



CONFEDERACIÓN  
DE EMPRESARIOS  
DE MÁLAGA

**DOSSIER DE PRENSA DIARIO**

**FECHA:**

11/3/2013

# Cajamar abre una línea de crédito de 600 millones de euros para pymes y autónomos

Los préstamos se concederán en el primer semestre de este año y pueden pedirse ya en las 150 sucursales de la entidad en la provincia

✻ NURIA TRIGUERO

**MÁLAGA.** Con apenas dos días de diferencia, dos de las entidades financieras más arraigadas en Málaga han anunciado la apertura inmediata de líneas de financiación millonarias para pequeñas y medianas empresas. Primero lo hizo Unicaja, con un paquete de préstamos en condiciones ventajosas por valor de 400 millones de euros que procede de un convenio con el Banco Europeo de Inversiones. Y ayer, Cajamar hizo pública

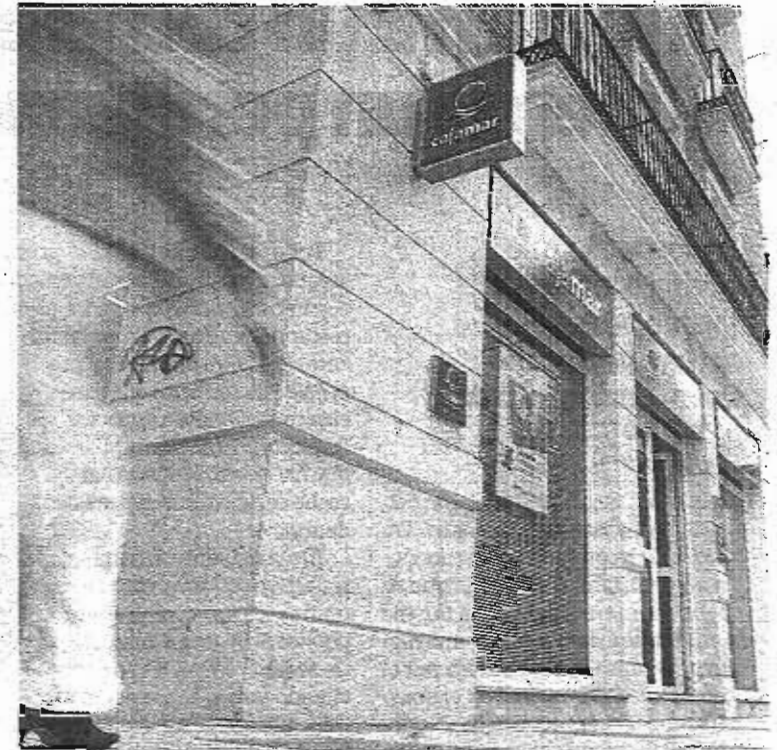
la llegada a sus sucursales de una línea de crédito por importe de 600 millones de euros destinada a «dotar de liquidez y facilitar la financiación de las inversiones de pymes, profesionales y autónomos», según la propia entidad.

No se trata de una casualidad. Otras entidades como Banco Popular, Banco Sabadell o Santander han abierto últimamente líneas de crédito para emprendedores, y fuentes del sector lo vinculan a presiones del Gobierno central so-

**Esta iniciativa crediticia se centra en apoyar pequeños comercios y hosteleros**

bre el sector financiero para dar algo de oxígeno al asfixiado tejido empresarial. En el caso de Cajamar, los 600 millones de euros se van a gastar en el primer semestre de este año, tras lo cual previsiblemente se lanzará otra línea de crédito de similar cuantía. Su canal de comercialización son sus más de mil sucursales, de las cuales 150 están en Málaga.

La iniciativa, llamada Energía-Cajamar, está destinada a «dinamizar e impulsar la actividad comercial y la generación de empleo en la pequeña y mediana empresa», según fuentes de la entidad. Se centrará sobre todo en ayudar a pequeños comercios y hosteleros, aunque de acuerdo con su carácter de caja rural prestará también atención preferente al sector agroalimentario.



Cajamar también abre una línea crediticia para pymes. ✻ SUR

Según Cajamar, los clientes podrán beneficiarse de un tipo de interés «muy competitivo» y de un plazo máximo de devolución de seis años, a través de diferentes fórmulas de financiación para cir-

culante, inversión en nuevos activos, adquisición de vehículos, así como de las nuevas líneas ICO 2013 que dan cobertura a distintas necesidades de financiación de las empresas y autónomos.

