



CONFEDERACIÓN  
DE EMPRESARIOS  
DE MÁLAGA

**DOSSIER DE PRENSA DIARIO**

**FECHA:**

4/2/2013


**FITUR** ▶ La patronal hotelera destaca la fortaleza de la Costa del Sol a la hora de captar mercados

● Aehcos considera que el sector ha tocado fondo y que este año será mejor que el anterior

## Confianza entre los empresarios

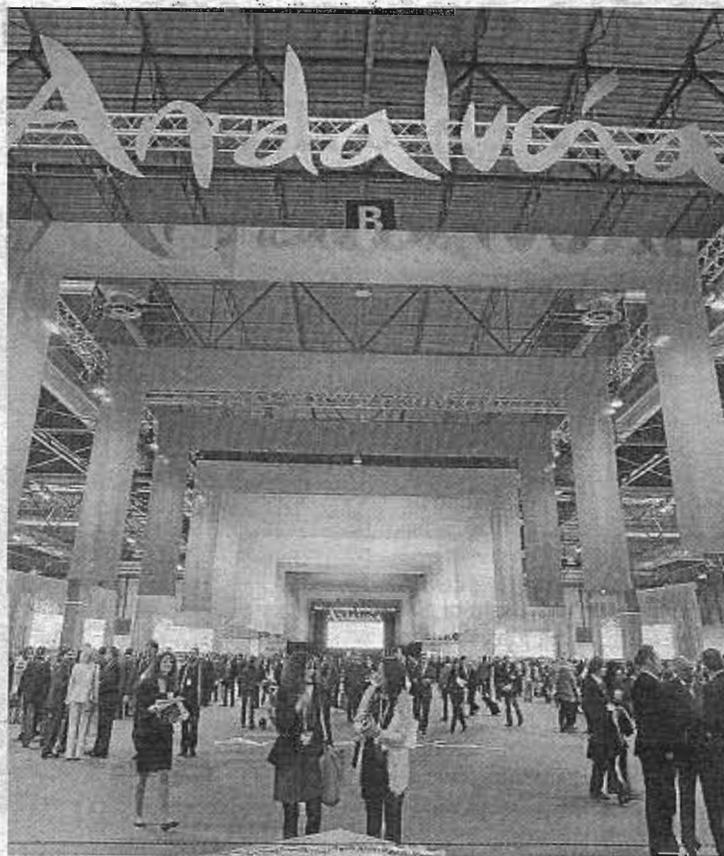
**Ismael Touat** MADRID

**ENVÍADO ESPECIAL**

Los empresarios turísticos de la Costa del Sol se traen sensaciones positivas de Fitur. La primera gran cita del año en el sector ha servido para constatar que los mercados extranjeros continúan creando expectativas al alza, no así el mercado español, del que esperan al menos que detenga su caída. Los profesionales del turismo de la provincia confían en la pujanza del destino a nivel internacional y por ello prevén que “2013 será mejor que 2012”. El presidente de la Asociación de Empresarios Hoteleros de la Costa del Sol (Aehcos), José Carlos Escribano, destaca que en este momento “no hay ningún elemen-

to negativo” que haga pensar en un peor ejercicio que el pasado. El presidente de la patronal hotelera cree que los emisores foráneos continuarán creciendo en la provincia porque “la seguridad ha ganado fuerza, se consolidan los viajes de media distancia en donde somos competitivos y porque en Europa las vacaciones son un derecho de casi obligado cumplimiento”.

Este planteamiento es compartido por Javier González de Lara, presidente de la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM). El empresario ensalza la fortaleza de la Costa a nivel turístico y señala que “puede llorar con un ojo” en comparación a otros destinos. “No sólo no cae sino que tiene previsiones al alza”, subraya González de



El pabellón de Andalucía en Fitur.

Lara, puntualizando que el turismo “no va aparte del contexto económico que vivimos”. Según afirma, en Fitur tanto tour operadores

como responsables de empresas náuticas o ferroviarias han confirmado “su compromiso” con la Costa del Sol. En cuanto a la propia fe-

ria, valora que sea una cita “para crear negocio o hacer contactos”.

Escribano lamenta la situación del turismo español, aunque espera que en 2013 no se repita “la contracción brutal” del año pasado. “Hemos tocado fondo, esperamos mejorar las cifras”, subraya el presidente de Aehcos, que pone en valor las infraestructuras aeroportuarias y la experiencia del sector para ganar cuota en mercados emergentes. “En los Países Nórdicos, Holanda o Bélgica ya nos conocen, pero Rusia es el gran objetivo. En la Costa del Sol tenemos capacidad para traerlos. Hay que incidir en la promoción”, detalla Escribano, que apunta al clima como “gran hilo conductor” para una oferta variada y segmentada.

Sobre la colaboración con las administraciones para llevar a cabo acciones de promoción, González de Lara tiende la mano al sector público “siempre que se nos diga cuál es el modelo de cooperación”. “Creemos en ella y también desde el punto de vista de que el empresario aporta sus impuestos, aunque no nos cerramos en banda. Queremos propuestas concretas y no abstractas”, asegura el presidente de la CEM, que pone de buen ejemplo de colaboración público-privada al Qualifica: “En ese sentido siempre nos van a encontrar”.

## INICIATIVAS

# Med & Beauty se fija en el turismo de salud y belleza

Málaga  
Med & Beauty Costa del Sol, nuevo club de empresas de la Costa del Sol Occidental referentes en el turismo de salud, belleza y bienestar, se presentó en la Feria Internacional del Turismo, FITUR, de la mano del consejero de Turismo y Comercio de la Junta de Andalucía, Rafael Rodríguez, y el presidente de la Confederación de Empresarios de Málaga, (CEM) Javier González de Lara. El doctor Luis Felipe Jaime, coordinador del área de Salud del club, y Lucía Romero, coordinadora de Bienestar, también estuvieron presentes para dar a conocer la iniciativa.

Med & Beauty Costa del Sol se enmarca dentro del Proyecto de Potenciación de nuevos productos turísticos de la Costa del Sol Occidental, iniciativa liderada por el Consorcio Qualifica y potenciada por la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM) y la Universidad de Málaga (UMA).

Actualmente este proyecto cuenta con la puesta en marcha de 5 clubes: Ocio, Golf, Náutico y Marino, Incentivos, Reuniones y Congreso y Med & Beauty Costa del Sol, siendo el objetivo de éste último el constituirse como elemento diferenciador de la Costa del Sol, contribuyendo a aportar una nueva imagen vinculada a experiencias de bienestar y salud en establecimientos alto nivel.

El consejero de Turismo manifestó en su intervención que la aparición de un nuevo turista y la actual situación ponen de manifiesto la necesidad de cambio de modelo competitivo del sector turístico de Málaga así como convierte en un imperativo conseguir que el destino Costa del Sol Occidental tenga un valor diferencial y único». Además del aprovechamiento de sinergias, Rodríguez destacó de este Club su apuesta por la calidad en la prestación de servicios.

EL MUNDO 3 FEB. 2013



Los quince alumnos del master y sus directores, con Joaquín Ramírez, Javier González de Lara, Antonio Herrera y Manuel Castillo, ayer en la Escuela de Liderazgo y Comunicación. :: **ÁLVARO CABRERA**

## **Clausura del master sobre liderazgo en la Universidad**

La Escuela de Ingenierías de la Universidad de Málaga (UMA) acogió ayer la clausura del master sobre Liderazgo y Comunicación que dirigen Miguel Ángel Ruiz y Miguel de Aguilera. El acto consistió en una master class impartida por el director de SUR, Manuel Castillo, al que asistieron representantes del mundo empresarial y sindical.

STTD · 2 FEB. 2013



José Antonio Castro (centro), ayer durante la marcha que conmemora la huida por la carretera de Almería. :: ALVARO LÓPEZ

## IU contradice a Griñán y afirma que no hay dinero para el metro subterráneo

El líder provincial de la coalición, José Antonio Castro, emplaza al presidente de la Junta a debatir sobre esta obra en el Parlamento

:: IGNACIO LILLO

**MÁLAGA.** Las quinielas lo sitúan, a la vuelta de la próxima primavera, como líder de IU a nivel andaluz, en sustitución de Diego Valderas; y el político malagueño, generalmente prudente, se creció. El coordinador provincial, parlamentario y portavoz de la coalición en el Parlamento andaluz, José Antonio Castro, terció ayer en el debate abierto sobre si el metro debe pasar por la Alameda en superficie o soterrado y aun-

que defendió la primera opción como el modelo que siempre había propuesto su partido, también reconoció la falta de dinero como causa del cambio de planes. «Simplemente, es que no hay financiación para hacer lo que estaba previsto», declaró. Ello desmiente lo expuesto solo una semana antes por el presidente de la Junta, José Antonio Griñán, quien aseguró que su gobierno tiene capacidad económica para afrontar el metro soterrado hasta La Malagueta, tal como se acordó años atrás con el Ayuntamiento.

Castro emplazó a Griñán a debatir sobre este asunto en el Parlamento andaluz, y enmarcó sus declaraciones en un intento de ofrecer diálogo y consenso. Por otra parte, el portavoz parlamentario de IU mantuvo que hay que trasladar a

los malagueños el mensaje de que el metro «está saliendo muy caro» y con el dinero que hay no queda para terminar «ni siquiera hasta La Malagueta», por lo que quedaría una infraestructura que a corto y medio plazo podría ser «una auténtica ruina» para la ciudad. Por ello, lamentó que en este debate pesen más «los intereses partidarios o electorales del futuro» que lo que es mejor para la ciudad.

Más sutil se mostró la consejera

**«Hay que trasladar el mensaje de que el metro está saliendo muy caro», dijo**

de Fomento y Vivienda, Elena Cortés, también presente en el acto de reconocimiento a las víctimas de la 'Desbandá', quien, a preguntas sobre los fondos disponibles, recordó que este año hay un presupuesto de 90 millones para el metro. Añadió que las obras marchan según lo previsto, por lo que en el último trimestre se pondrán en servicio las líneas 1 y 2. No aclaró de cuánto dinero se dispone para continuar a partir del año que viene.

Sobre el debate abierto en torno a la forma de cruzar por el Centro, Cortés fue contundente al esgrimir que su departamento plantea «un metro que ha aprendido las lecciones de la crisis y que sea sostenible no solamente en su construcción, sino en su mantenimiento a lo largo de los próximos años».

Castro, sobre la sucesión: «No me descartan aunque no me postulo»

:: I. LILLO

**MÁLAGA.** El coordinador provincial de IU tampoco esquivó las preguntas que se referían a su futuro político y a la posible sucesión de Diego Valderas al frente de la coalición en Andalucía. «Parece ser que no me descartan», dijo ayer, en referencia a las opiniones de sus compañeros de filas. En cambio, precisó que no se postula «para nada», pero llegado el caso no podrá decir que no. La respuesta vino tras las declaraciones de Valderas, quien el pasado sábado insinuó que dejará de liderar Izquierda Unida en Andalucía cuando, en torno al mes de junio, se celebre la asamblea regional.

Con todo, el portavoz parlamentario de IU aseguró que en estos momentos no es bueno para el partido establecer un debate nominalista, «sino que lo importante es la tarea política que tenemos por delante». Así, mencionó, como primera obligación para IU en el actual contexto de crisis y de emergencia social, analizar la situación interna de la formación, «el papel de IU como fuerza de la izquierda alternativa participando en un gobierno en un momento como el actual».

Una vez que tengan el diagnóstico que les permita «alumbrar la acción política de IU para los próximos cuatro años», entonces será el momento de hablar de equipo. Este lo conformarán, según Castro, «las cabezas más visibles, los rostros que tendrán que estar en primera línea», y que saldrán de los «muchos perfiles y muchos cuadros dirigentes que tiene IU».

# Unicaja afronta el último escollo de la fusión

## La entidad tiene apenas unos días para encontrar una solución a las preferentes de CEISS



Oficina de Caja España, que forma parte ahora de CEISS. :: SUR



NURIA TRIGUERO

✉ ntriguero@diariosur.es

La institución malagueña baraja cómo incorporar como accionistas a los propietarios de deuda subordinada de Caja España-Duero

**MÁLAGA.** Unicaja trabaja contrarreloj para conseguir que los números de la fusión con CEISS (Caja España-Duero) cuadren a los ojos de Bruselas. A la caja que preside Braulio Medel apenas le quedan unos días para solventar el último escollo que la separa de cerrar esta operación, que no es otro que los aproximadamente 1.400 millones de euros en participaciones preferentes y subordinadas que tiene la entidad castellana. De cómo se canjee esta deuda híbrida depende todo el planteamiento general de la absorción de CEISS, incluida la cuota que tendrá ésta en el capital de Unicaja (que se prevé mínima en cualquier caso) y las ayudas que se necesitarán para compensar el déficit de solvencia de la antigua Caja España-Duero.

