

¿Qué retos afronta la fábrica de PSA Vigo?

Estamos siendo testigos de la buena respuesta que el mercado está teniendo a la comercialización de los nuevos vehículos fabricados en la planta de PSA Peugeot-Citroën de Vigo. Sin duda, la fabricación en exclusiva a nivel mundial de ambos modelos de las dos marcas de este nuevo vehículo, está generando un optimismo en nuestro entorno razonable, especialmente en lo que a expectativas de empleo se refiere. Esta situación de demanda se mantendrá previsiblemente en el medio plazo. No hay ninguna razón para que no sea así. Es más, la experiencia de otros lanzamientos de vehículos que han tenido buena acogida nos dice que el declive en sus ventas ocurre pasado mucho tiempo, relacionado siempre con la "madurez" del vehículo en el mercado. En este contexto, tendríamos que preguntarnos si la fábrica debe de centrar sus esfuerzos en alguna dirección para seguir teniendo

Jesús F. Lampón*



la exclusividad o una gran cuota del total de la producción de este modelo.

No debemos olvidar que la planta de Vigo forma parte de una red internacional de producción de una Multinacional (MNE). Las tensiones directivas asociadas al proceso por el que

"Debemos seguir apostando por lo que hasta ahora ha funcionado: la productividad, la calidad, la eficiencia y la paz social"

se define la estrategia de fabricación, el reparto de producción entre las filiales y la consiguiente asignación de recursos a cada planta, reflejan con precisión la competencia que subsiste entre las plantas de un mismo grupo multinacional. Los factores que determinan esta asignación de producción en estas empresas son múltiples y la decisión final en manos de la dirección de la matriz. Ante esta situación de actuación limitada que tiene la dirección de una planta perteneciente a una MNE y por tanto su entorno próximo —político, sindical y social— ¿Qué podemos hacer?

A mi juicio, seguir apostando por lo que hasta ahora ha funcionado: la productividad y eficiencia en los procesos de producción, la calidad en la fabricación y la paz social. Por tanto, la implantación de herramientas que mejoren los ratios de ingresos de explotación por empleado y una estrategia de inver-

siones en instalaciones y medios productivos enfocadas a la mejora de la eficiencia, pueden ser las acciones que permitan dejar a la planta en una situación de ventaja respecto a plantas alternativas a la producción del vehículo. Paralelamente, la orientación de las políticas públicas no debe alinearse tanto —aún siendo importantes— con la reducción de costes operativos (rebajas fiscales, subvenciones a la contratación,...) como con la generación de capital humano, tecnología y capacidades organizativas que estimulen esta productividad. Finalmente, la búsqueda de la flexibilidad laboral para adaptarse a los cambios en la demanda, debe ir acompañada de la paz social a la que en este sector estamos acostumbrados.

*Profesor del Departamento de Organización de Empresas y Marketing, Facultad de Ciencias Empresariales y Turismo de Ourense, Universidade de Vigo

Los pilotos de Iberia rechazan el acuerdo sobre el ERE con el 93% de los votos

AGENCIAS ■ Madrid

Los pilotos de Iberia, representados por el sindicato Sepla, rechazaron ayer, con un 93% de los votos, el acuerdo de mediación propuesto por el catedrático Gregorio Tudela y firmado por los sindicatos mayoritarios de los trabajadores de tierra y tripulantes de cabina de pasajeros (TCP) y la dirección el pasado 13 de marzo.

El Sepla explicó que el acuerdo no recoge los compromisos adquiridos sobre la limitación del recorte del tamaño de Iberia, la recuperación de producción e ingresos y la inversión en la renovación de la flota, que afecta solo a British y no a la aerolínea española.

EMPLEO y FORMACIÓN

Empresa de ámbito nacional en distribución de material de ferretería, electricidad y menaje precisa para la zona de PONTEVEDRA

COMERCIAL

- Se responsabilizará de la captación de nuevos clientes y del mantenimiento de la cartera de clientes existente.
- Se precisa experiencia en el sector y vehículo propio.
- Se ofrece: contrato mercantil, 1.000 € brutos asegurados y comisión + gastos. Trabajo estable en una empresa consolidada y en expansión.

