alguna fórmula para solucionar el problema de financiación que encuentran los mismos en disponer de su porcentaje de inversión, bien reduciéndola al mínimo o buscando una forma de aplazarla.

2. 3er Plan de Carreteras. 150 millones.

Dada la situación en que se encuentran las carreteras después de dos años sin intervenir en las mismas salvo las actuaciones limitadas de conservación ordinaria, sería fácil seleccionar inversiones con los siguientes parámetros:

- Necesidad de mano de obra de la actuación.
- Mejora de la seguridad. Eliminación de puntos negros en la red.
- Acondicionamiento de firmes o renovación de pavimentos que impidan el aumentar el deterioro de una vía y hacer necesario el sobrecoste que supone su renovación total.
- Travesías de poblaciones. Pueden servir de complemento a otras actuaciones previstas en obras del Fondo de participación de las Haciendas Locales.

- Variantes de núcleos urbanos, en condiciones inadecuadas para su población.
- Acondicionamiento y mejora de infraestructuras, en casos de tramos o carreteras que estén cerca de su nivel de saturación.

3. Otras inversiones.100 millones.

- Canal de Navarra y obras de regadíos. Obtener rentabilidad de las inversiones realizadas y completar las mismas.
- Infraestructuras ferroviarias. Mantener las actuaciones previstas y contar en Navarra con una red ferroviaria moderna y adecuada y conectada con la red Europea.
- Ayuntamiento de Pamplona. Inversiones previstas.
- Mancomunidades. Inversiones previstas.
- Otros Departamentos de la Administración. Educación, Salud, Cultura. Inversiones Previstas.
- Otras inversiones del Estado en Navarra.
 - o Estas inversiones públicas de entre 300 a 400 millones anuales similares e incluso inferiores a los que venía dedicándose antes del inicio de la crisis, generarían una actividad suficiente en el sector para el mantenimiento de muchas de las empresas actuales en trance de desaparecer y generarían de forma inmediata un número de puestos de trabajo superior a las 5.000 personas.

5. ANET (Asociación Navarra de Empresas de Transporte)

1. Como empresarios, vamos a apoyar todas las medidas de carácter transversal que tengan como objetivo **facilitar el acceso de las empresas, y en particular de las PYMES, a financiación**, sea ésta la forma que tenga. No me equivoco si digo que los empresarios de transporte son de los primeros a los que se les echa el semáforo rojo en las entidades bancarias. Hasta el momento, hemos podido presenciar muchos actos y muchas buenas palabras, pero de lo nuestro, nada de nada. Conseguir un crédito, un préstamo que permita financiar una actividad viable es hoy día una quimera.
2. Y relacionado con lo anterior, apoyaremos también aquellas medidas de carácter fiscal, como la reducción de los plazos de devolución del IVA, que permitan un alivio financiero para las empresas.
3. Respecto a los temas más específicos de nuestra actividad, hay un concepto que me gustaría resaltar y que no debemos perder de vista, quizás no para generar empleo, pero sí para no destruirlo. Este concepto no es otro que el de la **unidad de mercado**.

Hoy día, nuestras empresas tienen que competir con otras que provienen no ya de otros países, sino también con las de otras provincias y comunidades autónomas. Se puede entender que una empresa sea más competitiva que otra por su capacidad de gestión, de innovación o de adaptación al mercado, pero no por estar ubicada en Pamplona, Logroño o Sevilla.

Y pongo casos concretos, si bien por una vez no voy a hablar de las diferencias salariales entre comunidades, que están dejando a nuestras empresas de transporte fuera de mercado.

El mal llamado céntimo sanitario, impuesto y aumentado por las distintas CC.AA, ha roto de manera arbitraria la unidad de mercado. Unas no lo aplican, y otras sí lo hacen, aunque con importes variables. Unas devuelven la totalidad a los transportistas, otras nada y otras de forma parcial.

En nuestro caso, Navarra ha sido la única Comunidad Autónoma de las que nos rodean que lo aplicó, con una devolución íntegra a los transportistas, mejorable en sus plazos, si bien conviene señalar algunos datos.

El consumo de gasóleo A en el período octubre 2012 a marzo 2013 se ha reducido un 13% respecto a los mismos meses del año anterior. En La Rioja, Aragón y País Vasco, que no

han aplicado el céntimo sanitario, lejos de reducirse, ha aumentado, con unas variaciones respectivas de un +0,39%, +2,43% y +4,37%.

En resumen, una medida en principio recaudatoria, aplicada sin ese criterio de unidad, se traduce muy probablemente en no alcanzar los objetivos establecidos, en una menor recaudación de IVA, en la pérdida de empleos, etc., a lo que hay que añadir el detrimento de fondos a las empresas transportistas navarras.

Por estos motivos, solicitamos la eliminación de este gravamen.

4. En línea con lo anterior, similar circunstancia puede darse con la reciente publicación de la Ley de Medidas de Lucha Contra el Fraude Fiscal, que recoge en su disposición transitoria única un límite de 100.000 euros de facturación para aquellos empresarios que deseen acogerse al régimen de estimación objetiva, el cual dejará fuera a muchos transportistas autónomos.

Sin entrar a valorar el sistema actual y las distorsiones que puede o no provocar en los costes, lo cierto es que es una iniciativa que, aplicada únicamente a nuestra Comunidad, rompe de nuevo el mercado, por lo que muy probablemente asistiremos a una deslocalización de nuestros empresarios autónomos hacia otras comunidades, con las consecuencias que esto vaya a tener a distintos niveles.

