

# COMUNIDAD VALENCIANA

## “Se hicieron los deberes para que no hubiera más cierres”

**ENTREVISTA ISIDRO ZARZOSO** **Presidente de Ascer** / “Creo que el tercer carril del Corredor Mediterráneo va a ser insuficiente al llevar pasajeros y mercancías a la vez”.

A.C.A. Valencia

Aunque lleva poco más de un mes en la presidencia de la patronal de la industria azulejera Ascer, Isidro Zarzoso (Onda, 1941) considera la asociación como una segunda casa tras cerca de 30 años en su junta directiva. “Tengo empresas con otras actividades, como la madera y la agricultura, y ya me hubiera gustado contar en esos sectores con el apoyo como empresario que ofrece Ascer”, destaca el también consejero delegado de Realonda.

– **¿El azulejo ya ha dejado atrás la crisis?**

No se puede decir que hayamos salido definitivamente de la crisis. En los últimos años llegamos a perder un 40% de la producción. Se han hecho los deberes para adaptarse y creo que fue un éxito porque podían haber caído un 10% o un 15% más de empresas si no se hubieran hecho.

Estamos mejorando con la exportación gracias a crecimientos del 10% anual en los últimos tres años. Pero el mercado nacional ha sido muy regresivo y estamos en una base mínima que ahora parece que aguanta. Si no se toman medidas para que se reactive, la economía seguirá igual. Quien las tiene que tomar es la Administración con medidas para reanimar la construcción y la reforma de viviendas y el uso de cerámica en proyectos públicos.

– **Es decir, que no esperan grandes mejoras en el mercado español...**

No va a incrementarse y creo que se va a sostener con entre el 18% y el 20% del negocio del sector, frente al 80% de las exportaciones.

– **¿Cuáles han sido las claves para lograr ese peso exportador en tan poco tiempo?**

Sobre todo constancia, hemos apostado por el diseño y nos hemos preocupado mucho por estar al día y dar al mercado lo que pedía. Las empresas han hecho también muchos sacrificios para estar en muchos países a la vez.

– **¿Queda alguna asignatura pendiente en el mercado internacional?**

El azulejo español llega a 180 países. Pocos mercados



Isidro Zarzoso fue elegido presidente de Ascer por aclamación.

nos pueden quedar, por lo que el objetivo fundamental es ganar cuota. Alemania siempre ha sido un mercado que se nos resiste más por su proximidad a Italia y sus menores costes logísticos. Si un día se establece un corredor decente nuestra situación puede mejorar.

– **¿Y eso se conseguirá con el tercer carril ferroviario?**

Yo creo que va a ser insuficiente. El tercer carril que va sobre lo que ya está va a suponer que va a haber a la vez tráfico de pasajeros y frenará las posibilidades de las mercancías. El Corredor Mediterráneo es el más importante de España con respecto a Europa y si los demás lo tienen, ¿por qué no tenemos que tenerlo nosotros cuando desde

**“Exportar es caro, necesitamos financiación específica”**

En un momento en que las administraciones presumen del auge exportador, el principal motor industrial de Castellón también quiere compromisos. “Sería importante que hubiera alguna entidad u organismo que nos ayudara a financiar la exportación como ocurría hace años. No es sólo la cobertura de riesgos y la gestión de cobros, hay que financiar stocks y transporte,

“No somos empresas que producen energía, somos industriales que somos eficientes y ahorramos energía”

“Un corredor decente nos permitiría mejorar nuestra situación para competir con Italia en Centroeuropa”

Almería a Barcelona somos la zona de más expansión?”

Aunque no tenemos estimado el ahorro en costes, en el caso de Alemania, e incluso del norte de Francia, sería muy importante. Nos ayudaría mucho a poder competir con Italia en Centroeuropa.

tiene unos plazos y demoras mayores. Exportar es caro”, asegura Zarzoso. Precisamente muchos sectores también claman por los retrasos en las devoluciones del IVA a la exportación. “Se están haciendo gestiones porque ha vuelto a retrasarse. Cuando se exporta tanto volumen son cantidades muy significativas”. La patronal azulejera también