Interesados/as enviar CV por mail, por fax, o contactar telefónicamente con Sra. Maite Saucedo



Tel.: 93 783 10 11
Fax: 93 783 84 87
mail: maite@alfadyscr.com

Empresa fabricante de maquinaria selecciona

AUXILIAR
Departamento de Compras

- Se valorará:
- > Titulación ciclo medio o superior (rama metal)
 - > Perfil administrativo
 - > Idiomas (Inglés - nivel B2)

Interesados:

Enviar Curriculum Vitae, indicando la referencia AUXILIAR y teléfono de contacto, por correo electrónico a la dirección: rrrh5220@gmail.com

ASESORIA NECESITA

Empleados o Ex-empleados de Entidades Financieras

Experiencia mínima 5 años

ENVIAR CV CON FOTO A
consultoresrrhh2013@hotmail.com
Ref.: FV

LA EMPRESA
CROMOGAL PUBLICACIONES DEPORTIVAS, S.L.
CON DOMICILIO EN EL MORRAZO, BUSCA
COMERCIAL
PARA TODA GALICIA
Imprescindible experiencia previa como comercial y residencia en Vigo, el Morrazo y alrededores.
Interesados enviar curriculum al email: trabajo-cromogal@hotmail.com

Los viernes consigues tu

VI SA DO
para el fin de semana

FARO DE VIGO
Cada día más



BUSCAMOS PROFESIONALES COMO TÚ

Si eres un profesional del sector bancario o de actividades relacionadas, Banco Mediolanum da valor a tu experiencia. Te ofrecemos:

- Convertirte en un experto del Asesoramiento Financiero.
- Gestionar de forma independiente la relación con tus Clientes.
- Desarrollar tu potencial profesional creando tu propia empresa.
- Formación continuada y consecución de la titulación EFPA.

Banco Mediolanum con un ratio de solvencia del 43,65%* pertenece, según el "Test de estrés de la cartera crediticia en España" que realizó Roland Berger el 19/7/2012, al grupo de Tier 1 junto con Santander, BBVA y CaixaBank, siendo este el grupo de entidades bancarias que no han tenido necesidad de capital.

*datos a 30 de junio de 2012

Colabora con Banco Mediolanum

Te garantizamos la máxima confidencialidad en el proceso de selección.

Envía tu Currículum a seleccion@bancomediolanum.es, Ref FAR2013.



900 800 310
www.bancomediolanum.es

BANCO
MEDIOLANUM
MEDIOLANUM BANKING GROUP
Un Banco Mejor

Empresa Industrial del área de Vigo, busca a una

JOVEN DINÁMICA Y RESPONSABLE PARA LABORES COMERCIALES Y DE GESTIÓN

■ SE VALORARÁ:

Conocimientos de idiomas y paquete Office.

Enviar c.v. con foto al correo: rrhhindustr@gmail.com

Empresa en expansión en Vigo, busca

Agente comercial inmobiliario

Bajo la supervisión del gerente, realizará las tareas de captación de clientes, negociación y cierre de contratos. Además, llevará un control administrativo, financiero y jurídico (con asesoramiento interno) de cada cliente.

Buscamos una persona proactiva, con cierto nivel de autonomía y ganas de trabajar. Actitud positiva y vocación comercial. Capacidad de asumir responsabilidades y trabajar en equipo.

Estudios mínimos: educación secundaria / formación profesional, imprescindible paquete office y valorable, muy positivamente, una mayor formación con conocimientos de contabilidad.

Se ofrece un contrato laboral según convenio (seguridad social, salario y vacaciones). Posibilidades de promoción y consolidación según valía y formación. Formación externa real.

Gescomar galicia
Gestión de Cooperativas de Viviendas

Rúa Rosalla de Castro 17, C.P.: 36201, Vigo
Enviar C.V. a la dirección: RRHH@gescomargalicia.es