

## Inicia el saneamiento de la caja, que culminará en una subasta

# El Banco de España impulsa el ajuste de personal de la CAM

■ Tranquilidad en las oficinas el primer día tras la intervención

■ El bróker de la entidad deja de ser el sostén de las cuotas

El Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) se ha puesto con rapidez manos a la obra en su tarea de saneamiento de la CAM y ayer se reunió con los sindicatos, a los que comunicó su propósito de completar el ajuste de plantilla durante este mismo verano. La caja alicantina ya estaba inmersa en un ERE con anterioridad a la intervención y los nuevos gestores de la caja desean completar el proceso en el menor tiempo posible. El objetivo es que la entidad pueda pronto quedar lista para abordar el proceso de subasta que la devolverá al capital privado.

Tras anunciar el Banco de España la nacionalización el pasado viernes y avanzar una línea de crédito de 3.000 millones para garantizar la liquidez, la primera jornada hábil transcurrió ayer con normalidad en las oficinas de la CAM. En cambio, sus cuotas participativas, que siguen cotizando en Bolsa, sufrieron una caída adicional del 4,4%. El bróker de la entidad, que era su principal sostén, deja de ser el mayor comprador. PÁGINA 16



Exterior de una oficina de Caja Mediterráneo que abre sus puertas con tranquilidad en la primera jornada tras la intervención. EFE

## El mercado pone a prueba el plan de rescate con nuevos ataques a la deuda

El efecto en apariencia tranquilizador sobre los mercados del plan de rescate alcanzado la pasada semana para Grecia y el conjunto de la zona euro se consumió en la jornada de ayer, en que volvieron a caer las Bolsas y a avanzar con fuerza las primas de riesgo.

El Ibex cayó el 1,92%, lastrado por la banca, y el diferencial de la deuda española con la alemana trepó a los 326 puntos básicos, lo que añade de nuevo presión a la subasta de letras a tres y seis meses que tiene previsto realizar hoy el Tesoro.

A la rebaja de rating de Grecia por parte de Moody's, pese al nuevo rescate acordado por la UE, se añadió también la inquietud ante la falta de acuerdo en EE UU para elevar el techo de deuda, que provocaría una suspensión de pagos. PÁGINAS 18 Y 30

**Irlanda logra capital privado para el 37% del mayor banco del país**

PÁGINA 17

### SUMARIO

#### EMPRESAS

**La CNE condiciona la fusión de Omel con su homólogo luso**

En la integración del operador del mercado eléctrico, Omel, con su homólogo portugués dentro de los acuerdos del Mibel, la Comisión de Energía ha exigido una liquidación adecuada de la caja. PÁGINA 3

**BLACKBERRY** echa a 2.000 empleados para reorganizar su negocio. PÁGINA 5

**LA INDUSTRIA** de las bolsas de plástico, contra la Ley de Residuos. PÁGINA 6

#### PEQUEÑOS GIGANTES



**Fundición Nodular se asienta en China**

PÁGINAS 12 Y 13

#### MERCADOS&FINANZAS

**BME** ingresa 1,19 millones en julio con las salidas a Bolsa. PÁGINA 20

#### ECONOMÍA



**CAMERON** pide ante Zapatero más reformas para defender el euro. PÁGINA 28

#### VIDA PROFESIONAL

**LA REFORMA** procesal exige reciclar al juez de instrucción. PÁGINA 31

## El PP planea impulsar una central de compras en los territorios que gobierna

■ El consejo fiscal, clave para corregir el déficit regional

El PP planea impulsar una central de compras entre las comunidades en las que gobierna con la intención de lograr economías de escala y recortar el gasto. Por

otra parte, el Consejo de Política Fiscal que se celebra mañana debatirá la propuesta de Hacienda de vincular el gasto autonómico al PIB. Además, podrían



Dolores de Cospedal, presidenta de Castilla-La Mancha

aprobarse los planes de reequilibrio extremeño, balear y andaluz y rechazarse los de Castilla-La Mancha, Cataluña y Comunidad Valenciana. Todo indica que la regiones aceptarán el objetivo de déficit de 2012. PÁGINA 26 EDITORIAL EN LA PÁGINA 14

**cuenta NARANJA**

**3,30% T.A.E.\*** | sin comisiones | siempre disponible

Los 4 primeros meses. Para nuevos clientes.