## MÁLAGA

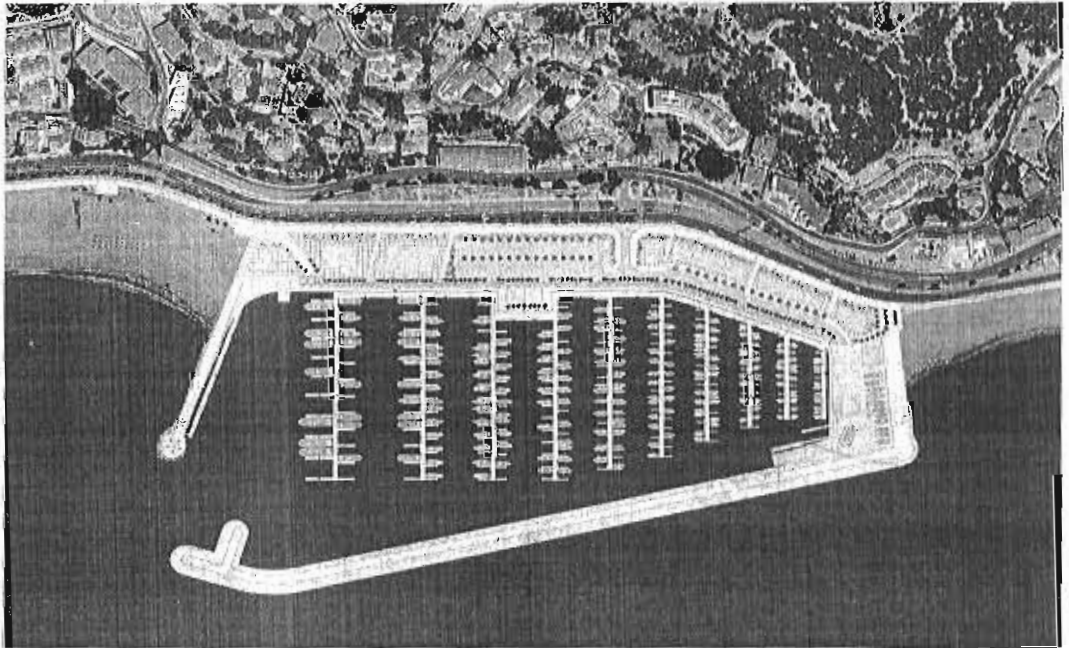
# De la Torre impulsa un puerto deportivo en El Morlaco pese al parón del sector

● El alcalde pedirá a la Junta que autorice 485 atraques en la zona este, con una inversión de 28 millones ● El bloqueo de San Andrés y La Bajadilla no disuade al regidor de seguir adelante

Sebastián Sánchez MÁLAGA

Cuando la borrasca de la crisis tiene varados la práctica totalidad de puertos deportivos proyectados en la provincia de Málaga y los índices de ocupación han descendido de forma considerable, el alcalde de la capital de la Costa del Sol, Francisco de la Torre, da un paso adelante y desafía la coyuntura presente impulsando la construcción de una marina en la zona de El Morlaco, en el litoral este de la ciudad. El proyecto, vieja aspiración del regidor del PP, es recuperado tras más de cinco años de inipás, con la previsión de ejecutar 485 puntos de atraque y desarrollar una inversión estimada en 28 millones de euros.

El dirigente municipal, no obstante, se agarra a dos elementos: el tiempo que requiere la tramitación administrativa de la iniciativa, estimada en unos 18 meses, a los que añadir otro año y medio o dos años de la fase de construcción; y la existencia de un estudio elaborado por la Agencia Pública



Infografía del proyecto de la marina deportiva de El Morlaco.

La APPA aceptará la propuesta si la evaluación ambiental es favorable

de Puertos de Andalucía (APPA) que fija una demanda de 2.300 amarres en el entorno de la capital. Unos datos que, según fuentes del organismo regional, fueron calculados en una etapa previa "a la crisis más profunda". "Están desactualizados", indicaron.

Sea como fuere, la sombra de duda que se cierne sobre los proyectos actuales no disuaden a De la Torre. Ni el retraso en el puerto de San Andrés, donde la concesionaria (Gea 21 y Marina del Mediterráneo) no ha iniciado aún la obra por problemas de financiación a pesar de recibir la adjudicación en 2009, ni el estancamiento de la ampliación de La Bajadilla, en Marbella, donde los problemas económicos lastran la capacidad del jeque Abdullah Al-Thani para ejecutar los trabajos frenan los planes municipales.

