EMPRESAS

OPINIÓN

Santiago Álvarez de Mon

Sonrisas de Bombay

El viernes pasado asistí a la presentación del libro *Bombay, más allá de las sonrisas*, de Plataforma Editorial. Textos de Jaume Sanllorente y fotos impactantes de Francesc Melcion, la complicidad lograda es luminosa. Con tacto y buen gusto, sacuden al lector más frío. Antes del acto conocí a Jaume. Mirada noble, sonrisa contagiosa, me sentí atraído por una personalidad sencilla. Periodista de formación, encontró su vocación de emprendedor social en los inenarrables *slums* de Bombay. Capital financiera y comercial del subcontinente asiático, esta megaurbe de veinte millones de habitantes es el centro de la floreciente industria cinematográfica de Bollywood. El cine indio, recuerde *Slumdog Millonaire*, es hoy el mayor productor de películas del panorama mundial. País de contrastes, potencia emergente perteneciente al club de los BRICS, en India conviven el lujo y la explotación más brutal. Abierto a las sugerencias de la vida, un viaje de placer se transformó en una experiencia catártica. "Un día llegué a Bombay sin buscar nada. Pero lo encontré todo. Hallé la felicidad de muchas personas y la mía propia". En 2004, fundó la ONG Sonrisas de Bombay. Interrogado por lo que pensó, contesta: "Poco, me dejé llevar por mis sentimientos, por mi intuición". Sello diferencial de las mentes más atrevidas, asumen el riesgo sin reparar obsesivamente en las consecuencias. El corazón manda, la razón obedece. Algunos siguen tanto su plan de vida que no viven. El derecho a soñar, inunda el tiempo de Sanllorente. "Si dedicas tu vida a perseguir un sueño, la propia vida te lo devolverá convertido en realidad. Y si ese sueño está dedicado al beneficio de los demás, el viento siempre acabará soplando a tu favor." Centrado en el presente, su causa se estira paciente en el horizonte. El sueño de entonces es hoy realidad. Un orfanato, dos escuelas y varios proyectos para pacientes con lepra atienden a más de dos mil niños.

De periodista a emprendedor, de emprendedor a gestor. Director de 300 personas, su organización cuenta con más de 3.000 socios. A la fuerza tiene que lidiar con la espesa burocracia india, y definir y aplicar las políticas de selección y retribución de sus colaboradores. Sin pretenderlo, Jaume es un experto en responsabilidad social corporativa. Ni *lifting* social ni una forma de expiar los pecados, es un deber que contrae gustoso con la comunidad. Total transparencia, no hay nada que maquillar ni ocultar. "Los necesitados de Bombay no son un trabajo, son una opción de vida que un día elegí libremente". Sobre principios morales, Jaume es todo menos un predicador. La normalidad es su bandera, la calle, su escuela, y la acción, su socio. Algunas preguntas tenían cargas políticas de profundidad. Empresas que explotan, capitalismo salvaje... las denuncias típicas de una sociedad que despierta. Firme y realista, no había ningún resentimiento en sus palabras, su mente pensaba en positivo. Ciudadano cosmopolita, no se encierra en los muros provincianos de su tribu biológica. Desde su querida Bombay, el planeta es su patria. "Será entonces cuando se producirá el mayor milagro de nuestras vidas: darnos cuenta de que pertenecemos a todos los lugares". Entrenado en la adversidad, su biografía es un canto al amor y a la defensa valiente de la dignidad humana. Ahora que se celebra el 20 aniversario de la caída del muro de Berlín y algunos siguen cantando con el puño y el corazón cerrados, se agradece el gesto alegre de Jaume. Se da a los demás porque se encontró a sí mismo. Fue en Bombay, pero podía haber sido en su Barcelona natal. "Para hallarse a uno mismo tan solo hace falta viajar al propio interior."

Estudiar un tipo así, libre, íntegro, un líder que lo es porque no le obsesiona serlo, es un honor

En este Madrid de zanjas y zancadillas, encontré un remanso de paz. Para profundizar, viajaré a Bombay. Estudiar un tipo así, libre, íntegro, un líder que lo es porque no le obsesiona serlo, es un honor. Los Jaume Sanllorente, hay otros que no se conocen, son la prueba fehaciente de que existe la grandeza. No todo es violencia, vesania, envidia y corrupción.

Vivir es difícil, pero también puede ser una odisea fascinante y bella. Gracias Jaume por recordármelo.

Profesor del IESE

Recorte de 1.500 puestos de trabajo

EA El gigante de videojuegos Electronic Arts (EA) aumentó sus pérdidas un 26% entre julio y septiembre, hasta 391 millones de dólares (261,5 millones de euros). Los ingresos cayeron un 11,8%, hasta 788 millones de dólares. Ante este resultado, el grupo despedirá a 1.500 personas hasta el próximo abril.

Venta de la red a la holandesa Tennet

E.ON La empresa energética alemana venderá su red de suministro eléctrico de alto voltaje al grupo holandés Tennet por 1.100 millones de euros, con lo que pone fin a una disputa con Bruselas. E.ON dice que así pierde peso en mercados fuertemente regulados y detrae recursos para nuevas inversiones.