El comisario de Economía, Joaquín Almunia, dio de plazo a Unicaja para cerrar la integración de CEISS (y evitar su nacionalización y posterior subasta) hasta finales de febrero. Pero todo apunta a que la balanza se decantará en los próximos días, que estarán marcados por hitos clave como la llegada a España del dinero que Europa ha concedido para el rescate de Liberbank, Caja 3, BMN y España-Duero (prevista para el 6 de febrero) o la difusión de la 'due diligence' que ha ela-

borado el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) sobre la entidad castellana.

En la caja malagueña existe todavía cierto optimismo sobre sus posibilidades de llevarse el gato al agua, que contrasta con la preocupación reinante en Castilla y León, donde se empieza a considerar inevitable la nacionalización de CEISS.

En el momento actual hay una incertidumbre que contribuye a dificultar el acuerdo: aún no se ha concretado la quita que se va a aplicar a los propietarios de participaciones preferentes y la deuda subordinada. En palabras más sencillas: a qué porcentaje de lo invertido deberán renunciar los tenedores de estos títulos. El pasado mes de diciembre, la Comisión Europea avanzó que la reducción de valor oscilará entre un mínimo del 25% y un máximo del 70%, pero entre esos dos extremos hay un amplio margen. Del porcentaje de quita que decida aplicar Bruselas no solo están pendientes los clientes que invirtieron en preferentes, por la lógica razón de saber cuánto dinero recuperarán. Se trata de una decisión crucial para la redefinición del esquema de integración entre Unicaja y CEISS, ya que la Comi-

sión Europea ha ordenado que en las entidades con problemas, dichos títulos de deuda híbrida se canjeen exclusivamente por acciones, para que aumente su capitalización y así hagan falta menos ayudas públicas.

Eso significa que los alrededor de 140 clientes de la entidad castellana que poseen participaciones preferentes se van a convertir en sus copropietarios y, si sale adelante la fusión, acabarán siendo accionistas de Unicaja. En función de la quita que se les aplique, estos preferentistas obtendrán más o menos representación accionarial en la entidad resultante. Y hay otra incógnita aparejada: la que representan los 525 millones de euros en participaciones preferentes de CEISS que tiene el FROB.

Para Unicaja, que nunca ha emitido este tipo de títulos, las participaciones preferentes introducen más complejidad en la operación, aunque éstas también tendrán efectos positivos: se reforzará el capital de CEISS, reduciéndose de esta forma su déficit de solvencia, y será una forma de fidelizar a los preferentistas, que se cuentan entre los mejores clientes de la entidad castellana.

Otro punto clave en la redefinición de la fusión es cómo se va a compensar el déficit de capital de CEISS para que no contamine la solvencia de Unicaja. Dicho déficit fue cifrado en 2.063 millones de euros por la auditoría de Oliver Wyman, aunque después la Comisión rebajó la ayuda que necesita la entidad a 604 millones, tras calcular el efecto positivo que ejercerá el traspaso de activos al 'banco malo' y la conversión de deuda híbrida en capital puro. La entidad malagueña no podrá recibir ayudas directas del Estado, pero puede haber otras opciones, como compensaciones fiscales.

### Oportunidad

Después de dos años de complicaciones, ¿por qué le sigue interesando a Unicaja unir su destino al de una entidad con problemas como CEISS? La institución malagueña considera esta operación una oportunidad irrepetible porque le permite cumplir dos objetivos a la vez: adquirir dimensión nacional (Caja España-Duero tiene una tupida presencia no solo en Castilla y León, sino en Madrid, el Norte y Extremadura) y duplicar tamaño (de 40.000 a 80.000 millones de activos). Ello les lleva a considerar asumible la 'pérdida esperada' de la entidad castellana (es decir, la parte de su riesgo crediticio que se prevé que se traduzca en pérdidas), que puede superar los 4.000 millones de euros en el horizonte de los próximos cinco años.

De no conseguir cerrar la operación a tiempo de evitar la nacionalización de Caja España-Duero, Unicaja está dispuesta a pujar en la subasta que organizará el FROB, para no desperdiciar todo el camino recorrido hasta el momento.

### QUÉ PASARÁ SI...

► **Se cierra a tiempo un nuevo acuerdo de integración:** Los consejos de Unicaja y CEISS lo aprobarán y se evitará la nacionalización de la entidad castellana. Se iniciará el proceso de integración de ambas.

► **No se consigue un acuerdo:** el FROB tendrá que materializar la inyección de 604 millones de euros en CEISS, procediendo a su nacionalización. Después subastará la entidad al mejor postor. Unicaja tiene intención de pujar si eso ocurre.

## La entidad presionará para que se permita a Medel presidir la fundación y el banco

:: N. T.

**MÁLAGA.** Unicaja es una de las entidades que están liderando la preparación de la ofensiva de la Confederación Española de las Cajas de Ahorro (CECA) para cambiar el texto de la nueva ley de cajas -cuyo anteproyecto ha salido a consulta pública e iniciará pronto su tramitación parlamentaria próximamente- en un punto muy concreto: la imposibilidad de que las cajas (en el futuro, fundaciones bancarias) y los bancos que éstas

controlan tengan a las mismas personas al frente.

Las cajas no entienden las razones por las que un miembro del patronato de una fundación bancaria tiene vetado sentarse en el consejo de administración del banco del que es propietaria. El anteproyecto de ley que el Gobierno ha sometido a consulta pública hasta el próximo 6 de febrero establece esa incompatibilidad. En Unicaja la consideran equiparable a la prohibición de que en el órgano de administración de

una empresa tengan representación los dueños, y consideran que en la práctica impediría el normal funcionamiento de la entidad.

La CECA presentará una enmienda al anteproyecto de ley para

**La CECA presentará alegaciones al anteproyecto de la nueva ley de cajas**

que se incluya la posibilidad de que el presidente del consejo de administración del banco (Braulio Medel, en el caso de Unicaja) pueda ser también el presidente del patronato de la fundación, ya que de otra manera considera imposible la coordinación y el buen funcionamiento de ambos órganos. Argumentan desde el sector de las cajas que el patronato es el que debe nombrar a los consejeros del banco y aprobar sus cuentas, por lo que hace falta que los dos órganos estén coordinados por la misma persona. De hecho se va a intentar que no solo el presidente, sino una o dos personas más puedan sentarse en el órgano de gobierno del banco y de la fundación a la vez.

LA TRIBUNA

# El fin de la recesión se hará esperar

ANTONIO PEDRAZA ALBA

PRESIDENTE DE ESESA Y VICEDECANO DEL ILUSTRE COLEGIO DE ECONOMISTAS

En nuestra provincia percibiremos antes los síntomas de mejora y constituirán el mercurio de un termómetro que anticipe la salida del largo ciclo depresivo



La situación económica admite la representación de un paisaje desértico: erosión, tierra baldía, guijarros, arenas inhóspitas... donde, ante un horizonte imperceptible por lejano, nuestra vista siempre intenta descansar, detenerse en cualquier signo de verdor, por nimio que sea. A duras penas, tantas veces es el caso, no logra divisar más que cactus o nopales cenicientos. Triste escenario que termina por hacerse familiar tras cinco años largos de páramo, sequía económica, de crisis dura e inmisericorde.

Que se observan señales de cambio, algo de vida en un desierto tan extenso que ni el mismo Sir Thomas E. Lawrence pudiera orientarse en su laberinto de dunas. Para qué negarlo, si, existen esos brotes de vegetación xerófila, el paraje todavía no parece dar para más. Y conviene que nos recreemos en contemplarlos, porque de optimismo no venimos sobrados y asirse al torzal de la esperanza no viene mal al estado de ánimo ni a la salud tampoco. Pero de eso a lanzar las campanas al vuelo, de engañarnos, todavía la situación dista mucho de merecerlo.

Estas señales incipientes casi se pueden contar con los dedos de una mano. El sector exterior que ha logrado defender su cuota en los mercados mundiales. No ajeno a ello, el aumento de la productividad, debido al lento y doloroso proceso de devaluación interna, basado en el fuerte descenso de salarios y empleo en los dos últimos años. El turismo sigue mostrando sus fortalezas, marcando milagrosamente, en 2012 un nuevo récord de ingresos. El grado de internacionalización de nuestras grandes empresas se resiste a extenderse al resto del tejido empresarial. Leve mejora del déficit público, sin cumplir el objetivo para 2012. Significativo es que en las últimas semanas empresas españolas comienzan a colocar con éxito sus emisiones de deuda en el exterior y que en los postreros meses del año se han producido entradas netas de capital en el país, después de 14 consecutivos de fugas, algo que genera capacidad de financiación. ¿vuelve la inversión extranjera? ¿Ha podido nuestro país transformar la percepción negativa que tenían sus financiadores...?

Por otro lado, en cuanto a factores negativos a soportar, la parte del desierto donde ni la flora autóctona se divisa: las cifras de paro, cerca de seis millones, de infarto, insostenible, al borde del conflicto social. La deuda pública se acerca al 100% sobre el PIB, con una carga de intereses hipotecando nuestro presente y futuro. La mejora del empleo en diciembre, mero espejismo; no garantizando cambio alguno de tendencia, ni recuperación económica en el año. El grifo del crédito permanece cerrado, calvario para pymes y particulares, no siendo previsible que aflore hasta que logre ajustarse la deuda de las propias entidades crediticias, empresas y hogares; sin olvidar que se paga, por el mismo el doble que en Alemania, debido a la as-

fixia inducida por la prima de riesgos.

La disminución de los salarios, de rentas de la propiedad, intereses y dividendos hace decrecer la renta disponible de las familias, y la falta de crecimiento prolonga 'sine die' la reducción de su deuda, algo que también ocurre en las administraciones públicas por la disminución de los impuestos percibidos, especialmente los ligados a la producción y por ello cercenando también su capacidad de inversión. El hecho de que la bajada de los salarios no se esté reflejando en los precios redonda en la del poder adquisitivo (la mayor caída en 27 años), pesando en la psicología abstencionista del consumidor con una riqueza financiera en mínimos, que puede agravarse por esa combinación explosiva del alza de precios en los servicios básicos e impuestos, así como por la contención de salarios y pensiones. Todo incidiendo en la atonía de consumo e inversión, factores de los que tanto depende nuestro crecimiento y la deseada recuperación.

Bancos y cajas afrontan en este ejercicio el mayor recorte de personal de la democracia, y el sector público tiene que abordar todavía su ajuste. Circunstancias que ponen de los nervios y que vuelven a dar en la sufrida diana del paro y a la postre del menguado consumo. A ello hay que añadir las perspectivas negativas en las principales economías europeas que no favorecerán la continuidad del buen comportamiento de las exportaciones de bienes y servicios (turismo incluido), al acusar el debilitamiento de la demanda en Alemania, Francia y Reino Unido, ¡uf, demasiado para cambiar el signo del año!

La persistencia de estas debilidades magnifica la aridez del panorama y relativiza esos atisbos incipientes de verdor. Algo que nos hace ver con incredulidad los mensajes demasiado optimistas de una mejora de la economía a lo largo (en la segunda parte, se nos dice) del año. Cuando nuestro Gobierno asegura que viviremos una suave contracción del -0,5%, la mayoría de los organismos solventes, incluido el FMI, esperan que esta se acerque al -1,5%, por lo que parece de una lógica contundente que la ansiada recuperación se retrase un año más y ello siempre que el entorno europeo mejore y los signos de recuperación sean más perceptibles, algo que como es tradicional debería confirmarlo la Bolsa adelantándose en el presente ejercicio; un mal síntoma sería que no lo hiciera.

En cuanto a nuestra provincia, por su carácter cíclico y el peso que en la misma tiene el sector terciario, percibiría antes que el resto de la región y del país los signos de mejora. En este caso podrían constituirse en indicadores adelantados las entradas de visitantes y gasto de los mismos, la vuelta del inversor extranjero y la bajada del stock de viviendas, ligada a la recuperación del turismo residencial. Vectores con capacidad para activar el mercurio de un termómetro que comience a señalar el esperado cambio de ciclo.



## OPINIÓN

## A DOS BANDAS

- Defiende el Museo Picasso como medida de la Andalucía de vanguardia y emprendedora

## AL CALOR DE UNA LLAMA VIVA



LUCIANO ALONSO

Consejero de Cultura y Deportes de la Junta

NADIE podía imaginar hace una década que Málaga, que acogía la primera gran exposición de piezas "clásicas" de Picasso en 1992, contara con un museo dedicado al pintor. Nada hacía presagiar años después, cuando se inauguró Premier regard (una selección de obras de la colección de Christine Picasso) que fueran finalmente los propios andaluces los que pusieran fin al largo exilio del artista en una difícil y compleja operación como fue alumbrar en los anales del siglo XXI un museo dedicado al pintor y reunir en él una representativa selección de obras familiares.