5. **Por todo esto, insistimos en que es necesario salvaguardar la unidad de mercado con el fin de no destruir empleo.**
6. **Señalaba antes que nuestra presencia en los mercados es débil, y que nuestras estructuras empresariales están excesivamente fragmentadas. En este sentido, el sector debe acometer un importante proceso de reconversión, a través de marcos que favorezcan la cooperación, las alianzas, fusiones colaboraciones en general, y que permitan a nuestras empresas adquirir tamaño y capacidad, toda vez que empresas externas a Navarra van acaparando cada vez una mayor cuota de mercado de los cargadores ubicados en la Comunidad Foral.**
7. Debemos seguir apostando por la **formación continua como medio para profesionalizar un sector absolutamente necesitado en esta parcela y ayudar a ese proceso de reconversión.**
8. En otro orden de cosas, y a pesar del actual contexto económico, las previsiones apuntan a que la globalización proseguirá. Los cargadores deciden cada vez más los movimientos de sus mercancías así como la estructura de los sistemas logísticos, buscando soluciones

que ya han traspasado las fronteras locales o nacionales, para convertirse en mundiales e integradoras. Es por ello que el transporte, y en términos más amplios, la logística, es, y lo será aún más en el futuro, una actividad estratégica para las empresas de cualquier sector.

La Comunidad Foral de Navarra, por su situación geográfica, por el desarrollo de sus infraestructuras, y por el componente exportador de muchas empresas, tiene una oportunidad única de convertirse en un nodo logístico de primer orden. Para ello, y como especialistas en esta materia, entendemos que sería preciso:

- **Incrementar la cultura logística** del entramado empresarial de Navarra, a través de acciones que pongan en valor los beneficios de una adecuada gestión de la cadena de suministro.
- **Impulsar la intermodalidad** como elemento diferencial de nuestra comunidad, aprovechando nuestra posición fronteriza para realizar las conexiones que se precisen a la red internacional.
- **Aprovechar estos aspectos** para propiciar la llegada e implantación en Navarra de nuevas plataformas logísticas.

EN RESUMEN

- Salvaguardar la unidad de mercado con el fin de no generar distorsiones que puedan traducirse en destrucción de empleo.
- Supresión en Navarra del céntimo sanitario.
- Propiciar marcos que favorezcan la cooperación, las alianzas, fusiones o colaboraciones en general, y que permitan a nuestras empresas adquirir tamaño y capacidad que mejoren su competitividad.
- Realizar una firme apuesta por la formación continua como medio para profesionalizar un sector absolutamente necesitado en esta parcela y ayudar en su proceso de reconversión.
- Incrementar la cultura logística del entramado empresarial de Navarra, a través de acciones que pongan en valor los beneficios de una adecuada gestión de la cadena de suministro.



- Impulsar la intermodalidad como elemento diferencial de nuestra comunidad, aprovechando nuestra posición fronteriza para realizar las conexiones que se precisen a la red internacional.
- Aprovechar estos aspectos para propiciar la llegada e implantación en Navarra de nuevas plataformas logísticas.

6. CONSEBRO

Datos del sector:

El sector de Industrias Agroalimentarias está compuesto por 517 empresas repartidas en 9 subsectores: Transformados Vegetales, Cárnicos, Lácteos, Aceites, Bebidas, Pescados, Molinería y Harinas, Alimentación Animal y Otros Productos Alimenticios.

Conforme a los datos del 2011 del Instituto Navarro de estadística, está conformado de la siguiente forma:

- Volumen de trabajadores: 11.500 personas, un 14,75% del total del sector industrial, con un índice de recuperación sobre 2010 del 6,39%. Tener en cuenta que del 2008 al 2010 se perdió el 14,51%.
- Aportación al PIB Navarra: 2.900 millones €, un 14,48% de todo lo aportado por la industria en total. Un índice de recuperación del 18,52% sobre el 2010 y una bajada acumulada del 2008 al 2010 del 9,56%.
- Volumen de Negocio: 3.000 millones €, un 14,47% del volumen total de II a industria.
- Volumen Neto de Compras de MP: 1.500 millones €, un 13,57% del total industrial y en un % elevado procedentes del sector primario de Navarra. Índice de recuperación sobre el 2010 del 20%. Pérdida acumulada 2008-2010 del 11,72%.
- Inversión Neta en Inmovilizado: 130 millones €, un 16,61% del total de la industria navarra.
- El sector de la industria agroalimentaria, es por tanto, un sector con relativa importancia dentro de la economía de la comunidad. Durante el 2012, sin datos, las expectativas han sido de crecimiento y sostenibilidad.

Datos de la asociación:

Consebro. Asociación del sector. 20% de las empresas están asociadas. Es una asociación

atípica que se dedica no solamente a la defensa de los intereses del sector, sino que actúa como motor impulsor de estrategias y proyectos.

El sector cuenta con su propio centro tecnológico, donde se realizan todos los proyectos de investigación y desarrollo, además de estar considerado como referente nacional y europeo.

Contamos por lo tanto con un sector organizado y estructurado pero con su propia problemática. Tenemos un 4% de industrias que son el motor fundamental del sector y culpables de los buenos resultados globales del sector.

Un 40% de las empresas están en riesgo de exclusión con problemáticas en su capacidad de recuperación por diversos motivos: falta de estructura, de relevo generacional, de adecuación de negocio o de liquidez. El otro 56% están sobreviviendo gracias a reacciones rápidas y adaptaciones casi desesperadas de los modelos de negocio.