"Lo que hace el Ayuntamiento es poner la iniciativa desencadenante; no tenemos interés en extraordinario en ser protagonistas del tema", expuso De la Torre, que precisó que no necesariamente será el Consistorio el que asuma la ejecución de esta infraestructura. La ho-

ja de ruta diseñada por el equipo de gobierno del PP posibilita, una vez llegue la propuesta a manos de la APPA, que cualquier ente privado se postule para hacerse con la concesión necesaria para acometer la actuación.

Se antoja que el proceso viene será dilatado en el tiempo. En el mismo deberán pronunciarse sobre el proyecto en sí, así como sobre el estudio de impacto ambiental incorporado, la Junta de Andalucía y el Ministerio de Agricultura y Medio Ambiente, entre otros, al necesitarse la desafección de parte del dominio marítimo terrestre.

La seuda posterior a tomar por el Consistorio no está aún clara. Si finalmente no hubiese más entidades dispuestas a promover la marina, sería directamente el Ayuntamiento el que apostaría por seguir el camino, según De la Torre, que si aclaró que ello no debe suponer gasto alguno para las arcas municipales. ¿Cómo? El alcalde aludió a la posibilidad de, "con imaginación", buscar fórmulas que permitan que el Ayuntamiento y Promálaga "uo se tengan que endeudar".

Una de ellas pasaría por encontrar un aliado privado que asuma el coste de la construcción de los

atraques, recuperando la aportación mediante la venta de parte de los amarres y la explotación del resto de instalaciones. La otra, con la Administración local como gestor, haría que el Consistorio tuviese que enajenar los atraques para financiar los trabajos.

Todo ello, avalado por el estudio de viabilidad económica incluido en la propuesta. El mismo concluye que la inversión inicial, de 28 millones de euros (incluido el IVA), sería recuperada "con creces" con la cesión a 40 años del 75% de los atraques proyectados (360). Esta acción supondría unos ingresos valorados en 34,3 millones de euros (1.300 euros el metro cuadrado de superficie de atraques), a los que sumar otros 7,6 millones correspondientes a la cesión de superficies de equipamiento y comercial-restauración (8.351 metros cuadrados de techo). Unos números que, según los responsables del estudio, parten de "hipótesis muy conservadoras dada la situación económica actual".

Asimismo, los responsables del documento sostienen que los resultados de la explotación quedan garantizados con el alquiler del 25% de los amarres restantes y por la prestación de servicios (cuotas

## IU mantiene su oposición radical a la propuesta

Mientras la Consejería de Fomento, de lo que depende la Agencia Pública de Puertos de Andalucía (APPA), se limita a indicar que dará luz verde al proyecto siempre que respete los criterios medioambientales, la posición de Izquierda Unida, formación que gestiona este departamento, es más restrictivo. Los responsables de la organización remitieron ayer un documento en el que se recuerda la posición negativa a esta marina. "Nos oponemos radicalmente a este proyecto porque es medioambientalmente insostenible, porque destruirá la biodiversidad de la zona con los aceites, residuos pesados, contaminación acústica ambiental y submarina...", dice el escrito, en el que se habla de proyecto "innecesario", "carente de infraestructuras necesarias" y "no deseado". "Málaga no necesita de un nuevo puerto deportivo en la zona de el Morlaco ni en ninguna otra parte", añade.

de mantenimiento de atraques, varadero, aparcamiento, alquiler de locales en edificios del propio puerto), que se traducirían en unos 1,4 millones de euros anuales. Frente a ello, unos gastos de personal y explotación estimados en 787.000 euros.

El proyecto también incluye un aparcamiento en superficie para 230 plazas, así como una remodelación general del pasco inarítimo Pablo Ruiz Picasso en este espacio, con un aumento de las zonas verdes actuales y una adecuación de los viales de tráfico. La solución dibujada, admitió De la Torre, parte de la premisa de que la línea 3 del Metro de Málaga (La Malagueta-El Palo) se ejecute bajo tierra y no a ras de calle, como postula la Consejería de Fomento.