901 020 040  
www.ingdirect.es  
¡Y en tu oficina!

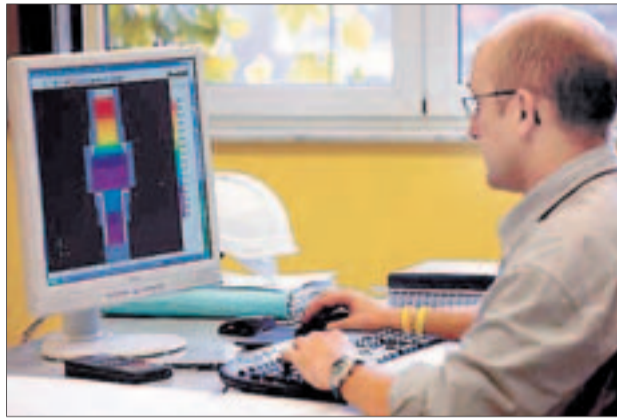
**ING DIRECT**  
Un Gran Banco que hace Fresh Banking

\*T.A.E. calculada para cualquier importe. Abono mensual de intereses. Tipo de interés nominal anual aplicable a partir de la fecha del primer ingreso 3,25% (3,30% T.A.E.) durante 4 meses y después se remunerará al tipo de interés en vigor de la cuenta NARANJA, actualmente 1,49% interés nominal anual (1,50% T.A.E.). Promoción exclusiva para nuevos clientes hasta el 08/09/11. ING DIRECT N.V. Sucursal en España. Severo Ochoa 2, 28232 Las Rozas (Madrid). La cuenta NARANJA no admite domiciliación de recibos.

## 7 PEQUEÑOS GIGANTES / FUNDICIÓN NODULAR



**COLADA Y MOLDEO** Trabajadores realizan el proceso de colada estática, introducción del metal en el molde. La operación se confía a una máquina controlada automáticamente.



**DOSIFICACIÓN Y ANÁLISIS QUÍMICO** Ese proceso se realiza sobre las materias primas que se funden en cinco hornos. Se toman muestras para lograr un perfecto ajuste de la composición.



**TRATAMIENTO TÉRMICO** Tras el enfriamiento y solidificación del material en los moldes, según su calidad, es necesario someter los cilindros a diferentes tratamientos térmicos.

# El metal asturiano industrializa China

TEXTO JORGE RAMOS (OVIEDO)

**Fundición Nodular ha logrado sobrevivir a las crisis siderúrgicas gracias a la flexibilidad de su producción y a la apuesta clara por la I+D+i**

Líder nacional en la fabricación de cilindros fundidos para trenes de laminación, Fundición Nodular es heredera de la larga tradición siderúrgica del Principado de Asturias y para sobrevivir ha llevado a cabo una gran apuesta por la innovación.

Fundada en 1956, tiene su sede en Lugones, población vecina de la capital asturiana, Oviedo. En sus modernas instalaciones se realiza el proceso completo de fabricación siderúrgica (el moldeo, la fusión, los tratamientos térmicos, el mecanizado y la expedición de estos productos). Por citar algunos de sus usos, sin estos gigantes tubos metálicos no sería posible la fabricación de electrodomésticos ni de vehículos de última generación.

El buen hacer de la empresa se refleja en los resultados del último ejercicio, con una cifra de negocio que creció un 15% y un Ebitda que aumentó el 10%, en su capacidad de producción -de entre 12.000 y 15.000 toneladas anuales- y en su gran presencia nacional e internacional. La compañía asturiana alcanzó en 2010 una facturación bruta de 31 millones de euros, de los que el 87% proceden de la exportación de cilindros.

En Europa es uno de los principales fabricantes de cilindros, siendo de los pocos en el mundo capaz de fabricar toda la gama que un laminador de bandas en caliente demanda. Su gama creativa también abarca algunos produc-

tos para trenes de laminación en frío y de chapa gruesa.

En el continente asiático, su alto nivel tecnológico le ha convertido en el proveedor de cilindros de las industrias siderúrgicas más importantes y potentes del mundo y el 90% de la producción se centra en el mercado exterior, destacando como principales destinos Francia, Italia, Bélgica, Holanda, Alemania, Suecia, Turquía, Canadá, EE UU, Colombia, México, Brasil, Argentina, China, Rusia, Tailandia, Malasia, Indonesia, Irán e India.