Propuestas:

Dejar claro que desde nuestro punto de vista:

- El empleo no se genera de forma inmediata. Deben darse unas características socioeconómicas determinadas.
- Un puesto de trabajo se genera por necesidad.

Y para que estos factores concurren, deben darse:

- Un clima de confianza y optimismo
- Establecerse una expectativa de futuro que construir
- Identificar una necesidad real

En base a esto, bajo nuestro prisma, para poder generar puestos de trabajo, o no perderlos, que viene a ser lo mismo, debemos:

- Establecer un clima social de confianza y optimismo.
- Identificar las expectativas de un futuro mejor. Nuestro sector está identificando nuevos mercados y explorando su explotación.

- Esperar que se genere una necesidad real. Un aumento mantenido en el tiempo de la demanda, genera una necesidad de incremento de la producción y con ello nuevos puestos de trabajo. Las nuevas líneas de negocio y los nuevos mercados lo están propiciando.

Así lo está haciendo la industria del sector agroalimentario, paso a paso. Observando los datos del 2011, apreciamos como hemos recuperado mucho de lo perdido en el 2009 cuando se empezó a notar los efectos de la crisis. El 2012, creemos que será un año de asentamiento de esa recuperación, con un mantenimiento de la actividad productiva y el 2013, esperamos que sea un año de crecimiento moderado a pesar de un primer trimestre aciago.

En base a esto proponemos:

- **Un compromiso institucional para generar un clima de confianza social.**
- **Apoyo a la inclusión en nuevos mercados, nuevos países, nuevas líneas de negocio.** Esto, si no puede hacerse de forma directa, que se puede, hagámoslo aprovechando nuestra autonomía fiscal promoviendo exenciones que premien estas iniciativas.

De esta forma generaremos expectativas de futuro que nos lleven a necesidades reales de nuevos puestos de trabajo.

7. FCN (Federación de Comercio de Navarra)

1. La solución del problema del crédito:

- La necesidad de contar con avales específicos para el comercio.
- La necesidad de disponer de un equipo técnico que intervenga en la negociación y gestión de los créditos.
- No se han valorado medidas fiscales específicas porque deben ser transversales y ligadas al modelo de intervención general y acuerdos políticos.
- Se plantean, sin embargo, la necesidad de establecer un modelo fiscal claro y sostenido en el tiempo.
- Se valora necesario que las líneas de estímulo al empleo se mantengan en el tiempo para que sean eficaces.
- Gran parte de los sectores de actividad están muy atomizados en el territorio y tienen problemas para conocer y utilizar los planes de apoyo y los estímulos fiscales, laborales, etc.
- Otros temas de simplificación administrativa, y control sobre la economía sumergida están también tratados.
- Es de relevancia el problema que se ha suscitado con el material escolar y el sector del libro en Navarra.

2. La inversión en la formación. Propuesta de bonificación de la formación:

➤ Los bonos de formación:

La formación bonificada en porcentaje de dedicación laboral de nuevos contratos:

- Supone la posibilidad de bonificar a las empresas la realización de nuevos contratos con un porcentaje del coste laboral cubierto como dedicación a formación (25% de la dedicación laboral y coste)
- Un sistema de “bonos de formación” que obtendría la empresa por el tiempo de dedicación que el trabajador utilizara para formarse en un centro de referencia.
- Este sistema incluiría la formación para el emprendimiento evitando la “mortandad” tan elevada que se produce en la mayoría (entre el 35 al 70%) de las empresas del comercio en los dos años siguientes a su inicio.
- Los emprendedores deberían asumir un compromiso de realización de prácticas de formación en una empresa para valorar las opciones de la idea de negocio. Las empresas que ejercieran el papel de Bussines Angel recibirían también el incentivo del “bono de formación”.

➤ **La creación de la escuela de formación de hostelería y comercio:**

- Desde las asociaciones de Hostelería y comercio llevamos 2 años intentado conseguir la creación de una escuela de formación como espacio de referencia.
- En ambos casos no existe o resulta insuficiente la formación profesional y el resto de la formación se encuentra dispersa en centros de distinta naturaleza.
- Es necesario concentrar la formación y relacionarla con los agentes económicos que podemos orientar la oferta y la demanda con mayor eficacia.
- Las empresas y los trabajadores estamos financiando la formación con la cuota específica y reclamamos por tanto el papel que nos corresponde.
- En el caso del comercio llevamos más de 5 años reclamando la necesidad de terminar con la dispersión de los centros y sistemas de formación y la necesidad de poner en marcha un plan de formación para el sector.
- Entendemos que la formación dirigida desde las entidades públicas y los Ayuntamientos resulta excesivamente costosa en relación a los costes que maneja el sector.

3. La dinamización del consumo:

- La bajada de consumo en Navarra no se corresponde con la bajada en el nivel de renta de la población general, luego hay factores de cambio de mentalidad que se pueden trabajar para estimular el consumo, para mantener la actividad económica general.
- Es difícil valorar la eficacia de las campañas de estímulo al consumo pero sabemos que funcionan y mejoran las ventas temporalmente: ejemplo campañas de ventas de coches y electrodomésticos.
- La red de colaboración de asociaciones de comercio posibilitaría la realización de campañas sobre todo en sectores que han sufrido especialmente la crisis como el sector del mueble, la línea blanca y el equipamiento de hogar, en general.
- Sería necesario activar campañas de dinamización en las áreas comerciales que se ven especialmente afectadas por el efecto “frontera” con Aragón, la Rioja y Guipúzcoa, para evitar la fuga de gasto.
- La dinamización comercial puede ser una línea de ejecución sencilla, baja en costes y eficaz para mantener el comercio temporalmente.