Refuerzo de la estructura directiva con José Manuel Faria, alto ejecutivo de Unilever

NUTREXPA El grupo de alimentación Nutrexpa ha reforzado su cúpula directiva con el fichaje de José Manuel Faria, hasta ahora director de operaciones de Unilever España. De origen portugués, Faria se incorporó a comienzos de mes a la compañía catalana con el mismo cargo y con responsabilidades sobre las áreas de cadena de suministro, ingeniería y calidad. También reportarán al directivo las direcciones de las fábricas de Cuétara, Nutrexpa –fabricante de *Cola Cao*– y La Piara. Hasta ahora, en Nutrexpa no había un director de operaciones, pero la compra de Cuétara y el incremento de la complejidad del grupo han llevado a la compañía a crear el cargo.

EXPOPYME 2009 CALIENTA MOTORES

Telefónica responde a las pymes españolas

SERVICIOS/ El grupo ofrece una solución integral de fijo y móvil completada con aplicaciones específicas vía 'Aplicateca'.

Expansión. Madrid

Telefónica, la operadora líder del mercado español, acude a Expopyme con su servicio *Respuesta Profesional* como producto *estrella*. *Respuesta Profesional* es un paso más en la estrategia que inició Telefónica con *Respuesta Empresarios*, por la que la operadora proporcionaba a las empresas todos los equipos y servicios de tecnologías de la información necesarios para el funcionamiento empresarial.

Respuesta Profesional, lanzada el pasado abril, complementa esta oferta, ya que suma, a la telefonía fija y los puestos de trabajo informáticos (incluidos ordenadores portátiles), todo su catálogo de soluciones móviles, de forma que estén cubiertas todas las necesidades de comunicación e informática con grandes ventajas para negocios pequeños que no tienen expertos en sistemas.

Sin inversión inicial

En primer lugar, no hay necesidad de realizar grandes inversiones iniciales en hardware, ya que Telefónica proporciona los equipos por una cuota única al mes, con el servicio de mantenimiento incluido. Además, el hecho de contar con un único proveedor simplifica la gestión y se dispone de la ventaja de una renovación periódica de la tecnología. Por último, todos los clientes son atendidos con una única red de ventas y a través de una plataforma a la que se accede a través de un número único, el 900 10 10 10.

Además, la oferta de *Respuesta Profesional*, se complementa con la *Tarifa Profesional 9* que, con una cuota mensual de 9 euros, ofrece un precio de 9 céntimos por minuto a todos los destinos en horario de oficina (de 8 a 20 horas) y, además, una tarifa plana, a elegir por el cliente, para cubrir sus llamadas de ocio los fines de semana, o las comunicaciones internas de los móviles del cliente.

Esta estrategia hacia las pymes ha sido completada, desde septiembre pasado, con Aplicateca, una tienda online de aplicaciones, que permitirá a las pequeñas empresas, profesionales y autónomos disponer de programas siempre actualizados por una cuota fija al mes.

José Rocillo, director del negocio de Empresas de Telefónica.

Proveedor único

- **'Respuesta Profesional' simplifica radicalmente la gestión de las tecnologías en la empresa al disponer de un proveedor único, responsable del funcionamiento de todos los elementos.**
- **Telefónica garantiza los PC, las conexiones de banda ancha fija y móvil y las aplicaciones, sin inversión inicial y por una cuota fija mensual.**

Aplicateca

Aplicateca funciona bajo el llamado modelo SaaS (*Software as a Service*), es decir, que el software se ofrece como un servicio a través de Internet, lo que permite reducir drásticamente los costes de distribución. Hasta ahora, en España existían diferentes iniciativas para la distribución de aplicaciones como un servicio, pero estaban enfocadas principalmente a las empresas medias y grandes.

Posiblemente, la potencia de márketing de Telefónica permita que este tipo de tecnología se abra paso entre las pymes de menor tamaño. El catálogo de la tienda online incluye soluciones horizontales (contabilidad, gestión de clientes, facturación, etc.) y otras sectoriales (gestorías, sanidad o construcción).

La UE pone objeciones a la fusión de Oracle y Sun Microsystems

M.P. Madrid

Oracle encuentra piedras en el camino de su fusión con Sun Microsystems, una operación valorada en 7.400 millones de dólares, 4.600 millones de euros. La Unión Europea ha puesto reparos a una compra que comenzó a investigar hace dos meses y que considera que puede reducir la competencia en el sector de las bases de datos.

La Comisión Europea comunicó formalmente el lunes a Oracle sus objeciones, según ha informado Sun Microsystems a la Securities and Exchange Commission (SEC), el regulador bursátil estadounidense. Este informe no se ha hecho público, es preliminar y no prejuzga la decisión final de la Comisión Europea. Pero, al dar este paso, se aleja la posibilidad de un visto bueno sin condiciones.

Reacción

Oracle ha reaccionado con un comunicado en el que se opone a la posición de la Comisión Europea. La compañía presidida por Larry Ellison asegura que la objeción "revela un profundo desconocimiento de la competencia en el mercado de las bases de datos y de la dinámica del software de código abierto". Sun cuenta con una base de datos de código abierto, *MySQL*, muy utilizada por empresas de Internet, mientras que la oferta de Oracle es propietaria.

"No hay base en la legislación europea para objetar una fusión en un mercado donde hay ocho fabricantes vendiendo productos diferentes. Fusiones como ésta ocurren regularmente y no han sido prohibidas ni por los Estados Unidos ni por los reguladores europeos en décadas", argumenta Oracle.

El departamento de Justicia estadounidense aprobó la fusión en agosto. El asistente del fiscal de la competencia aseguró el lunes que es "poco probable" que se pueda considerar anticompetitiva.