Si es cierto que la empresa tiene en la innovación uno de sus secretos del éxito, no es menos cierto también que su intensísima actividad exportadora

la ha situado al frente del sector y la ha hecho ser reconocida mundialmente. De hecho, se encuentra en primera línea mundial en la tecnología aplicada en el proceso de fabricación de los cilindros de laminación. Estos productos, pese a no tener una visibilidad patente en el ciudadano de a pie, son elementos fundamentales dentro del proceso de fabricación del acero.

Fundición Nodular acaba de firmar un contrato para transferir su tecnología al fabricante siderúrgico chino Tangshang Iron & Steel Group, la principal compañía del gigante Hebei, líder en su país y segundo productor mundial de acero tras la multinacional ArcelorMittal. El grupo asiático ha suscrito a su vez un contrato de intenciones con la firma asturiana para com-

**Ha firmado un contrato con el segundo productor de acero, Tangshang**

## DATOS BÁSICOS

### MERCADOS

**LOS PRINCIPALES PAÍSES** a los que Fundición Nodular exporta sus cilindros laminados son India y Turquía, cada uno de los cuales representa un 28% de su producción siderúrgica. Le siguen los siguientes mercados: Irán, que representa el 9,6% de la fabricación, España, con el 8,35%, y Taiwán, con algo más del 5%.



### PLAN ESTRATÉGICO

**LA COMPAÑÍA HA** realizado un gran esfuerzo inversor enmarcado en su Plan Estratégico 2009-2013, con una inversión bruta durante 2010 superior a los tres millones de euros, de los que el 18% se destinaron a investigación y desarrollo. Entre las inversiones de Fundición Nodular destaca la adquisición y puesta en marcha de dos nuevos hornos de tratamiento térmico con 150 toneladas de capacidad cada uno. Todo ello le ha permitido contar

con una cartera de pedidos de 15.000 toneladas, por valor de 47 millones de euros.

### GESTIÓN

**LA FLEXIBILIDAD EN** su producción, el acortamiento en los plazos de entrega, la calidad de sus productos y su intensa actividad comercial son claves del éxito de su gestión. Así, en un escenario de crisis internacional y con



parle el 50% de los cilindros importados de altas prestaciones que precise, convirtiéndola de esta forma en un proveedor estratégico. Este pedido, en un contexto de acusada caída de la demanda mundial, podría aportar este año a la compañía de Lugones en torno al 10% de su facturación.

La siderúrgica española ha vendido al grupo chino la tecnología bajo licencia para la fabricación de cilindros poco sofisticados. En su planta de Lugones, la metalúrgica produce estos modelos junto con otros de elevadas prestaciones.

Mientras tanto, el grupo asturiano ya está desarrollando otras dos generaciones de cilindros más avanzados. Hebei dispondrá de la tecnología asturiana en exclusiva para la región del mismo nombre, situada a unos 200 kilómetros de Pekín, pero la asturiana conserva el derecho de comercializar su producción y desarrollos tecnológicos en otras zonas del país, así como fuera de China durante un periodo de al menos siete años.

### FINANCIACIÓN

**EL CDTI Y Feder** han apoyado desarrollos de nuevas aleaciones para sus cilindros.



**FASE DE MECANIZADO** En esta etapa se procede al torneado, fresado y rectificación de la superficie de los tubos. Se realizan ensayos físicos y químicos, exigidos por los laboratorios de calidad.



**INSPECCIÓN Y EXPEDICIÓN** Los cilindros, ya terminados y verificados, son embalados para emprender viaje a su destino. El embalaje se hace según las especificaciones dictadas por cada cliente.



## La receta, una fuerte dosis de I+D

**Pese a la coyuntura económica**, Fundición Nodular ha decidido practicar la resiliencia (capacidad de construir en la adversidad) y continúa apostando por la investigación para la mejora de sus productos a través de su departamento de I+D, que cuenta con un presupuesto que supone más del 3% del valor de su facturación total. La empresa decidió, por tanto, entrar en el siglo XXI con sus objetivos puestos en un futuro más innovador para crear productos de alto valor añadido que le permitan consolidar el liderazgo en el mercado. Ha convertido la crisis en oportunidad para crecer y fortalecerse.