4. Acelerar el proceso de reconversión e inversión necesaria en el sector:

- El comercio es un sector con una media alta de antigüedad de las empresas y de edad de los empresarios.
- Todos los informes constatan la necesidad de realizar las reformas necesarias para la adaptación del sector a las nuevas demandas de consumo.
- La crisis ha ralentizado las inversiones en el sector y los planes de apoyo a la modernización tienen poco impacto por los presupuestos asignados al sector.

- Pero la necesidad de inversión en desarrollos de Nuevas Tecnologías, nuevas formas de marketing, remodelación de los establecimientos, mejora en la gestión económica de las empresa la necesidad de mejorar los sistemas de cooperación etc., están ampliamente diagnosticadas en los tres documentos realizados con los nombres de “ planes de dinamización, planes de modernización, planes de impulso. Planes que se reeditan desde al año 2005 y de bajo grado de ejecución.
- Si se intensifica la política de apoyo a la modernización del sector este esfuerzo inversor redundaría en la contratación de empresas auxiliares:
 - o Empresas de Nuevas tecnologías.
 - o Gremios de obras, gabinetes técnicos, sector del mueble y decoración
 - o Empresas de asistencia técnica: planes de viabilidad.
- El número tan importante de empresas que componemos el sector y la distribución local del mismo (estamos presentes en más de 130 poblaciones) supone que la posible inversión decidida en las necesidades de reconversión beneficiara indirectamente a otros sectores de la actividad económica local.
- Sería el momento de hacer una política expansiva de inversión en el sector acelerando se renovación de forma que en 2 años se activaran otros sectores.
- La inversión necesaria no es alta pero el efecto demostración si puede ser importante.

5. Reforzar el papel de las administraciones locales en el apoyo al sector terciario:

- El sector terciario (excepto la construcción) es el gran olvidado en Navarra. Apoyamos la propuesta realizada por nuestros compañeros de la Asociación de Hostelería. El desarrollo del turismo revierte también en otros sectores como el nuestro.
- Los Ayuntamientos de Navarra se han centrado en la implantación de grandes proyectos comerciales ligados al desarrollo de promoción de suelo olvidando a las pequeñas empresas locales.

- No habrá desarrollo del sector terciario si no hay un cambio de mentalidad y de apoyo a lo local como fórmula de estímulo a largo plazo puesto que hemos visto que hay un cambio de modelo comercial que es fruto de la falta de implicación de las administraciones.
- En este momento se debate a nivel nacional y regional el papel de las administraciones locales y su financiación y es el momento de solicitar la implicación local en el desarrollo del sector terciario en base a la definición de herramientas y formulas de gestión más eficaces.

6. La remodelación de los impuestos locales: IAE

- El IAE se suprimió en el resto del estado hace casi 10 años, pero se mantuvo en Navarra.
- Parte del impuesto se desgrava pero en torno a un 25-30% sigue financiando la actividad local.
- Desde la Federación de Comercios en su momento se planteó el interés de mantener este impuesto porque era una forma que a futuro asegura que **TODAS LAS EMPRESAS** del sector terciario colaboren en la mejora y dinamización del espacio urbano: las grandes marcas se benefician del trabajo de gestión de las asociaciones locales sin contribuir a su mantenimiento.
- **El IAE es un impuesto que alcanza a todas las empresas y su REVERSIÓN COMO IMPUESTO FINALISTA** debería destinarse al mantenimiento y gestión de los proyectos definidos en la Ley de Comercio: Planes de atraktividad comercial, mejora urbana, apoyo al sector terciario.
- Hace ya muchos años que los países anglosajones disponen de figuras de gestión del centro urbano que son fórmulas de éxito.

7. Los impuestos a las grandes superficies:

- Los impuestos a las grandes superficies deben formar parte de los impuestos con carácter finalista que contribuyen al desarrollo y mantenimiento de la dinamización del centro urbano.

- Así está definido no sólo en la Ley de Comercio de Navarra sino en otros países europeos.

8. La creación de la figura mixta de gestión de los Centros de Negocio:

- Parece lógico que los Ayuntamientos dejen de prestar servicios en materia de turismo, comercio o dinamización empresarial. Desconocemos el debate en el seno de la mesa de trabajo que se ha creado en Navarra y en la que nos gustaría colaborar.
- Sabemos que a nivel nacional se ha propuesto la creación de las figuras mixtas de gestión de dinamización de las ciudades que llevan años trabajando con éxito en la mayoría de los países desarrollados.
- Solicitamos el desarrollo paralelo en Navarra de esta figura de gestión que hace extensiva la colaboración al mantenimiento del centro de ciudad no sólo a las empresas sino incluso a los propietarios de los establecimientos y locales.
- Es necesario revisar el sistema impositivo de los propietarios de los locales, creando una tasa de ocupación que pueda ser progresiva en los casos en que los propietarios abandonen los locales (estética, mantenimiento...) o pongan trabas a su utilización. También se puede actuar primando a los que mantienen los locales y los ponen a disposición de las empresas.

9. La eficacia en la gestión del espacio urbano:

- Las entidades locales en Navarra no han desarrollado las herramientas de dinamización del centro ciudad establecidas en la Ley de Comercio.
- El sector terciario de Navarra requiere la actuación decidida de las administraciones a través de la colaboración con las empresas.
- Es necesario definir estrategias concretas de mejora de la accesibilidad y atraktividad de las poblaciones:
 - o Ejes comerciales preferentes.
 - o Desarrollo del urbanismo comercial
 - o Política del emprendimiento en áreas prioritarias de actuación.