El alcalde confía en que la posición de la Administración regional sea favorable a la iniciativa, a pesar del cambio de responsables políticos, antes del PSOE ahora de IU, en la APPA. En este sentido, recordó que el diseño actual es fruto de las conversaciones que en los últimos años han mantenido técnicos municipales y autonómicos. Desde la APPA, apuntaron que la aceptación de la propuesta estará condicionada a que la evaluación ambiental sea favorable.

SUR 09 MAR. 2013

## La oferta residencial pierde comba en el mercado alemán

Este país ha dejado de ser el segundo en importancia para este sector, para quedar relegado a una cuarta posición

■ PILAR MARTÍNEZ

**BERLÍN.** La oferta residencial del litoral malagueño pierde comba en el mercado alemán, que deja de ser el segundo más importante para quedar relegado a una cuarta posición, según los datos aportados por el presidente de la Asociación de Promotores y Constructores de Málaga, José Prado, que no ha faltado a la cita de la Bolsa Internacional de Turismo de Berlín (ITB). Prado explicó que en la actualidad son los británicos, los rusos y los noruegos los principales clientes del segmento residencial, cuando antes eran los ingleses, alemanes y franceses los que copaban las primeras posiciones en el ranking de compradores de viviendas de no residentes en la Costa del Sol.

El presidente de los promotores señaló que mientras en el conjunto de España el volumen de casas compradas por no residentes en el país se acerca a los datos del primer año de la crisis, en la Costa del Sol se mantienen aún las distancias, estando las transacciones a un 40% de cuando comenzó la recesión de la economía.

«Según datos del Consejo General de Notarios en 2012 se han vendido en España 38.312 viviendas a no residentes, lo que supone un 28% más. En el primer año de la crisis esta cifra superó los 41.000 inmuebles», explicó Pra-

do. Asimismo, precisó que en el caso de la Costa del Sol, de las 9.116 viviendas que se han vendido a lo largo del pasado año, un total de 3.625 han sido adquiridas por extranjeros. El dato constata que se mantiene una tendencia al alza del 13,8% en el litoral malagueño. Eso sí son los ingleses, los rusos y los noruegos los que tiran con fuerza de este negocio.

Prado explicó que tras este repunte están factores determinantes como la rebaja de los precios, que han caído en torno a una media del 35%, y las campañas para reforzar las garantías jurídicas y la fiabilidad sobre el producto.

En este sentido, señaló que fueron precisamente estas inseguridades lo que llevaron a los alemanes a dejar de mirar tanto para la Costa del Sol y desviar sus inversiones inmobiliarias hacia el Algarve portugués y Croacia, país éste último donde los germanos están haciendo un importante desembolso en la compra de su segunda residencia.

### NEGOCIO

► **En la Costa.** De las 9.116 viviendas nuevas vendidas en 2012, 3.625 han sido compradas por extranjeros, un 13,8% más.

► **En España.** De las 158.074 inmuebles nuevos vendidos en 2012, 38.312 han sido a no residentes, un 28% más.

► **Inversión.** La cuantía media desembolsada por los no residentes en la compra de inmuebles en España es de 230.000 euros.



José Prado, en la zona expositiva de Andalucía en la ITB. ■ S. SALAS



## MÁLAGA



# El banco malo lanza mil casas con rebajas de hasta el 50%

► La oferta incluye desde pisos sueltos embargados a promociones enteras repartidas por toda la Costa ► Ceiss, el banco que Unicaja aspira a integrar, tiene 504 viviendas en Málaga cedidas al Sareb

**José Vicente Rodríguez**  
MÁLAGA  
@josevirodriguez

La Sociedad de Gestión de Activos Inmobiliarios procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb), más conocido por todos como el «banco malo», tiene ya entre 900 y 1.200 viviendas en Málaga a la venta o a punto de iniciar su comercialización en el canal de clientes particulares, con rebajas máximas del 50%. Los inmuebles han sido cedidos al Sareb por los bancos con mayor lastre inmobiliario, aunque la comercialización sigue corriendo a cargo de estas mismas entidades a través de sus páginas web inmobiliarias.

El cliente que entra en ellas a buscar casa puede, de inicio, no encontrar ninguna distinción entre las viviendas que son del Sareb y las que no lo son, ya que mientras unas entidades lo especifican claramente, en otras hay que hacer filtrados de búsqueda o directamente no lo aclaran.

«Esa decisión es política de cada entidad. No hay obligación de decir en esos anuncios cuáles son del Sareb», explican fuentes del organismo presidido por Belén Romana.