– **¿Por qué supone una amenaza la reforma energética?**

Si se cumple al cien por cien puede ser muy grave. Supondrá más costes para los productos más baratos, los de pasta roja, y podemos perder competitividad. La eliminación de las primas para la cogeneración representa 25 millones de euros y la posibilidad de que se incluya como medida retroactiva añade incertidumbre. No somos empresas que producen energía, somos industriales que somos eficientes para ahorrar energía. Hay 80 instalaciones de cogeneración, pero directa o indirectamente todas las empresas se verán afectadas porque al final afectará a los costes de las atomizadoras y con ello a la materia prima.

ha sido una de las que salió en defensa de su instituto tecnológico ante los recortes y los posibles cierres y fusiones. “Nuestra postura es que siga teniendo identidad propia, porque es básico para la industria y durante estos años ha demostrado que da servicio y nos hace falta que siga dando ese servicio. Es uno de los pilares del cluster industrial”, defiende el presidente Ascer.

CONSEJOS DEL JURISTA

Laura Aliaga

## Términos y condiciones del uso del sitio web

Según el Observatorio nacional de las telecomunicaciones y de la sociedad de la información, en 2012 el 14% de las ventas en España se realizaron a través de comercio electrónico, creciendo 0,3 % respecto al año anterior. En enero de 2013 el 71,6% de las empresas españolas de más de 10 empleados contaba con página web propia para la difusión de su imagen y sus productos.

Esto evidencia que los empresarios utilizan los medios online para dar a conocer sus productos y servicios, incluyendo en internet contenidos (textos desarrollados por sus creativos, marcas, fotografías, etc.) o herramientas (software, etc.) que son parte de la esencia de su negocio. Muchos de estos contenidos son activos intangibles de la empresa. Por este motivo se han de poner medios para evitar que terceros puedan usarlos libremente. ¿Pero cómo podemos proteger y limitar su uso por terceros que acceden a nuestro portal en Internet?

La propiedad intelectual e industrial ofrece mecanismos para proteger estos activos. Los límites concretos a su uso en Internet tradicionalmente han venido dados por los denominados “Términos y condiciones de uso del sitio web”. Estos términos y condiciones son licencias contractuales implícitas. En ellas se fijan los parámetros bajo los cuales el empresario permite la navegación del usuario en su sitio web y las condiciones en virtud de las cuales se pueden explotar los activos intangibles contenidos en el mismo.

Estas licencias generalmente se ubican al pie de la página principal del sitio web para que su acceso sea permanente, fácil y directo, lo que contribuye a facilitar su aceptación tácita; de hecho, en estas licencias se establece que basta la navegación del usuario para

### Sentencias recientes crean incertidumbre sobre los efectos legales de las condiciones de uso

entender aceptados todos sus términos. Además, se prevé que si el usuario los rechaza debe abstenerse de navegar o usar el sitio web. En este contexto, no cabe duda sobre la validez y eficacia de estos contratos. Sin embargo, dicha seguridad jurídica podría verse cuestionada por los recientes pronunciamientos del Tribunal Supremo.

### El caso de Ryanair

El Tribunal Supremo en sus sentencias de 9 de octubre de 2012 y de 30 de octubre de 2012, relativas a los términos y condiciones de uso de la página web de Ryanair, no aclara ni valida el alcance de licencias implícitas, ya que no reconoce la eficacia de las licencias de Ryanair. Tampoco concluye si para proteger la navegación y uso de los contenidos y herramientas de la web es necesario cumplir con los rigurosos requisitos de la contratación online.

En este sentido, la legislación española no admite la contratación online a través de licencias implícitas, ya que exige tener constancia del consentimiento (por ejemplo: a través de logs –registros- del servidor web). De ahí que si sólo fuera posible este tipo de contratación el empresario debería replicar los farragosos procesos de contratación online en los términos y condiciones de uso.

A la vista de la falta de claridad que aportan nuestros tribunales, se recomienda prudencia, sobre todo si el sitio web incorpora activos intangibles esenciales para el desarrollo de la propia actividad empresarial. En este sentido, se pueden adoptar cautelas que van desde exigir al usuario la aceptación expresa de los términos y condiciones de uso del sitio web, hasta la adopción de medidas tecnológicas que impidan la explotación no deseada de sus contenidos y herramientas.

En definitiva, es importante aprovechar las ventajas comerciales que ofrece Internet reduciendo al máximo los riesgos legales.

Abogada Área Mercantil y Nuevas Tecnologías. Broseta