- o Figuras de alquiler público de locales en áreas de especial interés para el emprendimiento: Viveros de empresas en calles de interés por su deterioro o por su relevancia social. Las calles mayores de los pueblos se están desertizando.
- **La gestión profesional de las figuras mixtas de gestión se han mostrado más eficaces.**
- **Se requiere el desarrollo de los Centros de Negocios y la revisión del carácter finalista de los impuestos municipales y de las grandes Superficies.**

10. Otras medidas a medio plazo:

- Desde el año 2005 se viene realizando un conjunto de planes de apoyo a la modernización del sector que dibujan las medidas y líneas de actuación necesarias para la reactivación del sector.
- El problema de la falta de medios (inversión) y apoyos técnicos hacen muy difícil que los planes resulten eficaces. Recordamos a la sala que la medida de gasto del área de comercio está en 1.7000 € anuales.
- Esto no obvia para que sigamos apostando por apoyar los planes realizados en los que hemos colaborado con interés.
- Varias de las medidas básicas de los mismos serían reseñables en este contexto:
 - o Aumentar la afluencia de turismo.
 - o Mejorar en la asistencia técnica y la cooperación del sector.
 - o Estimular el emprendimiento de forma más eficaz.
 - o Favorecer el relevo generacional.
 - o Estimular los planes de calidad

8. AEGRAN (Asociación de Empresas de Artes Gráficas de Navarra)

1. Acceso al crédito de empresas. Creemos necesario diseñar alguna otra línea o estrategia de actuación que facilite la financiación efectiva de las empresas. Por un lado, para que en esta complicada coyuntura temporal puedan las empresas existentes mantenerse y seguir invirtiendo y por otro para facilitar la creación de nuevas entidades.

El hecho es que, en ambos casos, aún sigue siendo complicado obtener financiación a pesar de los esfuerzos que se están haciendo por parte de diversas entidades tanto públicas como privadas (líneas de financiación, avales, mecanismos de coinversión, etc...).

2. Impulsar la I+D+I. En estos momentos no existen ayudas directas para la promoción de la innovación, salvo las contempladas en el Plan Moderna que, en muchas ocasiones, no llegan a las empresas. Por supuesto que es necesario seguir apostando por aquellos sectores contemplados en el Plan Moderna, pero también por aquellos sectores no contemplados directamente en el mismo y que, aunque maduros, tienen potencial para diversificar productos y/o mercados a través de la innovación.

Por ejemplo, el sector de Industrias Gráficas en Navarra está apostando por la impresión funcional, teniendo como objetivo ser un referente en este campo a nivel nacional. Esto podría crear muchos puestos de trabajo pero, sobre todo, conservar los actuales a través de la reconversión de la actividad de las empresas.

3. Marco de la negociación colectiva. El sector industrial en Navarra se encuentra, cada vez más, con un problema añadido a la hora de atraer inversión industrial. Por un lado, la mayor conflictividad laboral que existe en nuestra Comunidad y por otro lado, los mayores costes laborales que soportan nuestras empresas, en comparación con otras Comunidades Autónomas.

En concreto en nuestro sector, el coste medio laboral contemplado en el Convenio Autonómico es de un 40% superior al que rige en el Convenio Nacional, amén de casi 80 horas menos de trabajo al año. El hecho es que esta realidad se convierte en un lastre que dificulta enormemente la competitividad de nuestras empresas.

Así las cosas y sin otras posibles ventajas que puedan atraer inversión industrial a Navarra - beneficios fiscales, red de clientes/proveedores, apoyo a la inversión, etc.- se dificulta, considerablemente, la creación de puestos de trabajo en la Comunidad Foral.

4. Plan de telecomunicaciones: Fibra óptica. Las empresas concentradas en polígonos industriales, tanto en la comarca de Pamplona, como en otras zonas, poseen una pobre infraestructura de telecomunicaciones, mientras que la fibra óptica si está llegando a los domicilios privados.

Debido a lo relevante del asunto, consideramos necesario que se aborde con urgencia. Se trata de una cuestión estructural que afecta gravemente a la viabilidad de las empresas, especialmente a aquellas relacionadas con las nuevas tecnologías y la comunicación.

Estimamos además que los beneficios son progresivos respecto a la inversión que se requiere, afectando directamente a la competitividad de las empresas de nuestro entorno, así como a la creación de nuevas entidades.

Por poner un ejemplo, en concreto en el sector de industrias gráficas, las empresas que disponen de servidores de recepción, corrección y aprobación de trabajos para dar servicio a clientes no consiguen que sean de gran utilidad por falta de ancho de banda. Nuestro sector está perdiendo competitividad ya que a sus clientes les cuesta menos enviar archivos a países del Este de Europa, China o a India que a ellos, sin descontar a otras comunidades que poseen mejores instalaciones en este sentido.

Por otro lado, nos consta que ciertas empresas han decidido instalar su centro de servicios -basados en la web- en otras provincias por no disponer, en determinadas zonas industriales de Navarra, de servicios avanzados en telecomunicaciones.

Así pues, solicitamos el compromiso de la Administración Foral en el desarrollo de un Plan de Telecomunicaciones que contemple las necesidades reales y potenciales de las empresas, bien comprometiendo dotaciones económicas al efecto, bien promoviendo acuerdos con las correspondientes compañías de telecomunicaciones.