Las viviendas puestas a la venta por el Sareb corresponden al grupo 1 de banca nacionalizada -Bankia, Catalunya Banc, Novacaixagalicia y Banco de Valencia-, aunque hay algunas del grupo 2 de entidades -a las que se les ha concedido también ayudas públicas vía Europa-, como es el caso de Ceiss y BMN, están ultimando el trasvase para la comercialización.

Llama la atención que el banco Ceiss, pendiente de su integración con Unicaja y que ha cedido casi 7.000 pisos al Sareb en toda España, tenga 504 de esas viviendas en Málaga, según confirmaron fuentes de la entidad, lo que la coloca de momento como líder en este apartado. Bankia, que ha pasado a nivel nacional un total de 13.000 al banco malo, tiene sólo unos 350 inmuebles a la venta en

Málaga, aunque en su caso no especifica cuántos son del Sareb. Catalunya Caixa presenta otros 204 y Novacaixagalicia 139, por citar los casos más significativos.

En todo caso, las cifras son orientativas y hay que tomarlas con prudencia, ya que las fuentes del Sareb apuntaron que hay más viviendas disponibles y no incluidas en las webs de las entidades. La razón es que hay una parte de los activos tóxicos que el banco malo quiere comercializar a través de canales mayoristas, en forma de paquetes de viviendas destinados a inversores interesados.

## Oferta escondida

Hay que aclarar también que las entidades no han trasladado al Sareb toda su oferta inmobiliaria, sino sólo aquellos inmuebles considerados activos tóxicos, o sea, aquellas viviendas embargadas por los bancos donde la hipoteca concedida en su momento está muy por encima del precio real de inmueble (una herencia de las locuras que se cometieron en la

época del boom inmobiliario). En la provincia de Málaga existe una gran cantidad de viviendas sueltas a la venta por toda la provincia, fruto del embargo a particulares. En algunos casos se trata de pisos antiguos y con una ubicación poco atractiva, por lo que su salida comercial resulta cuando menos dudosa.

Pero también hay productos bastante golosos, en concreto, muchas promociones completas repartidas por Tolox, Rincón de la Victoria, Manilva, Marbella y Vélez-Málaga. El desplome de las ventas a raíz del estallido de la burbuja inmobiliaria obligó a las promotoras a entregarlas al banco al no poder pagar los créditos concedidos en su día para costear la edificación. Es el caso de las conocidas como «urbanizaciones fantasma», construidas por toda la Costa del Sol por encima de las autotías y que llevan meses siendo comercializadas por los bancos a precio de ganga.

En cuanto a los precios, las rebajas medias del Sareb se mueven

Las viviendas ofertadas no son las únicas que el Sareb tiene en Málaga. Otras se venderán en el canal mayorista

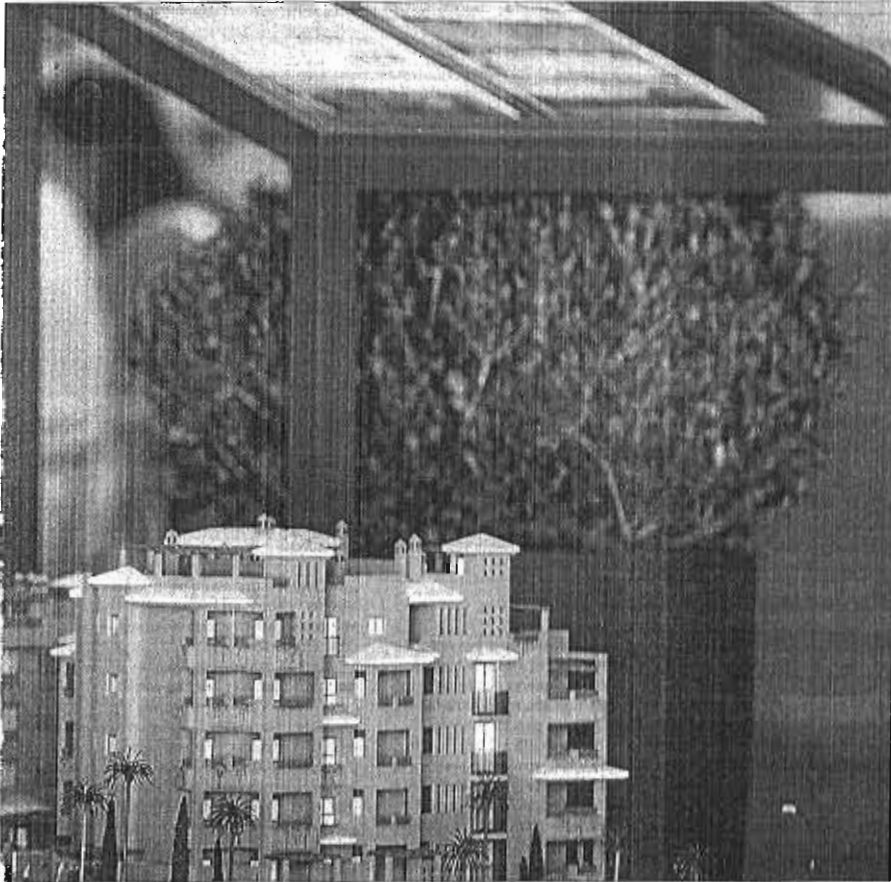
El Sareb se quedó con activos a partir de 100.000 euros pero con descuentos que permiten incluso precios más bajos