Como apoyo, esta compañía cuenta con una unidad de gestión de I+D+i cuyo sistema está certificado y auditado a nivel europeo, y está dotada con un laboratorio propio, que resulta de vital importancia, no solo para la ejecución de los proyectos de innovación, sino también para los controles que se realizan en las distintas fases del proceso productivo. Así, todos estos recursos materiales, sumados a los humanos con los que cuenta el departamento de tecnología, son su principal valor añadido. Se trata de un equipo formado por ocho personas con alta cualificación en áreas como I+D, ingeniería de procesos, asistencia

técnica y servicio posventa, oficina técnica y laboratorio.

Fundición Nodular posee en estos momentos dos patentes y otras dos más están en fase de inscripción, habiendo obtenido ya una de ellas el derecho de prioridad durante un plazo de 12 meses.

Para la práctica totalidad de estas actividades se ha obtenido financiación suficiente en forma de créditos fiscales, préstamos del CDTI a interés cero con partes no reembolsables y ayudas a fondo perdido a través del Plan Nacional de I+D de la Consejería de Industria del Principado de Asturias.

El plan estratégico de la sociedad, por su marcado ca-

rácter innovador, viene siendo apoyado por Enisa (Empresa Nacional de Innovación) mediante una financiación participativa desde el año 2008.

Fundición Nodular pertenece a la Plataforma Tecnológica del Acero (Platea) y a la Asociación Europea de Fundidores (CAEF), participa en el programa Innocámaras de la Cámara de Comercio de Asturias, está asociada al Club Asturiano de la Innovación y al Club Asturiano de Calidad y forma parte de la plataforma Manuf@cturias, constituida como Agrupación de Empresas Innovadoras, ente vinculado al Ministerio de Industria.

**JORGE FARRAS VICEPRESIDENTE**

## “Dedicamos el 3% del presupuesto a innovación”

J. R. Oviedo

Jorge Farras, vicepresidente ejecutivo de Fundición Nodular, resalta la importancia que ha tenido en la compañía metalúrgica la apuesta por la innovación.

**PREGUNTA.** ¿Cuál es la clave del crecimiento en los últimos años?

**RESPUESTA.** Sin duda, ha sido la apuesta firme que durante los últimos 10 años hemos realizado en I+D+i. Eso nos ha permitido, en primer lugar, conseguir la independencia tecnológica: no depender de patentes ajenas y crear las nuestras propias. En segundo lugar,

nuevas calidades o la eficiencia de nuestros cilindros. Ha sido decisivo para que nos hayamos convertido en un suministrador estratégico de tecnología.

**P. Resuma las principales recetas para salir de la crisis**

**R.** Ahora, más que nunca, es imprescindible ser enormemente competitivo. Y para ello, nos apoyamos en tres pilares básicos: productividad, calidad e innovación en productos y procesos. Ser competitivos en costes es esencial, pero también lo es diferenciarnos en el mercado por la calidad y el valor tecnológico de nuestros cilindros. Antes de llegar al mercado, además



nos ha llevado a convertirnos en un suministrador estratégico de tecnología, como lo demuestra el reciente contrato firmado con el principal productor de acero de China y segundo del mundo, el grupo Hebei. Un acuerdo por el que hemos vendido a este grupo la tecnología bajo licencia para la fabricación de cilindros.

**P. ¿Qué porcentaje de inversión anual destina al capítulo de innovación?**

**R.** Anualmente dedicamos el 3% de nuestro presupuesto. Nuestros esfuerzos serían en vano en esta materia si no contáramos, además, con el apoyo de instituciones como el CDTI. Gracias a su ayuda, son varios los proyectos de investigación que hemos podido desarrollar para lograr

del autocontrol durante el proceso productivo, se realiza la inspección del 100% del producto terminado, para garantizar al cliente que no le causarán problemas en su uso. Al mismo tiempo, les ofrecemos un completo servicio posventa.

**P. ¿Qué previsiones tienen para el presente ejercicio?**

**R.** Este año es muy importante en la evolución de nuestra compañía. No solo daremos un paso de gigante convirtiéndonos en suministrador estratégico del grupo Tangshang Iron & Steel Company (Hebei), sino que algunos de los proyectos tecnológicos comenzarán a dar sus frutos, permitiéndonos superar la difícil coyuntura por la que pasa la economía mundial y nuestro sector en particular.