En concreto:

- Compromiso de la Administración Foral en la ejecución de las infraestructuras ya contempladas en el Plan de telecomunicaciones de FIBRA ÓPTICA aprobado en 2010.
- Inclusión en el citado Plan de ciertos polígonos industriales que han quedado fuera, como el Polígono Industrial de Areta en Huarte-Pamplona y el Polígono Industrial de Mutilva Baja, sito

en la localidad del mismo nombre. Asimismo, es necesario revisar las necesidades y carencias del resto de polígonos industriales de Navarra.

5. Sistema de gratuidad de los libros de texto en Navarra. La Ley Foral de financiación del libro de texto en Navarra, publicada en 2008, y que asume el sistema de préstamo de los libros de texto, ha tenido un gran impacto negativo en muchos sectores. Editoriales, librerías, imprentas, distribuidoras y empresas auxiliares han visto mermada considerablemente su porcentaje de ventas.

Las estimaciones realizadas hasta el momento nos dan, en concreto en nuestro sector, una reducción de un 30% de la producción de las empresas gráficas especializadas en la impresión de libros de texto y consecuentemente una pérdida del 25% de los puestos de trabajo.

El sistema vigente de préstamo ha demostrado que no beneficia a nadie, ni a los alumnos, a nivel pedagógico, ni a los centros educativos, a nivel organizativo, ni a la industria y al comercio del libro, a nivel económico, ni en última instancia a la promoción de la cultura.

Está claro que ha sido un paso atrás que desmotiva, dificulta el estudio y reduce el aprecio por el libro y todo lo que culturalmente representa.

Por ello deseamos instar a la responsabilidad política para lograr una fórmula más adecuada, esto es, un sistema socialmente más justo, equitativo y solidario y sobre todo sostenible, en un momento como el actual. Desde AEGRAN abogamos por un modelo moderno y eficaz desde el punto de vista pedagógico, económicamente viable y socialmente justo basado en ayudas a las familias

6. Actuaciones a mejorar por la administración pública. A través de las mismas se puede mejorar la situación de las empresas y en consecuencia ayudar al mantenimiento o creación de empleo:

- Simplificar y agilizar devolución del IVA y, en su caso, analizar la opción de no anticipar el impuesto hasta el cobro efectivo de las facturas.
- Pago de la Administración a proveedores: No se cumplen los plazos establecidos legalmente produciéndose una demora importante en el pago que perjudica, en ocasiones gravemente, a las PYMES. Se debiera mejorar en este aspecto.

9. ATANA (Asociación de Empresas Navarras de TIC)

1. Potenciar medidas para facilitar la flexibilidad laboral

- Ante la actual situación de crisis, las empresas para no tener que destruir empleo, necesitan aplicar medidas para reducir costes salariales. Si no logramos aplicar estas medidas deben tomar medidas que reducen su productividad y competitividad.
- Algunas medidas están contempladas en la Reforma Laboral aprobada en 2012 pero también apostamos por medidas como la simplificación de contratos, la disminución de las cotizaciones a la seguridad social y/o aumento de las bonificaciones de los contratos laborales.

2. Poner en marcha el Plan de Emprendimiento y Empleo joven, donde se proponen medidas que consideramos muy interesantes:

- Para nuevos autónomos menores de 30 años que inicien una actividad por cuenta propia, durante los primeros 6 meses, una tarifa plana de 50€ en la cotización a la Seguridad Social
- Medidas de estímulo a la contratación de los jóvenes reducción de la cuota de la empresa a la Seguridad Social
- Contrato “primer empleo joven”: Modificación del actual contrato eventual para contratar a menores de 30 años desempleados sin experiencia profesional previa, con incentivos a su transformación en indefinido.
- Tributación reducida de sociedades de nueva creación y autónomos durante los dos primeros ejercicios de actividad.

3. Medidas de apoyo para la financiación de las empresas

- En un contexto de falta de financiación, desde ATANA consideramos importante que se refuerce e impulsen medidas de apoyo económico a las empresas que quieren poner en marcha proyectos innovadores.

- Sin financiación las empresas no pueden llevar a cabo proyectos y, tras meses complicados, su músculo financiero se ha reducido considerablemente.
- Creemos que es necesario impulsar un programa para apoyar proyectos innovadores en empresas TIC de Navarra.

4. Fomentar la colaboración de la Administración y el sector TIC:

- Establecer un nuevo marco de relación con la Administración que contribuya a dinamizar el mercado de las TIC.
- Proponemos la constitución de un Foro donde se plantee la estrategia para el sector TIC por parte de la Administración. Si las empresas conocen la estrategia de la Administración respecto a las TIC eso a su vez les permitirá replantearse su estrategia como empresa que fomente la colaboración público – privada.

5. Apoyo a las empresas de Navarra: que la Administración cuente en sus proyectos estratégicos con empresas navarras.

- Si en estos momentos la Administración contrata a una empresa navarra ésta, para ejecutar el proyecto, deberá a su vez contratar a profesionales del sector.
- Otra medida que creemos que puede impulsar la Administración es que en la redacción de los pliegos para la contratación de un servicio puntúe el que la empresa tenga un CIF en la Comunidad Foral o que tenga personas contratadas en Navarra.

6. Impulsar el sistema de I+D+i en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.

- El sector TIC está constituido por Pymes y micro pymes, el acceso a fondos para la I+D+I es complejo y complicado, por lo que proponemos adecuar la normativa vigente de tal manera que se simplifiquen los requisitos aplicables y bajen los importes mínimos de inversión para que las microempresas puedan presentar proyectos.



- Es importante reformar la capacidad de innovación orientada a procesos, productos y mercados de la pyme y fomentar la colaboración entre las pymes y centros de investigación.