Hay promociones enteras en manos del «banco malo» en Rincón de la Victoria, Manilva, Marbella o Vélez

en el entorno del 25-30% aunque hay casos particulares donde el precio cae a la mitad respecto al valor original. Sin embargo, descuentos tan gigantescos son los que indican que el inmueble en cuestión puede ser antiguo, estar en mal estado o contar con una ubicación nada atractiva. Las viviendas tipo oscilan en la media de los 150.000 euros pero las hay desde 76.000 euros. Aunque por ley el Sareb se ha quedado sólo con activos inmobiliarios bancarios a partir de 100.000 euros de valor contable, los descuentos a la hora de adjudicárselos, que se mueven entre el 54% y el 63%, permiten ofrecer ahora a veces precios inferiores, puntualizan las fuentes del banco malo.

La pregunta ahora es si las rebajas de los pisos del Sareb pueden tener un efecto arrastre sobre el mercado inmobiliario, algo que al-

PASA A LA PÁGINA SIGUIENTE ►



**ACTIVOS/TRASPASADOS  
AL SAREB EN ESPAÑA**

ENTIDADES PERTENECIENTES A LOS GRUPOS 1 Y 2 QUE HAN RECIBIDO AYUDAS

**MILLONES DE EUROS**

Bankia	22.318
Catalunya Banc	6.708
BMN	5.819
Novacastalgalia	5.707
Ceiss	3.137
Liberbank	2.917
Caja3	2.212
Banco de Valencia	1.932

Fuentes: Datos del Sareb y de las propias entidades.

**LAS CLAVES**

**¿QUÉ ES EL SAREB?**  
Se queda con los pisos que la banca no quiere con el objetivo de que las entidades vuelvan a dar créditos

► La Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb), más conocida como banco malo, es una entidad que crea el Gobierno para hacerse cargo de los pisos que los bancos se han quedado tras cinco años de desahucios hipotecarios. Su creación lleva a las entidades del lastre que suponen en su balance pisos que en muchos casos hoy no valen ni la tercera parte del precio previo a la crisis. La idea es que, sin ellos, los bancos puedan centrarse en dar créditos, reactivando la economía.

**¿CÓMO FUNCIONA?**

Con dinero público y privado compra los pisos con un 60% de descuento y los pone a la venta

► El banco malo se nutre de fondos públicos (la mitad de su capital) y de inversores privados. Ha gastado ya 37.000 millones en viviendas de los bancos nacionalizados (Bankia, Banco de Valencia, Catalunya Banc y Novagalicia Banco), a los que se suman en marzo los de BMN, Ceiss, Liberbank y Caja3. Se adjudica los inmuebles con un descuento del 54,4% sobre su valor en libros, que en algunos casos llega al 60%. Luego los pone a la venta. Para ello se da 15 años, margen que se cree suficiente para no perder dinero del contribuyente.

**LAS CIFRAS**

**50.781** MILLONES

**Activos totales del Sareb**

► El Sareb, con 50.781 millones de euros en activos tóxicos inmobiliarios, ha completado también su estructura de recursos propios con la dotación de unos 4.800 millones, conformados en un 25% por capital y en un 75% por deuda subordinada. Estos recursos vienen de 28 Inversores (27 entidades privadas nacionales y extranjeras y la aportación del FROB).