Es importante recordar ese tiempo ahora que se inaugura en unos días la primera de las tres exposiciones dedicadas al pintor malagueño para conmemorar el décimo aniversario de la pinacoteca y, además, hacerlo con una exposición: fruto del excelente trabajo de Rafael Inglada como es "Picasso de Málaga". Esta propuesta nos devuelve la "pertenencia" de nuestro artista y nos muestra su contexto familiar y el retrato de la ciudad de esos años finiseculares del siglo XIX y primeros del XX. Por tanto, una exposición que no sólo examina los comienzos artísticos de Picasso y nos enseña la ciudad de su infancia, sino que es un paso más en la consolidación y proyección del Museo y una extraordinaria ocasión para llevar los primeros trazos de nuestro artista más universal a todos los rincones de Andalucía y hacer que los andaluces y andaluzas se acerquen y conozcan desde su origen el arte de Picasso y la institución que lo alberga.

Porque entendemos que el Museo Picasso es algo más que una pinacoteca que reúne unos excelentes fondos. El Museo

**"La muestra 'Picasso de Málaga' nos devuelve la pertenencia de nuestro artista y su contexto familiar"**

Picasso es una institución de referencia en la que los andaluces y los malagueños hemos puesto muchas de nuestras aspiraciones. Pero también de nuestro esfuerzo y recursos. El Museo Picasso es —y trabajamos, a pesar de las dificultades económicas, para que lo siga siendo— una reseña ineludible para medir la capacidad de una Andalucía moderna, de vanguardia, em-

prendedora y capaz de levantar un museo como el Picasso.

Diez años es tiempo suficiente para hacer una valoración de lo recorrido. Y ésta es más que notable. Reconocer con ello la generosidad y entrega de Christine y Bernard Picasso, el compromiso firme de la Junta de Andalucía y el trabajo y esfuerzo de los andaluces que han conseguido que se cumpliera el sueño del pintor, como era el de tener en su ciudad natal un espacio dedicado a su obra, y nuestra ilusión porque Málaga y Andalucía contara con una institución que al calor de esa llama viva que vio Bergamín



en nuestro artista, proyectara su obra y fuera ejemplo del reto de los andaluces de medir también nuestro potencial en lo cultural y al más alto nivel de excelencia como centro creativo y expositivo. Una realidad que nos permite hoy hacer del Museo Picasso un punto de referencia internacional también del análisis, reflexión y debate de los nuevos modelos de gestión museística. Del presente y futuro de estas instituciones en nuestra nueva sociedad globalizada.

Debemos sentirnos satisfechos, y eso no quiere decir que esté todo hecho. Para nada. Pero debemos disfrutar de esta celebración con la tranquilidad de que, a pesar de las dificultades actuales, el museo y la programación responden al esfuerzo de todos. Señalaba Picasso que había que abrir los sentidos para no perderselos nada de lo bello y hermoso que nos rodea. Invito a todos los malagueños y malagueñas, a todos los andaluces y andaluzas, a los visitantes a que abran sus sentidos ante un Picasso y un Museo que, estoy seguro, les va a preparar en los próximos meses interesantes impresiones y una experiencia inolvidable.

- Pide a la Junta mayor flexibilidad con la "losa" del préstamo de 100 millones que hizo en 2006

## MARBELLA, UN COMPROMISO DE TODOS



ÁNGELES MUÑOZ

Alcaldesa de Marbella

El 7 de abril de 2006, el Consejo de Ministros del Gobierno de España aprobó la disolución del Ayuntamiento de Marbella y la constitución de una Comisión Gestora que rigiera los designios de la ciudad hasta tanto se celebraran elecciones municipales para que entonces, catorce meses después, los ciudadanos eligieran libremente su gobierno. Fue una decisión sin precedentes con la que se pretendía sanjar una de las crisis institucionales más importantes de la historia de la democracia española pues nunca antes un ayuntamiento había sido objeto de una medida de esta naturaleza. Los motivos que llevaron a la disolución de la corporación municipal, como todos ustedes recordarán, eran también de calado porque peligraba la viabilidad económica del Ayuntamiento y de los servicios que como administración local debía prestar.

Para evitar tal descalabro y ofrecer a la Gestora la posibilidad de poner las bases de la recuperación de la Hacienda Local, la Junta de Andalucía concedió al Ayuntamiento de Marbella un anticipo reintegrable de 100 millones de euros: Una decisión que ya fue cuestionada en su momento porque mal arreglo podía tener la crisis financiera de la ciudad con una medida que aumentaba su deuda y sobre todo después de que el propio consejero de la Presidencia, en aquella fecha, Gaspar Zarrías, reconociera que la Junta había dejado de invertir en Marbella durante los años del gillismo, la misma cantidad que ahora, se prestaba. En aquellos meses convulsos para la ciudad, todas las administraciones y sus representantes coincidían en señalar que a circunstancias excepcionales, medidas excepcionales, y hasta el entonces presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, se desplazó a Marbella para anunciar y evidenciar el apoyo que todos nos iban a prestar.

Fruto de aquella excepcionalidad, ha sido el acuerdo histórico que el Ayuntamiento ha alcanzado con el Gobierno de España para aplazar el pago de la deuda que heredamos con Seguridad Social y Hacienda hasta 40 años con un 1 por ciento de interés. Fruto de aquella excepcionalidad, el Gobierno andaluz debe dar a Marbella la posibilidad de flexibilizar el pago de los 100 millones, que actualmente es la gran losa que asfixia la viabilidad económica de las arcas municipales y que nos conduce como única salida a la reducción de los salarios de la plantilla municipal.

Los compromisos en política no tienen

raño de ley, pero su cumplimiento es la base fundamental sobre la que se sustenta la credibilidad y confianza en nuestras instituciones y en quienes las gobiernan. Nunca pediré a la Junta de Andalucía gobernada por el PSOE e IU, unas condiciones que antes no le hubiera exigido al Gobierno de España que detenta mi partido. El Ayuntamiento de Marbella desde 2007 ha dado reiteradas pruebas de ser una institución seria y creíble, que ha salido de la lista de morosos del Banco de España, no porque no



deba, sino porque paga, que ha sido puesta como ejemplo de legalidad por el Consejo Consultivo de Andalucía, y todo ello, respetando la estabilidad laboral de su plantilla, manteniendo la inversión y la calidad de los servicios.

**"Marbella no necesita confrontación, sino acuerdos y conciliación. Tampoco un trato de favor. Solo justicia"**

Esta situación, que tengo que decirles ha sido muy difícil de lograr, se puede mantener si logramos alcanzar un acuerdo con la Junta de Andalucía. No quiero imponer condiciones en la negociación, porque Marbella no necesita confrontación, sino acuerdos y conciliación. Tampoco quiero un trato de favor, solo de justicia.

# Las dos orillas del decreto sobre el litoral

## Expertos en urbanismo analizan los pros y contras de la norma que enfrenta a alcaldes con la Junta

La suspensión de proyectos por desarrollar en los primeros 500 metros de costa durante dos años genera división de opiniones

**MÁLAGA.** Aunque el sector de la construcción y el mercado inmobiliario se encuentran amordazados por la crisis, la última de las mo-



JESÚS HINOJOSA

dificaciones introducidas por el Gobierno andaluz en su normativa sobre ordenación del territorio ha echo saltar las voces de los que consideran que se trata de un freno al

progreso urbanístico del litoral de la comunidad autónoma y, en especial, de la Costa del Sol. Se trata del decreto-ley de medidas urgentes en materia urbanística y para la protección del litoral de Andalucía que la Junta aprobó a finales del año pasado, una norma que ampara la elaboración de un Plan de Protección del Corredor Litoral de Andalucía para analizar de un modo global la ordenación de los espacios costeros, buscando la «protección, conservación y puesta en valor» de

estos, según se especifica en el contenido del decreto.

La Junta se marca a sí misma dos años de plazo para la tramitación y aprobación de ese plan, los mismos dos años en los que suspende de forma cautelar, en los primeros 500 metros de costa, todos aquellos proyectos urbanísticos que estuvieran por aprobar, siempre que se trate de municipios que no tengan adaptado aún su planeamiento a las exigencias de la Ley de Ordenación Urbanística de Andalucía, que lleva ya

una década en vigor. En el caso de la provincia, salvo Málaga, Marbella y Puengirola, todos los municipios costeros se ven afectados por esta suspensión que la Junta se compromete a levantar en cuanto tenga claras las zonas que serán objeto de ordenación en su plan del litoral. Este periódico ha citado a dos expertos en urbanismo para que analicen los pros y contras de una norma que esta semana ha sido objeto de enfrentamiento entre los alcaldes del PP y la Administración regional.

### «Este es el mejor momento porque no se paraliza nada»

**Antonio Vargas Decano de los Arquitectos**

**MÁLAGA.** El decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga, Antonio Vargas, ve más aspectos positivos que negativos en el decreto-ley de la Junta de Andalucía para la protección del litoral en Andalucía. A su juicio, la realidad urbana de las costas andaluzas, en las que se confunden los términos municipales de las distintas localidades por la continuidad que supone a nivel edificatorio y de ocupación del suelo, es el origen de muchos problemas de ordenación urbanística. «Falta una coordinación del planeamiento de la franja costera a nivel supramunicipal, por eso creo que esta medida está justificada», argu-

menta. Al mismo tiempo defiende que «este es el mejor momento» para acometer una ordenación territorial de estas características porque, según sostiene, «esto no paraliza nada».

Vargas recuerda que solo en la provincia de Málaga hay unas se-

#### TRAYECTORIA

► **Arquitecto.** Con despacho propio desde principios de los 90.

► **Decano.** Dirige el Colegio de Arquitectos desde 2009.

setenta mil viviendas sin verter de las que unas veinte mil están terminadas y hay unas cuarenta mil sin finalizar. «La parálisis del sector viene por la falta de créditos de los bancos, no porque ahora puedan quedar en suspenso algunos proyectos por un par de años», comenta el decano de los arquitectos malagueños quien, eso sí, pide al Gobierno andaluz que no supere ese plazo que se ha marcado para elaborar el Plan de Protección del Corredor Litoral de Andalucía. «Ahi somos un poco escépticos porque rara vez se cumplen los plazos que se dan para este

tipo de trámites urbanísticos», añade. Por ello, solicita a la Administración regional que lo antes que sea posible apruebe inicialmente el plan y deje ya fuera de la suspensión cautelar de nuevos proyectos urbanísticos aquellas zonas que no vayan a ser objeto de ordenación.

Sobre si este decreto-ley supone una invasión de la Junta en lo que son competencias urbanísticas de los ayuntamientos, Antonio Vargas sostiene que, a nivel supramunicipal, está perfectamente fundamentado desde el punto de vista legal que es la comunidad autónoma la que debe establecer las figuras que considere ne-



Antonio Vargas, SUR

#### LAS FRASES

Justificación

«Hace falta coordinar el planeamiento de la franja costera a nivel supramunicipal»

Invasión de la autonomía local  
«El decreto no invade las competencias municipales más que otros planes regionales de ordenación»

Cesarias para la ordenación del territorio andaluz. «Este decreto no invade las competencias locales más que el Plan de Ordenación del Territorio de Andalucía o los planes de ordenación de las áreas metropolitanas», recalca. No obstante, considera que el decreto podría ser un poco más claro al especificar a qué proyectos urbanísticos afecta la suspensión en función del trámite en que se encuentran.

### «Es una medida extemporánea e inoportuna»

**Juan R. Fernández-Canivell Abogado**

**MÁLAGA.** El abogado experto en urbanismo Juan Ramón Fernández-Canivell no comparte en absoluto la iniciativa tomada por el Gobierno andaluz con el decreto. «Es una medida extemporánea e inoportuna», afirma este abogado quien recuerda que pese a que fue en 1994 cuando se promulgó la Ley de Ordenación del Territorio, el Plan del Ordenación del Territorio de Andalucía no tuvo la luz verde hasta 2006 y el Plan de Ordenación del Territorio de la Aglomeración Urbana de Málaga no llegó hasta 2008. «Si el Plan de Protección del Litoral sigue ese intervalo temporal,

no es lo más oportuno para la situación económica, además de que supone un daño para el crecimiento turístico de Andalucía», afirma.

«No critico el fondo, porque siempre es bueno preservar los valores existentes y establecer limi-

#### TRAYECTORIA

► **Abogado.** Experto en derecho urbanístico desde 1982.