10. ACEMNA (Asociación de Centros Especiales de Empleo de Navarra)

1. **Cumplimiento del art 9 de la ley de contratos públicos.** (No se ha cumplido en el % recogido en la ley, pero si se ha producido una tendencia positiva muy apreciada y valorada por parte del colectivo, pendiente de concreción en la próxima reunión de la comisión para la defensa del empleo protegido que se celebrara en Junio, y que todos esperamos defina las bases más eficientes para el cumplimiento efectivo de la ley, siendo este un aspecto crucial para el futuro de los Centros, que se esta trabajando de la mano del SNE y de la propia Consejería).
2. **Estudio para su aplicación,** de la subvención del 75% del SMI, para trabajadores con discapacidad física mayores de 50 años contratados en CEEs.
3. **Subvención del Equilibrio Presupuestario** (suprimida en su totalidad en 2012, sin permuta por trabajos recogidos en el art 9 de la ley foral de contratos públicos)
4. **Subvención a la inversión** (suprimida en su totalidad en el año 2012), y búsqueda de alternativas dentro de las líneas ordinarias para la inversión del Gobierno de Navarra, en donde se incluyan partidas en reserva, para el empleo protegido CEEs y CIS (este apartado se está trabajando con el SNE).
5. **Cumplimiento de la LISMI:** cuota de reserva del 2% y medidas alternativas en empresas de más de 50 trabajadores.
6. **Cumplimiento del porcentaje de reserva de puestos de trabajo para personas con discapacidad en las administraciones publicas.**
7. **Solicitud de gestión propia por parte de los CEEs, de las partidas a la formación continua en discapacidad,** para desarrollarla en los centros de trabajo donde se detectan las necesidades específicas y desde donde entendemos seria más eficiente su implementación y adecuación a cada trabajador con discapacidad.



8. Solicitud por parte de los CEEs de avales específicos para el colectivo, que solvente los problemas de tesorería.

9. Mantenimiento de las buenas prácticas en los tiempos de pago, por parte del SNE, tal y como se han venido realizando en años anteriores.

11. AMEDNA (Asociación de Mujeres Empresarias y Directivas de Navarra)

Dada la reciente constitución del foro sobre dinamización económica y empleo que se ha constituido en nuestra comunidad y con el ánimo de participar y contribuir en lo posible en la regeneración de la actividad económica y reducción del paro en Navarra, la Asociación de Mujeres Empresarias y Directivas de Navarra (AMEDNA), dirige este escrito a la Confederación de Empresarios de Navarra a fin de que el contenido del presente documento pueda llegar a todos los agentes integrantes en la mesa y comunicar las fórmulas que se plantean desde esta asociación y a nuestro entender necesarias para la consecución de los fines señalados.

AMEDNA, como asociación empresarial e ideológica, actúa en defensa de las empresas navarras, fundamentalmente pymes y micro pymes y del posicionamiento y promoción de las mujeres navarras en el ámbito laboral tanto por cuenta propia como ajena.

En este sentido desde AMEDNA se señalan propuestas dirigidas al reforzamiento de las pymes y micro pymes y del emprendimiento en general y propuestas especialmente dirigidas a la mejora de la situación de las mujeres navarras en cuanto a su acceso al empleo, a la creación de empresas, y al reforzamiento de las ya existentes.

Sin entrar en un desarrollo exhaustivo de las diferencias de género en el ámbito laboral en el ánimo de aportar un documento breve directamente dirigido a la proposición de medidas, solo hacer una breve consideración sobre el diferencial de género existente y la importancia del apoyo de programas y políticas que permitan reducir dicho diferencial y obtener todo el potencial que las empresas lideradas por mujeres pueden aportar a la economía foral y al empleo en general.

Los indicadores sobre la presencia de mujeres como empresarias y en el empleo por cuenta ajena han ido mejorando con los años y aunque lejos de mostrar una situación de igualdad, se han ido consiguiendo avances importantes. Los factores económicos y las políticas implantadas han conseguido el incremento de mujeres españolas y navarras que se plantean la opción del emprendimiento como alternativa profesional y el número también de mujeres que se han insertado laboralmente en empleos por cuenta ajena. Sin embargo a día de hoy los niveles en los que nos encontramos marcan todavía claramente una importante brecha de género y además

según recoge el informe 2011 de la igualdad en el emprendimiento, se percibe que esta brecha entre hombres y mujeres en la creación de empresas ha vuelto a aumentar desde el comienzo de la crisis en 2008.

Sin entrar en profundidad en las causas de dicha situación, factores sociales, culturales y económicos y las consecuencias que este posicionamiento diferenciado en el mundo laboral de hombres y mujeres tiene en todos los ámbitos, señalaremos que en muchas ocasiones la diferenciación de género en cuanto a los motivos del emprendimiento viene condicionado por la situación de partida, ya que es más habitual que en las mujeres se aborde la actividad empresarial mas por dificultades de desarrollo profesional que por razón de oportunidad.

Las dificultades en cuanto al desarrollo profesional aparecen íntimamente ligadas a las dificultades de conciliación laboral, personal y familiar y al denominado techo de cristal.