► **Investigación.** Autor de numerosas publicaciones.

tes necesarios, pero debe hacerse de forma proporcionada. Proteger no es incompatible con el crecimiento», añade Fernández-Canivell quien reprocha a la Junta (PSOE e IU) que este decreto-ley sea en cierto modo una forma de reaccionar políticamente ante la reforma de la Ley de Costas del Estado (PP), «sin dialogar con los afectados y generalizando unas medidas cautelares tan drásticas». «Ha faltado comunicación previa», y ofrecer

diálogo ahora es algo tardío, opina el letrado sobre el enfrentamiento que el decreto-ley ha generado entre los responsables del Gobierno andaluz y alcaldes del PP. «La inversión, y más en estos tiempos, es muy sensible a las normas jurídicas restrictivas y se resentirá. Hay una sensación de inseguridad jurídica», añade.

Sobre si la norma supone una invasión de las competencias municipales, Juan Ramón Fernández-Canivell tiene claro que en efecto se produce esa intromisión. «Hay medidas de ordenación del territorio encubiertas de



Juan Ramón Fernández-Canivell, SUR

#### LAS FRASES

Desarrollo

«La inversión, y más en estos tiempos, es muy sensible a las normas restrictivas y se resentirá»

Efectos

«¿Qué sentido tiene si la Junta puede suspender cualquier 'barbaridad' de un ayuntamiento»

aparición supramunicipal que vulneran el principio de autonomía de los ayuntamientos», argumenta. «¿Qué sentido tiene ahora un Plan del Litoral si ante cualquier 'barbaridad' municipal el Gobierno andaluz puede suspenderla con control judicial? Demasiada presión burocrática para añadir un elemento nuevo», abunda.

ESPECIAL FITUR 2013 ▶ PREVISIONES TURÍSTICAS PARA ESTE AÑO



La feria turística inicia hoy su tramo abierto al público en general, después de las jornadas profesionales. GREGORIO TORRES

# El sector confía en mejorar en 2013 pese a la última hora y la estacionalidad

▶ Los empresarios hoteleros esperan que la temporada de verano compense un invierno flojo y siguen confiando su suerte al empuje de los mercados extranjeros, especialmente los emergentes  
▶ La touroperación registra un repunte al alza entre los emisores de fuera de España



■ Después de un 2012 agri dulce, marcado por la caída del mercado nacional y el empuje de los extranjeros, los empresarios hoteleros de la Costa del Sol afrontan este año con optimismo, pese a que el contexto internacional no permite aventurarse muy a largo plazo. El sector turístico de la Costa del Sol encara 2013 con el objetivo de al menos empatar los resultados del ejercicio anterior, según adelantó el presidente de la Asociación de Empresarios Hoteleros de la Costa del Sol (Aehcos), José Carlos Escribano. «Si algo nos ha enseñado la crisis es a no aventurar por la incertidumbre, pero en principio no hay elementos negativos para pensar que este año va a ser distinto», aseguró esta se-

mana el también vicepresidente del Patronato de Turismo.

«Este año se deben igualar los resultados o mejorarlos», indicó, al tiempo que explicó que la Costa del Sol parte con ventaja sobre otros destinos competidores por varias circunstancias como la seguridad que ofrece el destino, la consolidación dentro de los mercados internacionales de los viajes de media distancia, donde Málaga se consolida, o las infraestructuras de que dispone la provincia, tipo aeropuerto o AVE. Partiendo de esas bases, las previsiones de la patronal avanzan que se crecerá más en verano que en invierno y más en el internacional que en el nacional, «que ha sufrido una contracción brutal».

«El turismo extranjero seguirá siendo este año nuestro salvavidas y se notará también en emergentes. Hablamos de la recuperación de mercados como los nórdicos o los Países Bajos, que ya nos conocen, aunque nuestro gran objetivo es el mercado ruso», indicó

**«Las reservas de última hora se han estabilizado en negativo», asegura el presidente de Aehcos**

Escribano, que hizo hincapié en que el clima es la «marca paraguas» de la Costa del Sol, aunque este hecho hay que potenciarlo junto a la amplia oferta complementaria del litoral.

## Estabilización negativa

Pese a las previsiones optimistas, los puntos negativos que la crisis económica ha dejado en la Costa del Sol siguen ahí. Los empresarios cuentan con que habrá una diferencia notable entre la temporada alta y la baja. «El verano se seguirá comportando como siempre, pero el invierno sigue siendo más crítico», admitió el presidente de la patronal hotelera, en referencia al importante repunte de la estacionalidad registrado en estos años de mala co-

yuntura económica, una crisis que también ha traído consigo el aumento de las reservas de última hora, lo que provoca gran incertidumbre en el sector. «La última hora se ha estabilizado en negativo», resaltó Escribano, quien sin embargo destacó como dato positivo el hecho de que se esté dando un repunte en la touroperación en los mercados internacionales, lo que está permitiendo que los operadores estén trabajando con cierto margen de tiempo, aunque sin llegar a las cifras de los años de bonanza.

También es «moderadamente optimista» sobre el año turístico el presidente de la Confederación de Empresarios (CEM), Javier González de Lara. «Se está comprobando que el destino Costa del Sol tiene fuerza y hay previsiones al alza», declaró, al tiempo que incidió en que las impresiones de los operadores y agentes relacionados con el sector son buenas para este año. «Todos quieren aumentar su implicación con Málaga».

## PROYECTO

### Concretar la colaboración privada

▶ El sector empresarial no está en contra de la financiación público-privada en el ámbito de la promoción turística, pero antes de pronunciarse quieren saber cómo está previsto llevarla a cabo. Así se pronunció el presidente de la CEM, Javier González de Lara, en la Feria Internacional de Turismo de Madrid. «Creemos firmemente en la cooperación público-privada, entendiendo también que el empresario aporta permanentemente a través de sus impuestos». «Eso no significa que nos cerremos en banda, se trata de sentarnos en una mesa y visualizar esa colaboración de forma concreta, no abstracta», incidió González de Lara. V. G. MADRID

## DESCENSO

### El mal momento del turismo senior

▶ El Responsable de Turismo de CCOO-A, Gonzalo Fuentes, asegró en Madrid que el turismo senior ha desaparecido prácticamente este año, cuando no llegará ni a 20.000 turistas en España y lamentó que el Gobierno no vea estos programas como una inversión. «No es una subvención, por cada euro invertido revierte 1,5 euros», afirmó Fuentes, que resaltó que planes como el Inverso ayudan a crear empleo y mejoran la imagen de los destinos. «El gran reto debe ser un gran Inverso europeo», dijo, al tiempo que hizo hincapié en que ello ayudaría a abrir 12 meses al año si se le añade la oferta complementaria.

# «Al margen de cómo nos vaya en el futuro, ya nadie le podrá quitar a Málaga todo esto»

**Miguel Rodríguez Porras**  
Consejero delegado de Muelle Uno



**JOSÉ VICENTE ASTORGA**  
@jvastorga@diariosur.es

**MÁLAGA.** A la empresa familiar-grupo Myramar- las cosas del ladrillo le van tan sorprendentemente bien que incluso vende las viviendas que construye. Influye medio siglo sin sobresaltos. En la aventura de Muelle Uno, sin embargo, los números tardan en mejorar porque redondear comercialmente la esquina de oro no es fácil. La polémica 'locomotora' para atraer visitantes ha dejado de llamarse supermercado, pero pasa por la alimentación. «No hay plan 'b' para cualquier proyecto comercial de este tipo», insiste Miguel Rodríguez, el primer ejecutivo de Muelle Uno, una idea que se puso en marcha hace un año y en la que un tandem local -Myramar y Edipsa- junto a Unicaja arriesgan 58 millones. También lo hacen, a su escala, medio centenar de negocios.

«La polémica idea del súper vuelve, pero parece que a medida que la crisis aprieta y ustedes insisten hay menos rechazo».

«Es que de lo que planteamos en su día a lo que hoy ahí hay van dos grandes diferencias. Se planteó y fue rechazada una tienda sobre 2.500 metros, pero hoy día el espacio libre son unos 1.600, casi la mitad. Lo que entonces era un supermercado ha evolucionado hacia una tienda de alimentación, un espacio gourmet especializado, más en línea con lo que se hace en Europa. En cuanto a la necesidad de una tienda de alimentación, es algo que está fuera de duda. Es el 'abc' de todos los proyectos comerciales».

«¿Y cómo llegan a esa conclusión? -No hay plan B. No se puede sustituir por un gimnasio u otra cosa. Dígame el nombre de la tienda más prestigiosa de... Londres. ¿Harrods?»

Pues tiene un supermercado en el sótano. En Madrid, en el centro Serrano -un antiguo edificio de 'ABC'-, cuando se instaló un Mercado en el sótano, las ventas del centro subieron un 40 por ciento. Ningún elemento puede sustituir a la venta de productos de alimentación en cuanto a tirón de visitas.

«¿Estaría dispuesto a admitir otras ideas?»

«Yo, encantado, pero nosotros llevamos 14 años con el centro comercial de Fuengirola y algo sabemos del sector? Pedimos ideas a todos ante la polémica del supermercado y está claro: hay que asegurar flujos de personas todos los días, no solo los fines de semana. Así no puede vivir ningún negocio».

«¿Cuántas personas visitan Muelle Uno?»

«Cuando íbamos a abrir manejábamos en torno a 3,5 millones de visitantes al año, pero la realidad ha desbordado las previsiones. Hemos alcanzado los seis».

«¿Y cómo los cuentan?»

«Es un sistema 'footfall', un medidor láser de conteo comúnmente aceptado en el sector. Por compararnos con algo, nos visita casi la mitad de gente que el aeropuerto...»

«Habrá que regalarle un sistema de esos al alcalde De la Torre para que no nos lie con la cifra de visitas tras cada feria».

«(Ja, ja, ja). El sistema, además, no lo controlamos nosotros, puesto que es una información centralizada que podemos consultar pero en la que no podemos intervenir. El valor de un centro comercial está en las visitas y ese sistema es de lo más importante...»

«¿Tan grande es el desequilibrio entre cómo les va a los negocios de restauración y al resto?»

«Efectivamente. Aquí hay tres sectores: el de la restauración y uno intermedio -regalos cosmética, complementos...- que va razonablemente bien teniendo en cuenta que estamos en el peor momento económico. Y luego, la tercera



Miguel Rodríguez defiende ante el Puerto un canon variable para la sociedad adjudicataria de Muelle U

pata, que es la moda, que sufre más en todos sitios. Sin embargo, seguimos recibiendo peticiones para abrir nuevos negocios, pero siempre intentamos filtrar. Otro, händicap: es que resulta difícil el crédito. A algunos les ha faltado un 15 ó un 20 de financiación y en el banco se lo han tirado para atrás».

## Una persona que escucha

«¿Ni aún con Unicaja como socio importante de Muelle Uno?»

«Cada uno lleva su propia política. Siempre se puede hacer más, pero en esta etapa complicada del sector financiero, de test de estrés, de fusiones... Es muy difícil. También tengo que decir que sin Unicaja no se podría haber hecho el proyecto de Muelle Uno. Tienen un tercio de la sociedad. Han invertido siete millones y, además, la financiación ajena, 36 millones, la ha aportado la entidad. Ahí dieron un paso al frente. Si ellos no lo dan esto estaría parado. Todos entonces, en 2008, huirán de lo que sonara a ladillo».

«¿Qué canon pagan al Puerto?»

«Dos millones de euros al año, y eso, hoy por hoy, no es sostenible -Y se lo han hecho ver ya al nuevo presidente, supongo».

«El nuevo presidente, José Sánchez,

es una persona que escucha. Está actuando, pensando en el futuro. Con el señor Linde, el anterior, no había esas ganas de resolver problemas a largo plazo... Muelle Uno es un proyecto muy importante para

## GIRO

### Un Rothschild le marcó el rumbo

Algo que leyó, veintañero, sobre un Rothschild en 'Cambio 16', le puso el turbo académico para aplicarse y pasar página de un bachiller 'bitemático' de ligues y motos. «Puede sonar a broma, pero fue leer lo que decía aquel

hombre riquísimo, que si volviera a nacer estudiaría Derecho y Dirección de Empresas, que lo tuve ya claro. Hice Derecho con buenas notas. Escribí a varias universidades de Japón, pero como sólo me contestaban en su idioma, al final hice el posgrado en Harvard. La competitividad era la materia transversal: «Allí nadie te prestaba ni los apuntes»



Málaga por varias razones. Ha creado unos 450 puestos de trabajo y el propio muelle, sus servicios, generan otros 40. En plena crisis, todo eso no resulta fácil.

«¿Reducir el canon es tan vital?»

«Sobre todo que sea un canon flexible. Nosotros estamos auditados por partida triple y todos nuestros datos los ponemos encantados a disposición del Puerto para que se establezca el canon que el proyecto pueda aguantar realmente. Decisiones como que no se abra la tienda de alimentación suponen medio millón de euros menos de ingresos o que el centro cultural esté cerrado significa que tenemos un contribuyente menos a pagar los gastos comunes: otros 180.000».

«¿Piden entonces un canon para tiempos de crisis?»

«No, simplemente que se ajuste a la realidad del proyecto. Ni Unicaja, ni Edipsa ni Myramar hemos entrado aquí para hacernos megarricos sino para buscar una rentabilidad razonada y razonable que amortice la inversión. Ahora los números son malos. Hasta 2016 no preveemos que haya beneficios».

«¿Vayamos al origen del proyecto. Muelle Uno era de alto riesgo. Supongo que habría inversiones de menos incertidumbre. ¿Qué pesó en la decisión?»

«En Muelle Uno el 70% somos Edipsa y Myramar. Las dos somos empresas malagueñas con más de medio



# «Los negocios de Muelle Uno han vendido 17 millones»

:: J. V. A.

**MÁLAGA.** -¿Con qué cifras se ha cerrado el primer año de actividad para los negocios de Muelle Uno? -Hemos tenido seis millones de visitas y unos 17 millones de euros de ventas totales. No puedo hablarle de cada comercio en concreto, pero sí del conjunto. Llegar a las 35.000 personas en un fin de semana ha sido algo normal, aunque éste es un espacio más nocturno que diurno. Hace dos semanas, en un domingo con viento y frío, hemos llegado a 22.000 visitantes. Este es un proyecto de 9 millones de visitas al año y muy mal tienen que ir las cosas si no se llega en el futuro a los 30 millones de ventas. Eso es bastante razonable. Solo la tienda de alimentación generaría 60 puestos. Ahora, un 30% de los locales está vacío. -¿Fracasan muchos negocios? -Pasa como en todos los proyectos. En Parque Myramar, en Fuengirola, en el primer año cerró un 15%. Si no, todo el mundo sería empresario. -El futuro de los 6.000 metros cuadrados que remata el 'cubo' tienen mal pronóstico. -Es complicado. Doce millones de euros costaba el dar contenido al

edificio primero que se planteó, según el cálculo con un antiguo director del Tate Modern. El actual estará en los seis, pero dar contenido a un proyecto cultural de ese tipo, si se quiere hacer interesante, cuesta tres millones al año y después vende entradas, merchandising, busca patrocinios... -Pero la estructura en plantas como el aparcamiento no permite muchas virguerías. -Se puede ser arriesgado y hacer cosas. Por ejemplo, los chicos de Agepa... una gran empresa ¿por qué no un gran edificio de venta cultural? ¿Por qué tenemos que pensar solo en más museos? -¿Le gusta la idea de Hernández Pezzi de convertir el 'cubo' en una torre de luz? -Pasa lo que hay, no me parece una mala idea y se podría usar como una gran pantalla, ponerle en luz violeta en Semana Santa, proyectar imá-

genes de la ciudad... Muelle Uno no solo es conocido en Málaga. Voy con frecuencia a Madrid y me gusta oír opiniones sin hablar yo y sin que sepan mi implicación en Muelle Uno. Los dejo que comenten. La gente que viene de fuera alucina... ¿Que lo podíamos haber hecho mejor? Seguro que sí. -El Puerto, al final, permitirá que los autobuses de cruceristas vuelvan a pasar por el Muelle Uno y el Palmeral. -Es una medida sensata por la que hemos peleado y que supondrá un empuje para los negocios. El recorrido será más corto y rápido y se dará a los cruceristas una primera y última imagen de la ciudad bastante mejor que, hasta ahora con el recorrido por San Andrés. La ruta actual de los autobuses por fuera, por el paseo de La Farola, fue cosa de las disputas entre la Ciudad y el Puerto. Ahora habrá un trayecto interior hasta la Marina y luego podrán ser recogidos en el Muelle Uno hacia el barco. Espero que para el servicio de lanzadera que gestionan la EMT y Portillo también se acuerde el recorrido por el interior del puerto.

**«Muy mal tienen que ir las cosas si no se llega en el futuro a los 30 millones de euros de negocio»**

siglo. En 2007 el proyecto estaba parado y le compramos a la adjudicataria Udyca un 60 por ciento. Luego fuimos haciendo ampliaciones junto a Acinipo, la sociedad de Unicaja. Al final se han invertido 21,5 millones frente a los 12 previstos en el proyecto inicial. Ha habido muchos retrasos por muchas razones e incluso hemos estado cuatro años pagando el canon y sin poder funcionar. A decir verdad, estamos aquí con un sentido de responsabilidad como malagueños que creen en un proyecto. Fue un paso al frente. Somos cien por cien Málaga, con un tinte hasta si se me permite... romántico. Mi padre, Miguel Rodríguez Ruiz, influyó mucho. En realidad él es el alma. Él es un empresario de raza que a sus 79 años nos sigue llevando a todos en volandas en plena crisis. Es un hombre muy implicado en la ciudad, muy 'malaguista'. De niño la familia vivía en Carranque, en lo que llamaban El Fuerte. Él era tomen de Rénfe, pero luego se salió, compró un camión y empezó como transportista en la Costa. Ha luchado mucho. El empresario de verdades es él. Empezó de la nada. Siempre tuvo dos objetivos en su vida: que sus cinco hijos estudiáramos y el otro era devolver a Málaga parte de lo que le ha dado. -Y con escasa presencia pública. -Eso es. A mí tampoco me gusta provocar envidia ni celos. Mi padre es un empresario de raza, mientras que yo lo soy de formación. Soy li-

cenciado en Derecho e hice Dirección de Empresas en Harvard. -Vamos, su padre es de los que no temen fracasar y se guía menos que usted por estudios y datos. -Absolutamente. Él se ha implicado totalmente en esto y nos fue advirtiendo de todos los problemas que podíamos tener. Todos, por cierto, se han ido cumpliendo. Tiene una visión de futuro espectacular. -¿Se embarcaron en esto también porque la crisis asomaba ya los dientes y había que diversificar? -Nosotros empezamos a diversificar en el 91 cuando empezamos con la idea del Parque Myramar. En lo inmobiliario siempre hay ciclos, desde el plan de López Rodó, la crisis del petróleo del 73... la de los 90. Con varias crisis a lo largo de la historia ya sabíamos hace 20 años que teníamos que contar con ingresos recurrentes en el grupo para cubrir nuestros gastos generales, mantener la plantilla. Tenemos dos apartahoteles en Fuengirola, un parque comercial en Mijas. Ahora lo atipico en cierta forma es el negocio inmobiliario. -Olvíde la tienda de alimentación. ¿Muelle Uno podría funcionar solo dándole uso al edificio cultural? -No funcionaría. Sin un espacio comercial no funcionaría. ¿Cuánta gente va al CAC? ¿Cuatrocientos y pico mil? ¿Y al Picasso? ¿Trescientos cincuenta mil? Con eso no pueden vivir nuestros comerciantes, pero al margen de cómo nos vaya

a nosotros en el futuro el proyecto Muelle Uno es para la ciudad, lo que ha ganado Málaga con esto ya nadie se lo podrá quitar. -Después de todas las polémicas, el resultado del 'cubo' nada tiene que ver con el megaedificio cultural en la esquina. -Personalmente no me gusta cómo ha quedado la esquina. No le veo el sentido al plano que resulta porque ¿cuánta gente pasea por el Paseo de los Curas? Podíamos haber tenido un gran edificio, un Guggenheim... ¿Dónde está el gran edificio por el que se conocía a Málaga? -El alcalde quiere un rascacielos en el dique de Levante. -A ver si algún día lo vemos. -Entre el vértigo y la prudencia, veo que prefiere lo primero ante proyectos polémicos. -Es que en Málaga hemos sido muy timoratos en ciertas decisiones. Yo he vivido fuera mucho tiempo y ahora vivo en la Costa y veo a Málaga con preocupación. Con 18 años me fui y dejé una ciudad cosmopolita, pero ahora no lo es como sí lo es la Costa. Ha mejorado una barbaridad en los últimos veinte años en muchas cosas, pero eso es distinto. Hablo de su visión de futuro. Le damos vuelta a las cosas. Somos poco resolutivos, poco lanzados. -«Llevaba demasiado tiempo» -Hablando de ideas antiguas. La iniciativa de ampliar atraques con una dársena deportiva en el muelle dos es en el fondo hacer más 'céntrico' el Muelle Uno. -Está claro. Para ver la vida que un puerto da a una ciudad basta con ver Alicante, Boston... o Puerto

Banús, para no irnos muy lejos. -¿Teme que también aquí llegue la polémica y la idea haga aguas? -Es una iniciativa valiente, pero lleva cuatro años dando vueltas. Veo más valentía en el nuevo presidente del Puerto, que va a encarar un estudio técnico sobre la dársena, sobre cómo puede afectar el mellero a los atraques deportivos. Lo veo con la mente más abierta. Estoy encantado. Por lo menos escucha y es capaz de abordar soluciones. El señor Linde quizás llevaba demasiado tiempo, y cualquier cosa que supusiera ruido pues no lo quería... -El nuevo presidente también tiene otra actitud con la verja. -Ese es un debate bastante tonto. El arquitecto del Palmeral, Jerónimo Jorquera, me lo explicó y yo, que no soy arquitecto, lo entendí perfectamente. El muelle 2 está a la cota del Parque y eso hay que verlo como la primera parte de un proyecto de futuro: soterrar el tráfico por el paseo de los Curas... Lo que es prioritario ahora es la plaza de la Marina, que haya un continuo urbano soterrado. -¿Le daría prioridad a ese soterramiento respecto al metro por el Centro? -No. Lo primero son las comunicaciones porque con cada una que se crea se genera demanda. El paseo de los Curas sería una segunda prioridad. El debate sobre metro por arriba o por abajo me parece muy estéril y no aguantaría dos minutos si se tiene un poco de sentido común. ¿Alguien se imagina la calle Larios con coches? ¿Que no hay dinero? Hágase cuando haya recursos. Eso es otra cuestión.

-La avenida Manuel Agustín Heredia es una fachada al mar que no ha despertado interés privado de promotores. ¿Le ve futuro? -El problema no es que no sea interesante, sino que el inmobiliario es un sector con dos decretos ley expresamente aprobados para que los bancos no nos presten dinero... De todas formas en los tres o cuatro últimos meses vuelve el interés de los fondos de inversión por España. Ahora empiezan a situarse para estar en la casilla de salida para el cambio de ciclo. Sobre el tema inmobiliario hay un error inicial en Málaga. ¿Que hay 20.000, no todas en la Costa, sin vender en una provincia con 600.000? ¿El 3 por ciento es un problema? En fin. Cualquier vivienda que no se vende en la Costa es porque no tiene puesto bien el precio. Nosotros hemos vendido promociones a cajas de ahorros con problemas. Incluso hace cuatro años creamos una red de agentes propia en mercados extranjeros, en países como Rusia donde hay una potente clase media. Ahora Myramar va a construir más viviendas y ya tenemos vendidas la mitad. Lo que no se puede es tratar de vender al precio de hace cinco años. Nosotros lo hacemos con márgenes muy ajustados. Construimos nosotros, promovemos y vendemos. Fuimos los primeros en Andalucía en lograr el certificado Aenor. La Costa del Sol es mucho más importante de lo que los malagueños nos creemos. Es quizás más importante que la Costa Azul como marca. Cualquier extranjero te dice ¿dónde hay que firmar para tener un piso por 150.000 euros en la Costa?

**El PTA elige a 20 emprendedores con potencial internacional**

■ El Parque Tecnológico de Andalucía (PTA) inauguró ayer la segunda edición del curso MED Technopolis que formará a 20 emprendedores cuyos proyectos tienen un alto potencial de internacionalización. En total se han recibido más de 50 solicitudes. Entre las seleccionadas destacan plataformas de videojuegos *online*; un banco del tiempo; un proyecto de eficiencia energética de edificios; servicios de abogacía; asesoramiento tecnológico o una promoción turística *low cost*. L. O. MÁLAGA



# La matriculación de vehículos cayó un 4% en el primer mes del año

A. R. MÁLAGA

Los concesionarios de la provincia matricularon en el mes de enero un total de 1.289 vehículos, lo que supuso un descenso del 4,3% respecto al mismo mes del año anterior, según los datos publicados ayer por las patronales Anfac, Ganvam y Faconauto. Málaga fue la provincia andaluza en

la que se comercializaron más vehículos, superando ligeramente a Sevilla (1.268 unidades, un 11% menos).