Tal y como señala el Fondo social Europeo “en España en el contexto del empleo por cuenta propia existen numerosas barreras y dificultades específicas para el desarrollo y consolidación de los negocios de las mujeres. El pequeño tamaño de las empresas, las dificultades para la conciliación laboral y familiar, la carencia de financiación, la no identificación del rol de empresarias, la falta de modelos de referencia, la excesiva concentración sectorial, el menor acceso a la sociedad de la información, la escasa participación en redes y órganos de toma de decisiones, etc., son algunas de las que se pueden identificar con el aval de numerosos estudios realizados al respecto “

Podemos identificar por tanto de acuerdo con el informe señalado, que como obstáculos específicos más significativos que encuentran emprendedoras y empresarias son:

- Un mercado empresarial masculinizado
- Dificultades para la conciliación de la vida profesional, familiar y personal
- Segregación y brecha digital de género
- Escasa participación en redes y órganos de toma de decisiones
- Dificultades de financiación

Por otra parte la inserción laboral de mujeres por cuenta ajena empieza a encontrar especiales dificultades en el entorno de la crisis económica y los niveles de desempleo de mujeres poco a poco van incrementando su diferencial respecto al desempleo masculino con el peligro que ello conlleva, ya que puede producir un retroceso de los avances en igualdad alcanzados. En este

sentido, señalar también que los recortes inciden de forma especial en las mujeres debido a la falta de asentamiento de un cambio cultural en cuanto a la asunción de roles.

Desde esta perspectiva se hace necesario que desde la mesa del empleo se tenga en cuenta la necesidad de la aplicación de medidas no solo en cuanto al emprendimiento y reforzamiento del empresariado en general para la estimulación del empleo sino también la necesidad de medidas que atiendan de forma específica a la situación de las mujeres. Desde Bruselas se señala de forma constante la importancia del apoyo al emprendimiento y al empresariado femenino como fórmula de reactivación económica.

Por ello desde AMEDNA, teniendo en cuenta que el empresariado femenino se sitúa entre las pymes y micro pymes, proponemos una mayor atención a las mismas ya que ofrecen empleo de calidad y estable. Debemos cambiar la tendencia actual que se centra principalmente en el empleo que crean y destruyen las grandes empresas pero que supone un porcentaje inferior del empleo que generan las pymes.

Esta realidad que se repite en todos los foros no se traduce a medidas que reconozcan la importancia que la pyme tiene para la economía y para la sociedad. En este momento, el mantenimiento del empleo depende en gran medida del mantenimiento del tejido empresarial pyme.

Por todo ello, y partiendo de que desde el servicio navarro de empleo se están promoviendo medidas acertadas a nuestro entender para el mantenimiento y en lo posible la generación de empleo en nuestra comunidad, y como complemento a las mismas, desde la asociación AMEDNA se señalan las siguientes propuestas:

- Mantenimiento y refuerzo de las políticas de apoyo a programas de conciliación laboral, familiar y personal, como medida esencial para promover la inserción laboral de mujeres.
- Apoyo a programas especializados para mujeres emprendedoras para atender individualmente sus necesidades, dotarlas de habilidades y orientación en el proceso de creación de la empresa.
- Apoyo a programas de mentoring empresarial femenino.
- Promoción de Programas de motivación al liderazgo de mujeres.



- Impulso de una red de personas inversoras en negocios a cambio de participaciones accionariales
- Apoyo a las asociaciones para la internacionalización de servicios y/o productos de las pymes
- Apoyo a las asociaciones empresariales y a las empresas para cooperación empresarial de pymes y la promoción de sus servicios y productos en el mercado nacional.
- Realización de un plan estratégico para evitar el cierre de negocios pyme, con la participación en la confección de dicho plan de expertos empresarios en el mundo de la pyme con especial presencia de mujeres empresarial.
- Dedicar ayudas a la creación de empresas y al emprendimiento pero dedicar también recursos para que las empresas que ya existen puedan mantenerse y mantener el empleo con especial atención a las empresas lideradas por mujeres.
- Apoyo al tejido empresarial pyme, promoviendo la diversificación y la innovación.
- Orientar los concursos públicos a la participación en los mismos del mayor número de empresas y no a grandes adjudicaciones, para que las pymes y micro pymes puedan tener acceso a los mismos con garantía de éxito.
- Puesta en marcha de un servicio de asesoramiento en las negociaciones colectivas
- Tratamiento fiscal diferenciado.
- Aceleramiento de pagos de la administración a proveedores.
- Promover una línea de créditos bancarios con cargo a deudas de la administración pública
- Apoyo al emprendimiento mediante la aportación de recursos para tecnología, comunicación y promoción de servicios y productos.



- Apoyo a las empresas pymes y micro pymes mediante el destino de fondos para refinanciación de deudas, aplazamientos, pagos a proveedores y búsqueda de nuevas líneas de negocio mediante la concesión de créditos blandos o aumentando las líneas de crédito con participación de las sociedades de capital riesgo, para que puedan de esta forma sus deudas, pagar a sus proveedores o buscar nuevas líneas de negocio y de esta forma logren sanear sus cuentas y aumentar su liquidez, lo que se traduciría directamente en el mantenimiento y la generación de empleo.

12. AEHN (Asociación de Empresas de Hostelería de Navarra)

1. Plan Natur: Retomar el plan de internacionalización para empresas turísticas.
2. Agilizar cambios de leyes y normas. Actualizarse a la realidad del sector respecto a piscinas, terrazas bares, números de bungalows...
3. Ayudas a la Formación. Escuela de formación del sector servicios.
4. Medidas fiscales y laborales. Bajar el IVA, flexibilidad de horarios y aumento de horas de trabajo anuales.
5. Nuevo Plan Integral de Turismo.
6. Promoción de la Gastronomía Navarra. Incentivos profesionales.
7. Fiestas de San Fermín. Cambiar los contenidos: La oferta musical es muy mala. Llegar a acuerdos con patrocinadores y controlar el botellón.