La marca más vendida en enero en Málaga fue Volkswagen, que acumuló 133 matriculaciones, un 29% más que en enero del año anterior. La segunda fue, curiosamente dado el precio, Audi, con 99 unidades. Seat, Nissan, Toyo-

ta, Ford y Renault fueron las siguientes. Se vendieron también un McLaren, un Lamborghini o 50 Mercedes.

El sector, pese al descenso de matriculaciones, está satisfecho y apunta que el plan PIVE está dando sus frutos. El precio de los vehículos disminuyó el año pasado en España un 5% gracias a las ofertas de las marcas y a este plan.



Una vendedora muestra un vehículo en un concesionario.

Málaga Hoy 2 FEB. 2013

BORJA ADSUARA, DIRECTOR GENERAL DE RED.ES

● La empresa pública Red.es y el Consistorio harán un centro tecnológico de control de servicios municipales

# “Málaga va muy adelantada en ‘inteligencia’ respecto a otras ciudades”

Ángel Recio MÁLAGA

Borja Adsuara lleva poco más de un año como director general de Red.es, una empresa pública dependiente del Ministerio de Industria que controla la gestión de los dominios en internet o la implantación de nuevas tecnologías, entre otras cosas. Ayer viajó a Málaga para firmar un acuerdo con el alcalde de la capital, Francisco de la Torre, que reforzará el proyecto de Smartcity (ciudad inteligente).

—¿Cuál es la función de Red.es?  
—Es la autoridad nacional de los dominios .es y por eso está en nuestro nombre. En segundo lugar es la entidad que gestiona toda la red de fibra que va por todas las universidades y centros de investigación. Por otra parte, hacemos programas de administración electrónica, de economía digital o smartcities. Gestionamos fondos europeos en proyectos concretos.

—En la línea de smartcity han firmado un convenio con el Ayuntamiento de Málaga. ¿En qué consiste?

—Málaga es una ciudad que va muy adelantada en este terreno respecto a otras y las demás pueden aprender de ella. Queríamos hacer un programa de inteligencia de la ciudad y coincidió con el proyecto del Ayuntamiento de hacer un centro de control donde se monitricen todos los servicios municipales. Tenemos la idea conjunta de orientarlo al ciudadano, porque estas cosas tecnológicas suenan a chino. Queremos que las smartcities se relacionen con los smartphones, de forma que todos los ciudadanos podamos ver en nuestros teléfonos móviles, con aplicaciones muy pedagógicas, la información municipal que nos interesa.

—¿Cómo cuál?

—Por ejemplo, podremos ver cómo va nuestro consumo de agua en casa. Todavía no es posible, pero creo que será pronto. Ya existen controles de parking o tráfico para saber cuáles son las rutas alternativas y ver dónde hay aparcamiento. En Málaga ya hay mucho hecho como proyecto piloto para poner los sensores y prestar determinados servicios, pero es-

to no ha hecho más que empezar. El verdadero reto es la integración de todos esos datos. Es un proyecto muy ambicioso que tiene el Ayuntamiento de Málaga y que queremos que sea un modelo que imiten otras ciudades.

—¿Cuál es el presupuesto?

—Hay, en total, 1,5 millones de euros en una financiación que no le viene nada mal al Ayuntamiento porque Red.es pone el 80%.

—¿Cuándo será una realidad?

—La ejecución se hará en uno o dos años. Ahora tenemos que empezar a concretar los proyectos determinados. Estos pilotos se hacen para aprender y suscitar la colaboración de las empresas.

—Camblando de asunto, ¿en qué situación se encuentra España respecto a los dominios en internet?

—España está entre los dominios más competitivos. De hecho, en España se prefiere el dominio .es al .com porque da una sensación de identidad y proximidad al cliente de una empresa, así como mayor seguridad jurídica. Si pasa algo sabes que hay alguien que responde en España mientras que en el .com vaya usted a saber.

—Hay muchos comentarios sobre la adquisición de nombres de empresas por parte de particulares como dominios para sacarles el dinero ¿es cierto?

—En el caso del .es hay algunos términos, como las ciudades, que están reservados y no los puede coger cualquiera. No obstante, la especulación con los nombres de dominio no está prohibida. Es verdad que hay gente que lo hace. Ocurre en todos los países. Hay especuladores que hacen una actividad legal, pero otros hacen una especulación abusiva y de mala fe y eso no está permitido por la ley.

—¿Cómo lo distinguen?

—Yendo al caso concreto. Si existe un negocio con un nombre, uno coge ese nombre y no tiene ningún negocio que se llame así está claro que no actúa de buena fe.



Borja Adsuara, director general de Red.es, ayer en el Ayuntamiento de Málaga.

Si uno demuestra que tenía un negocio previo que se llama igual y que ha sido una coincidencia se ve que no ha habido esa mala fe.

—¿Hay algún tipo de sanción para el que actúa de mala fe?

—No, pero se le puede retirar el dominio y atribuirselo al verdadero titular.

—El comercio electrónico está creciendo poco a poco.

—Mueho a mueho diría yo. Cada año erece del orden del 20%. Es de los pocos sectores económicos que crece. Se está creando riqueza y hay posibilidades de empleo. Es muy esperanzador.

—Las empresas suelen tener página web pero aún son pocas las que tienen comercio electrónico porque no se atreven o porque no saben.

—Las grandes y medianas empresas están todas. En la micro pyme el paso es más lento por un tema de formación y por la edad de sus dueños. Nosotros podemos acelerar ese paso y tenemos una serie de programas de asesoramiento para pymes para que den

*En España se prefiere el dominio .es al .com por seguridad jurídica y proximidad con el cliente*

ese salto. Los clientes ya no entran tanto por la puerta. Ya no es una ventaja competitiva tener una tienda electrónica, es que va a ser una condición de existencia. El que no esté en internet verá que cada vez vende menos en presencial.

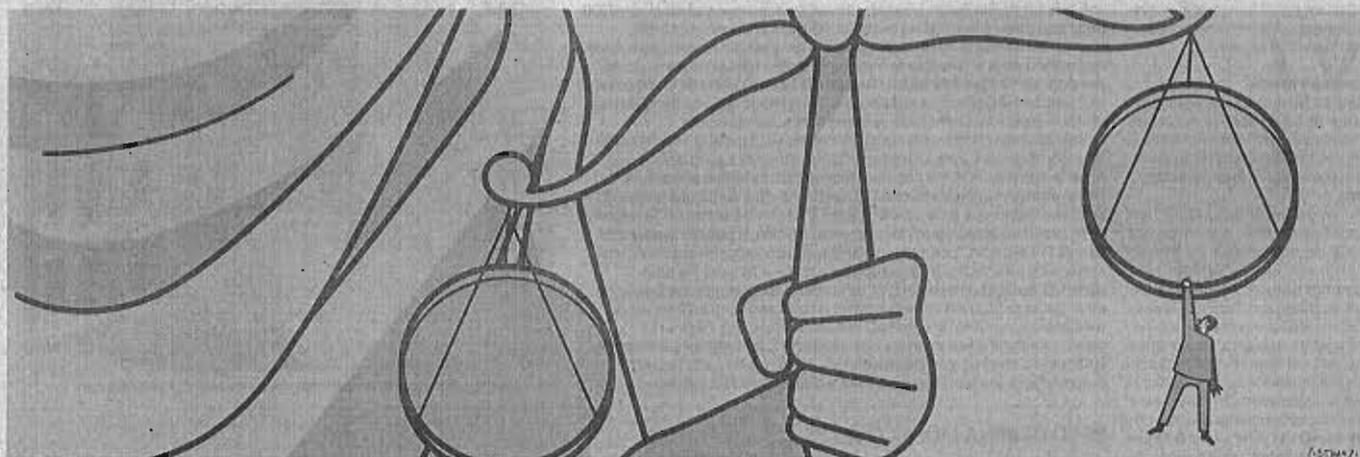
—En Red.es también impulsan el DNI electrónico ¿cree que se usa aún poco?

—Estamos intentando mejorar el uso del DNI electrónico. Los ciudadanos verán que se ahorran trámites con las Administraciones. Mucha gente no tiene el lector para meter el DNI. Por tanto, lo primero es tener el lector, luego hay que facilitar el uso del DNI y, en tercer lugar, hay que identificar tres o cinco usos en los que se utilice el DNI como seguridad para que no se usen las identidades.

# Emprendedores & EMPLEO

2 FEBRERO 2013  
WWW.EXPANSION.COM/EMPLEO

Expansión



**REACCIONES** Aunque observan avances positivos en la que será la nueva Ley de Emprendedores, los creadores de empresas critican la tardanza en concretar la norma. Tampoco les gusta que parezca un conjunto de medidas limitadas, en comparación con los problemas que hay que resolver. Quienes fueron presentados como el motor de la recuperación se muestran exigentes ante las soluciones necesarias. **Por E&E.**

## Los emprendedores españoles piden más a su nueva ley

Lo que se vendió como una alfombra roja para los emprendedores se reduce ahora a temas puntuales; "llega tarde y es una simple tira para curar la enfermedad de creación de empresas"; "parece más bien limitada si se tiene en cuenta todo lo que se podría hacer"; "ni es ley, ni piensa en la realidad española"; "genera desconfianza"... Estas son algunas frases de emprendedores españoles que responden al avance que EXPANSIÓN publicaba esta semana sobre ciertas medidas que podría incluir la nueva Ley de Emprendedores:

- Las pymes y los autónomos con hasta cinco empleados no tendrán que pagar el IVA a la Agencia Tributaria hasta que cobren las facturas de las administraciones públicas, como primer paso a una reforma integral en la que el ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, quiere que ninguna pyme tenga que pagar el impuesto hasta que no cobre las facturas.

- Se estudia la bonificación de toda la cotización de la Seguridad Social del autónomo y del pequeño empresario. Los Servicios Públicos de Empleo (SPE) sustituirían al empleador

en las aportaciones al sistema de protección social.

- El Ejecutivo ofrece seis meses de subvenciones en las cotizaciones. Ahora ya subvenciona las cotizaciones sociales del primer trabajador joven, hasta 30 años si es varón, o hasta 35 si es mujer.

- Existe la posibilidad de plantear incentivos fiscales para apoyar la exportación. Se propone una deducción en la cuota del impuesto de Sociedades para compensar los costes que deben afrontar las pymes que se

internacionalizan, y se estudia la posibilidad de medidas dinamizadoras de la contratación de personal, en el caso de las empresas que tengan que fichar en su salto internacional, de modo que obtengan bonificaciones.

- Se plantea la creación de un mercado de financiación alternativo para las pymes como exige el Memorandum de Entendimiento con la UE del rescate a la banca.

- Se busca que una empresa pueda crearse realmente en 24 horas, reduciendo las trabas locales y de las Co-

munidades Autónomas. Además, la reforma de la Administración busca que una compañía pueda abrir antes de cumplir con todos los trámites burocráticos.

- Se quiere proteger la vivienda habitual del pequeño empresario contra los embargos. Hasta ahora, el Estatuto del Trabajador Autónomo regula que la vivienda habitual no es bien embargable si existen otros bienes suficientes para satisfacer la deuda. El Ministerio de Empleo y Seguridad Social estudia que, en caso de deudas, las administraciones tampoco

## EN PORTADA

## Se reclaman más facilidades para contratar y consolidar las nuevas empresas

puedan embargar los materiales, bienes de equipo o instrumentos fundamentales para el negocio:

## Un bonador previo

La mentalidad *start up*, el empuje creador de empresas, o la cultura de la innovación convirtió a estos visionarios en los salvadores de la economía al comienzo de la presente legislatura.

Se les prometió una Ley de Emprendedores y de la norma noñata se conoció un bonador; en febrero de 2012, que incluía medidas para agilizar los trámites necesarios para montar un negocio; barajaba la aplicación de incentivos fiscales a la actividad emprendedora, como tipos reducidos del impuesto de Sociedades o la eliminación de requisitos como el de generación de empleo para que las pymes pudieran aplicar el tipo reducido del 20%; y quería facilitar la financiación, propiciando la disposición de capital para crear nuevos negocios.

El bonador indicaba asimismo la intención de fomentar las redes de *business angels*; establecía la creación de un fondo de capital semilla con financiación mixta, pública y privada; pretendía establecer cada año una cantidad destinada a microcréditos, gestionada a través de Enisa; y barajaba capitalizar la prestación por desempleo.

Además, para el fomento de la internacionalización se contemplaban deducciones como la del 30% de los gastos de concurrencia a ferias o exposiciones; el 30% de los gastos por servicios externos de consultoría para la internacionalización; o el 30% de los gastos de formación del personal desarrollada por la empresa, directamente o a través de terceros, orientada a la actualización, capacitación o reciclaje del personal y exigida por la actividad en nuevos mercados exteriores.

Muchos emprendedores han clamado por una norma; otros prefieren que los políticos les dejen trabajar en paz. Entre las reclamaciones "históricas" siempre ha estado la reducción de la burocracia y el papeleo en las primeras fases de cualquier negocio, de manera que pueda comprobarse la viabilidad sin necesidad de pasar por los mismos trámites de una compañía ya consolidada. Hay quien piensa que las subvenciones traen ineficiencia y que a ellas se acercan los que en realidad no son verdaderos emprendedores.

Los creadores de empresas también sugieren que a partir de cierto nivel de facturación se pueda epurar en el sistema actual de constitución de sociedades, registro, poderes notariales, seguridad social, etcétera.

A continuación, algunos emprendedores opinan sobre el avance de unas medidas largamente esperadas.

**Información elaborada por:**  
Arancha Bustillo, Ángela Méndez,  
Montse Mateos, Quique Rodríguez  
y Tino Fernández.

## FRANÇOIS DERBAIX TOP RURAL

## Eliminar las subvenciones

■ "Durante dos años mi sueldo fue de 800 pesetas al mes, y destinaba el 50% a la cotización a la Seguridad Social". Así recuerda François Derbaix, cofundador de Top Rural –buscador de casas rurales que creó en el año 2000 junto a su mujer y que el pasado abril vendió a Homeway–, el esfuerzo económico de emprender. "Que el pequeño empresario tenga la posibilidad de cotizar menos al principio es muy importante. En muchos casos, de ello puede depender la continuidad del negocio. La tarifa plana de los 50 euros que propone el Gobierno ayuda, pero es tan limitada que no creo que tenga el efecto esperado". Derbaix opina que la tan cacareada Ley de Emprendedores no se puede considerar como tal: "Lo que se vendió como una alfombra roja se reduce a arreglar temas puntuales. Lo que tiene que hacer la Administración es pagar sus facturas, no complicar aún más la burocracia que supone la puesta en marcha y el día a día de una empresa". Este empresario, que en la actualidad participa como inversor en 14 negocios web, propone algunas medidas que, en su opinión, sí podrían ayudar a las pymes. Por ejemplo, "permitir trabajar como autónomos en lugar de como empleados a los socios de una empresa que tenga más del 1% de la sociedad, en lugar de más del 25% de la actualidad. Permitir que la relación entre socios se regule libremente, como un contrato comercial, en vez de mediante un contrato de empleo". Derbaix concluye que eliminar las subvenciones también sería una buena opción: "Son ineficaces, siempre se las llevan los mismos, y no precisamente las 'start up' de éxito. Distraen al emprendedor con trámites engorrosos y distorsionan la competencia".



En la actualidad, François Derbaix participa como inversor en 14 negocios web.

## PACO GIMENA MOLA.COM

## Ayudas sí, pero sin límite de edad



Paco Gimena, cofundador de Mola.com

■ Paco Gimena, cofundador de la aceleradora de empresas de internet Mola.com, valora la iniciativa del Gobierno para ayudar al ecosistema emprendedor, pero también se muestra crítico con algunas de sus propuestas. Cree que la ley llega tarde, pues "ya hace más de un año que tuvimos ocasión de reunirnos con la ministra Fátima Báñez para pedirle toda una serie de medidas"; y considera que esta norma "es una tiritita para curar una enfermedad (la creación de empresas y de empleo) que necesita transfusiones para la sangría actual de desempleados". Resalta la última propuesta de la ministra, pero considera que se queda corta. No defiende, por ejemplo, que se limiten las ayudas a una determinada edad. "Por qué acotarlas a una edad concreta y sólo durante seis meses, cuando una empresa tiene un mínimo de incubación y desarrollo de un año". Además, "en Mola trabajamos con bastantes emprendedores que superan los 30 años". No sólo eso. También cree que la "tarifa plana" de los 50 euros mensuales de cotización para los autónomos más jóvenes es una ayuda "raqútica, cuando solamente crear una compañía cuesta más de 5.000 euros, entre capital social, asesores, notarios, registro mercantil, tasas, permisos, licencias y un largo etcétera". Gimena cree importante que se subvencionara con menos impuestos la creación de puestos de trabajo. Otro punto que aleja a los emprendedores de la ley que propone el ejecutivo es el pago del IVA que el cofundador de Mola.com propone pagar sólo cuando se cobre la factura, pues uno de los mayores problemas de un nuevo empresario es el *cash flow* inicial.

## JAVIER ANDRÉS TICKETEA

## Facilidades para contratar antes que ventajas para despedir

■ Javier Andrés, socio fundador de Ticketea –una plataforma de gestión de eventos sobre la base de una apuesta por el 'socialcommerce' y las redes sociales como canal de venta–, cree que el avance conocido de la futura Ley de Emprendedores "es un paso adecuado pero insuficiente. Llega tarde, más cuando el apoyo a los emprendedores ha sido uno de los temas estrella del nuevo Gobierno en época electoral. A la vista de lo que se prevé, la nueva ley parece limitada si se tiene en cuenta todo lo que se puede hacer". Javier Andrés considera que, "más importante que los incentivos para despedir, son las ayudas para contratar, porque hoy eso resulta carísimo para nuestras empresas".

El socio fundador de Ticketea se refiere asimismo a la responsabilidad de los emprendedores cuando fracasa una empresa: "Hoy en España, al caer, te puedes meter en problemas tan graves que te quitan las ganas de repetir la experiencia. Es necesario que existan medidas que favorezcan el derecho a la segunda oportunidad. En mercados como el estadounidense, los creadores de 'start up' de éxito han fracasado antes tres, cuatro y hasta cinco veces". Javier Andrés no da demasiada importancia a los aspectos que tienen que ver con la velocidad a la que se crea una empresa: "A los políticos se les llena la boca con la posibilidad de crear una compañía en tres horas. No importa si es en tres horas, tres días o tres semanas. Eso es una nimiedad comparado con los problemas a los que te vas a enfrentar en el futuro". Andrés insiste en la necesidad de visados al personal cualificado que venga a crear riqueza. "Debemos ser capaces de fichar talento en el extranjero".



Javier Andrés, socio fundador de Ticketea.

IÑAKI ARROLA COCHES.COM

## Que las empresas cuenten con fórmulas que permitan captar talento

■ Iñaki Arrola, fundador de Coches.com y socio del fondo Vitamina K que apoya a nuevos emprendedores, asegura que el avance conocido de la futura Ley de Emprendedores "parece una ley de emprendedor" que ni es ley ni piensa en la realidad española. Arrola se muestra crítico con la iniciativa del Gobierno para aprobar un plan para jóvenes creadores de empresas en el que estará incluida una "tarifa plana" de cotizaciones de 50 euros durante los seis primeros meses de vida de sus iniciativas. Duda que esto pueda considerarse realmente una "alfombra roja" para los jóvenes que quieran abrir una empresa, tal como aseguraba recientemente la ministra de Trabajo, Fátima Báñez. El fundador de Coches.com tampoco está de acuerdo con la limitación que fija que sean las pymes y los autónomos con hasta cinco empleados las que no tendrán que pagar el IVA a la Agencia Tributaria hasta que cobren las facturas de las administraciones públicas. Además, este emprendedor e inversor echa de menos algunas medidas que considera fundamentales:

La primera es el visado del emprendedor: "Se lo hacemos a un ruso que compra una casa en España, pero ponemos dificultades a quien quiere venir a crear una empresa". También se refiere a la fiscalidad de las 'stock options' para las compañías creadas por emprendedores. "A pesar de que esta fórmula de retribución tiene mala fama por algunos casos pasados, lo cierto es que sirven para atraer talento a las empresas. Si quiero involucrar a gente valiosa me gustaría hacerlo así, pero la tributación hace que esta fórmula sea inabarcable para los emprendedores. Debemos dar a las empresas la capacidad de ofrecer 'stock options' a sus empleados para atraer talento". Arrola insiste además en la necesidad de instruir sobre el hecho de que crear empresas es bueno. "En España no existen modelos en este sentido a los que la gente se quiera parecer. Los 'Amancios Ortega' no son visibles". El fundador de Coches.com concluye que "nos interesa más la flexibilidad para contratar que para despedir. Eso hará que fichemos a más personas".



Iñaki Arrola, fundador de Coches.com y socio del fondo Vitamina K.



Alejandro Suárez, fundador de Ocio Networks.

ALEJANDRO SUAREZ OCIO NETWORKS

## Reivindicar el IVA

■ Para Alejandro Suárez, un emprendedor nato y fundador de Ocio Network, una plataforma de blogs temáticos, la cada vez más cercana Ley de Emprendedores genera desconfianza. "Lo poco que se sabe de ella es por globos sonda y declaraciones que van completando un puzzle que parece bastante insuficiente. Aun así, el que se ponga en marcha de forma urgente es imprescindible para combatir el paro, y permitir que personas que están dispuestas a emprender y no lo hacen por miedo, trabas impositivas y burocráticas, creen empleo".

En cuanto a las medidas que se contemplan este empresario opina que van en la dirección correcta "pero me temo que se quedarán a medias. Por ejemplo, la propuesta anunciada por la Ministra de Empleo Fátima Báñez de reducción de cuotas a autónomos durante 6 meses a sólo 50 euros, genera la siguiente pregunta, ¿por qué sólo a menores de 30 años? Es imprescindible dar un impulso a la actividad económica y se han generado millones de parados de más de 50 años. No tiene sentido excluirlos, hay que animarles a emprender". Suárez apunta que la idea es acertada, aunque para ser efectiva debería tener una duración mínima de un año, y no ser excluyente ni por edad ni por sexo.

Uno de los puntos clave de la Ley para Suárez es el IVA de las facturas: "Es algo que los autónomos llevamos pidiendo años, y no es una medida de estímulo, sino una reivindicación justa de las últimas décadas. El cómo se aplique y que no tenga limitaciones estrictas va a suponer un bañón de oxígeno a muchas empresas y autónomos".

Por otro lado, considera que las iniciativas están muy enfocadas a estimular la actividad de empresas en el exterior: "Me parece útil, pero creo importante remarcar que el crecimiento exterior de nuestras empresas difícilmente va a facilitar el tapar los dos principales agujeros que tenemos: el paro y la caída del consumo en España, que tiene una incidencia directa en el empleo". Por último, a Suárez le gustaría pensar que la Ley de Emprendedores incluye medidas reales para facilitar y obligar a los bancos a que el crédito y las ayudas con las que se han capitalizado, fluya entre empresas españolas.

MARÍA GÓMEZ DEL POZUELO WOMENALIA

## Tres años para conseguir inversión

■ Womenalia.com acaba de conseguir 150.000 euros en financiación con el apoyo de Enisa. María Gómez del Pozuelo creó en 2011 esta red social de 'networking' de mujeres profesionales y sabe muy bien que la 'tarifa plana' de 50 euros mensuales en cotizaciones puede ayudar, pero no soluciona nada "si el séptimo mes tienes que volver a pagar. Poner en marcha la compañía lleva más de tres meses. Lo más razonable sería establecer esa reducción los tres primeros años hasta que el negocio consiga inversión. Para constituir una sociedad limitada es necesario desembolsar 3.000 euros", explica esta emprendedora que pone como ejemplo países como Reino Unido o Israel en los que menos trabas burocráticas y menos impuestos incentivan y agilizan la creación de una empresa. Una de sus propuestas es pagar más según evolucione el negocio, "de esta manera se puede reducir el alto índice de mortalidad de las pymes en los primeros años". Otro de los aspectos que critica es el tope de edad para acceder dicha tarifa plana -según Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2012, la mitad de los emprendedores tienen entre 25 y 44 años-, y la diferencia de género -se prevé una reducción del 30% de las cotizaciones sociales durante dos años para los hombres de hasta 30 años y para las mujeres de hasta 35 años que inicien un negocio-.



María Gómez del Pozuelo, creadora de Womenalia.

MARÍA ÁNGELES CARREÑO TITIS CLOTHING

## Un parche para reducir el paro juvenil



María Ángeles Carreño, cofundadora de Titis Clothing.

■ María Ángeles Carreño es la artífice, junto con sus hermanas Irene y Minuca, de Titis Clothing, una marca de moda femenina que lanzaron en 2005, cuando decidieron utilizar camisetas como el mejor soporte para sus diseños gráficos. Ahora sus modelos están presentes en más de 200 tiendas multimarca y buscan inversor que les permita crecer. Su tradición emprendedora se remonta al año 2000 y Carreño reconoce que esta Ley de Emprendedores no va más allá de una declaración de intenciones. Considera que favorece la creación de nuevas empresas entre los jóvenes, pero sólo durante los seis primeros meses de existencia: "Creo que es un parche para reducir el desempleo juvenil. En mi opinión no es tan importante que aumente el número de pymes que se pongan en marcha como valorar cada uno de los proyectos y su viabilidad a largo plazo. Es necesario un buen funcionamiento de los organismos públicos que, se supone, fomentan la creación de nuevas compañías". Otro de los temas que le preocupa a Carreño y que echa de menos en la Ley es la financiación: "La reforma bancaria nos ha afectado directamente. Trabajamos a diario con entidades financieras que cada vez imponen cláusulas más abusivas y son menos flexibles en las negociaciones".

EN PORTADA



Héctor Ara, fundador de Suanfarma. / Expansión

HÉCTOR ARA SUANFARMA

## Educación e incubadoras

■ Para Héctor Ara, fundador de Suanfarma, una firma española que fabrica medicamentos y factura 56 millones de euros, las líneas ICO han sido eficientes en el pasado y utilizadas de forma generalizada para la financiación de bienes de equipo. Sin embargo, las líneas de financiación de tesorería para empresas en problemas fueron de difícil acceso y formalización, tal vez por la exigencia de avales. Sería conveniente que se habilitaran líneas de financiación de circulante y se simplificara su acceso a las pymes. Por otro lado, las bonificaciones en la cotización pueden ayudar a fomentar empleo, ya que éstas son en España hasta 11 puntos superiores a las de algunos países europeos. No obstante, el empresario de pyme sigue teniendo terror a la contratación porque la aplicación de la reforma laboral no garantiza unas condiciones más flexibles y menos costosas que antes de su promulgación. El ensayo sobre el IVA y la morosidad, si llega a garantizar que las pymes lo paguen sólo cuando lo hayan cobrado de sus clientes, supondrá sin duda un alivio para la tesorería.

Sobre el fomento de la exportación, cualquier medida que ayude a encontrar mercados exteriores representará un estímulo notable ante la atonía de consumo en el español. Por otro lado, si bien son excesivos y complejos los trámites para establecer un nuevo negocio, no lo considera un freno real para quien quiere iniciar su aventura empresarial. No obstante, Ara cree que cualquier simplificación permitirá que pueda centrarse cuanto antes en sacar su proyecto adelante, por lo que es bienvenido el posible permiso provisional para abrir un negocio sin tener que esperar al cumplimiento de los trámites burocráticos. Para tener más financiación es fundamental la involucración de "business angel", fondos de capital semilla, fomento de microcréditos y cualquier medida que genere apoyo financiero para los emprendedores. La capitalización del paro se aplicó con relativo éxito en el pasado y supuso un estímulo para empleados que perdieron su trabajo y decidieron emprender aportando el subsidio para iniciar su empresa. Héctor Ara cree pertinente su recuperación. En general, ve necesaria la orientación de los alumnos hacia el emprendimiento desde su formación escolar, como en Escandinavia o Reino Unido; y las incubadoras, siguiendo por ejemplo el modelo sueco, son vitales para crear un tejido emprendedor que redunde en mayor creación de empresas, y mejor gestión y supervivencia de las mismas.

JUAN GONZÁLEZ DE LA CÁMARA GRAMMATA

## Sobre todo, financiación

■ Juan González es el fundador de Grammata, que fabrica 'e-readers' y tabletas para el turismo, educación y automoción. Cree que la mayoría de los emprendedores arriesga su patrimonio y trabajo, por lo que la ley debería ser para ellos una alfombra roja, porque si una empresa va bien gana el empresario, los trabajadores y la sociedad (Hacienda y Seguridad Social); si va mal, todos pierden. La burocracia debería simplificarse en la creación de la empresa y en los permisos administrativos para iniciar la actividad, porque sigue siendo complicado. También opina que hay actividades en las que no se sostiene la carga impositiva, por eso cree que hay tanta economía sumergida. ¿Por qué no dejar la carga impositiva en su mínima expresión?, se pregunta. El tema del IVA lo ve sangrante: "Es posible y deseable una liquidación por cobro y no por facturación, pero no sólo para empresas con menos de cinco trabajadores". Sin duda, cree que la principal dificultad hoy es la financiación. "Se necesita ladrillo (y mucho) para avalar un crédito y así es difícil iniciar un proyecto". Por último, asegura que "estamos lejos de las prácticas de los países más exportadores. Estamos en México, Argentina y Colombia, y sufro auténticos problemas de financiación y con la aduana".



Juan González de la Cámara, fundador de Axesor y Grammata.

DANIEL BRANDI ETECE.ES

## Incentivar fiscalmente a los 'business angel'



Daniel Brandi, cofundador de Etece.es

■ Daniel Brandi conoce bien las dificultades de emprender. Aunque ahora ha logrado el éxito con la plataforma de profesionales Etece.es, fundada junto a Ramón Blanco en marzo de 2012, tuvo que vivir el cierre de Taguin.com, una red social que fundó en 2009. Por eso cree que está bien que se lancen iniciativas que fomenten la creación de empresas, pero también considera que el paso dado se ha quedado corto. Brandi sabe que uno de los principales problemas de los emprendedores es la falta de financiación. Con el grifo del crédito cerrado por parte de la banca, los "business angels" se antojan como una opción necesaria y cree que habría que cuidarlos. "Muchas empresas tienen que recurrir a ellos y fiscalmente debería existir algún tipo de incentivo que les permitiera desgravarse el dinero invertido". Sería una manera de fomentar esa inversión. Además, cree necesario que existan ayudas para la contratación, pero distintas a las que se han planteado pues las subvenciones en esta materia obligan a los emprendedores a comprometerse durante tres años a mantener al empleado en su puesto y, según las estadísticas, la mayoría de las nuevas empresas no supera los dos años de vida.

DANIEL PÉREZ COLOMAR STOP&WALK.COM

## Generar dinamismo que crea empleo

■ Daniel Pérez Colomar, fundador y CEO de Stop&Walk -un club de venta privada online especializado en productos de diseño para encontrar moda, decoración, útiles para el hogar, accesorios, gadgets y regalos- cree que el avance conocido sobre la Ley de Emprendedores es positivo, aunque prefiere ser prudente hasta que ésta sea definitiva y esté aprobada. Pérez Colomar recuerda que "llevamos mucho tiempo esperando los cambios que tienen que ver con el IVA. Esto resulta fundamental para la tesorería y la supervivencia de muchas 'start up', y ayudará enormemente a que al menos el IVA no penalice la capacidad de supervivencia del proyecto generado por un emprendedor". También se refiere a las modificaciones que tienen que ver con la cuota de los autónomos: "Esto tiene sentido, porque si las empresas no ofrecen trabajo, no queda otra que facilitar a las personas que creen su autoempleo con las mínimas barreras burocráticas e impositivas posibles. El país debe fomentar al máximo la creación de una capa de profesionales autónomos que transformen el tejido productivo, que generen dinamismo en la economía y en los negocios, y que esto nos ayude a crear riqueza y puestos de trabajo".



Daniel Pérez Colomar, fundador de Stop & Walk.

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID**  
VIII. Curso de Postgrado

**PERITACIÓN DE VEHÍCULOS SINIESTRADOS**

*"En la formación especializada está tu solución profesional"*

Periodo: Marzo a Junio de 2013 • Duración: 30 créditos ECTS  
Con el patrocinio y la colaboración del Consorcio de Compensación de Seguros, Mutua MMT Seguros, PELAYO Mutua de Seguros, GT Motive e Inpenor.

**MMT** **PELAYO** **GT MOTIVE**

INFORMACIÓN: 91 336 76 94  
e-mail: [cursooperitar.egi.industrial@upm.es](mailto:cursooperitar.egi.industrial@upm.es)  
<http://gestion.euiti.upm.es/index/departamentos/expresion/peritar/index.html>



José Miguel Villarig (Appa), Rocio Sicre (AEE), Jorge Barredo (Unef) y Manuel García Pardo (Probiomasa).

## Las patronales verdes recurrirán este nuevo recorte ante los tribunales

Las renovables insisten en la retroactividad y en la vulneración de las directivas

L. López / R. Esteller MADRID

Las medidas aprobadas ayer para taponar el déficit de tarifa levantaron ampollas en el sector de renovables. Todas las asociaciones coincidieron en afirmar que este Real Decreto supondrá una merma más a su rentabilidad y se suma a los recortes anteriores. Por ello, no titubearon a la hora de anunciar medidas legales ya que se trata de una regulación "retroactiva" y que "vulnera de lleno la seguridad jurídica".

Las diferentes asociaciones coincidieron en que el hecho de que los incentivos pasen a actualizarse en base a la inflación subyacente (que no incluye ni los productos energéticos ni los alimentos no elaborados) a impuestos constantes en vez del IPC supondrá de facto una reducción de la retribución, en vez del aumento del que habla el Gobierno.

La Asociación de Productores de

La medida tendrá un impacto de 300 millones anuales para la energía eólica

Energías Renovables (Appa) calificó de "ataque desmedido" los últimos cambios regulatorios y consideró que esta nueva norma supone un paso más en la política de acoso y derribo a las energías renovables con moratorias, recortes retroactivos y nuevos impuestos.

En opinión de esta patronal, el Gobierno ha actuado en contra de las directivas europeas y del interés general del país. Además, lamentó que la medida se tome sin "ningún tipo de diálogo ni comunicación previa al sector, costumbre habitual del Ministerio".

Por su parte, desde la Asociación Empresarial Eólica se mostraron muy beligerantes con este asunto ya que los cambios penalizan especialmente a esta tecnología.

La asociación presidida por Rocio Sicre señaló que el paso de todos los parques eólicos en funcionamiento a la opción de tarifa regulada eliminando el resto de posibilidades que contempla la normativa, así como la reducción de los parámetros con los que se actualizan las primas, tendrán un impacto de unos 300 millones de euros para las empresas eólicas en este ejercicio.

La patronal eólica recordó que el sector ya se ha visto seriamente afectado por medidas como la rebaja temporal del 35 por ciento de las primas a los parques en unaracha o el nuevo impuesto del 7 por ciento a la generación.

En la misma línea, Unef indicó que esta tecnología "ya soporta" un

recorte retributivo aprobado por el anterior Gobierno del 30 por ciento durante los años 2011, 2012 y 2013, al que se suma el impuesto del 7 por ciento a la generación que se aprobó en diciembre y que la fotovoltaica asume directamente.

Por su parte, el director general de Protermosolar, Luis Crespo, calificó la medida de expropiación y criticó la discriminación de la norma frente al régimen ordinario.

El presidente de Appa-Biomasa y miembro fundador de Unión por la Biomasa, Manuel García-Pardo, indicó al *elEconomista* que esta medida multiplica el injusto trato que la biomasa viene recibiendo del Gobierno, ya que la exposición de esta tecnología a la inflación anual es total, al necesitar un combustible para la producción energética. También pidió una normativa exclusiva para esta tecnología que internalice definitivamente los beneficios que produce.

## Fuerte caída en bolsa del sector por la reforma

Acciona, FCC y Abengoa lideraron los desplomes eléctricos

Alba Brualla MADRID

La medida anunciada por el ministro de Industria, José Manuel Soria, para reducir en 800 millones los gastos del sistema eléctrico, ha contribuido a que la bolsa española

la cerrara como la peor semana desde finales de septiembre.

El anuncio de un fuerte recorte en la retribución de las energías renovables se unió al levantamiento del veto de las posiciones cortas por parte de la CNMV. Todos estos factores lograron dejar ayer en números rojos los valores bursátiles de las eléctricas españolas.

Así, Acciona lideró la lista de desplomes en el parque, con una caída del 12,97 por ciento.

Otra de las principales damnificadas fue FCC, que cerró la jornada de ayer con una caída del 9,14 por ciento. Con un descenso más moderado le siguió Abengoa, cuyas acciones se restaron un 4,24 por ciento.

Iberdrola también terminó la semana en números rojos, ya que los títulos de la compañía registraron ayer un descenso del 3,07 por ciento. Por su parte, Red Eléctrica de España se hundió un 2,98, mientras

que las acciones de Endesa restaron un 1,65 por ciento.

La única compañía energética que no se entregó a las pérdidas fue Enagás, que logró posicionarse entre los pocos valores que quedaron en verde con un crecimiento en sus valores del 1,23 por ciento.

La banca española fue otro de los sectores más castigados por el mercado. La peor parte fue para Bankia, que cerró con un descenso del 8 por ciento.