**REACCIONES**



**JOSÉ PRADO**  
PRESIDENTE DE LA ACP DE MÁLAGA  
«No sabemos cómo comercializará el Sareb pero los precios ya han caído entre un 30% y un 40%. No hay margen para que el mercado baje más. Confío más en que se reactive la venta a extranjeros que en lo que haga el banco malo»



**ALFREDO MARTÍNEZ**  
DELEGADO DE AUSBANC EN MÁLAGA  
«El Sareb ofrece muchas rebajas pero su obligación a largo plazo es la de ser rentable. Necesita vender por encima al menos del precio al que se ha adjudicado las viviendas»

**VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR**

gunos ponen en duda. Primero, porque los pisos ya han bajado un 34,5% de media desde los máximos del año 2008 y han vuelto a niveles del año 2003. Y segundo porque el número de pisos a la venta en el Sareb es relativamente pequeño en comparación con el stock de 19.000 viviendas que hay en Málaga, según los datos del Ministerio de Fomento.

El presidente de la Asociación de Constructores y Promotores de Málaga (ACP), José Prado, confiesa que hay aún demasiadas incógnitas en torno al banco malo y cree que la salida del stock inmobiliario vendrá más a través de la reactivación del mercado residencial.

«Ya hay muchos alemanes que se están planteando volver a comprar vivienda en la Costa del Sol y esos no suelen regatear el precio porque saben que ha bajado bastante», apunta. La queja de los constructores es la misma desde hace meses: los bancos dan las hipotecas a los clientes que compran sus pisos pero las niegan al que la solicita para comprar la vivienda a un promotor privado. El sector habla de «competencia desleal».

**Condiciones al cliente**

Otra opinión es la del secretario del colectivo de consumidores Ausbanc en Málaga, Alfredo Martínez, que sí espera que la acción del Sareb contribuya a bajar aún más el precio de la vivienda. No

obstante, Martínez recuerda que el objetivo del banco malo es obtener beneficios de la venta de esos pisos tras habérselos adjudicado con grandes descuentos. Por eso tampoco puede «regalar» las viviendas.

«Por ejemplo, si se ha quedado un piso de 300.000 por 150.000 euros tiene margen para venderlo por 175.000 y empezar a obtener ganancias. Es un banco que va a emitir bonos y obligaciones y eso le obliga a ser rentable. Tiene 15 años para vender. No tiene prisa, pero cuanto antes venda mejor», afirma.

En todo caso, tanto Ausbanc como el propio banco malo advierten de que una cosa es el precio ofertado al cliente y otra las condiciones que negocie en la hipoteca. Ahí el comprador se las tiene que ver con la entidad cedente de la vivienda, como toda la vida. Lo que tiene que saber el cliente es que, de entrada, ni el diferencial ni el tipo de interés tienen que ser abusivos ya que una vivienda del Sareb tiene el precio ajustado a la realidad del mercado.

Quedan por limar, desde luego, algunas asperezas entre el banco malo y las entidades financieras que le han cedido sus activos tóxicos. Los bancos quieren sacar tajada por ayudar a vender esos activos en el mercado, con una comisión que pretenden elevar hasta el 6% de la operación. La sociedad de gestión del Sareb, por su parte, no quiere que estas comisiones pasen del 3% o del 3,5%.

GREGORIO TORRES



Clientes en el SIMed de Málaga.

**HA ENCARGADO UN INFORME**

**El Sareb, pendiente de saber cuánto valen en realidad sus activos**

► El banco malo quiere saber cuánto valen sus activos inmobiliarios. Para ello, el Sareb ha adjudicado el proceso —una auditoría *due diligence*— a un consorcio de 13 compañías entre las que se encuentran seis despachos de abogados coordinados por Clifford Chance y cinco consultoras inmobiliarias lideradas por CBRE, así como KPMG e IBM. El Sareb ha iniciado este proceso a fin de contar con la información suficiente para determinar el valor real de los activos aportados.

Según la recién creada Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI), el proceso, en el que han participado numerosas firmas con presencia en España, se desarrollará a lo largo del primer semestre de 2013. El pliego del contrato comprende dos fases. En una primera se analizará de forma exhaustiva y en un plazo de 22 semanas toda la documentación correspondiente a 1.500 activos y una segunda fase menos detallada para el resto de activos y que deberá estar lista en julio. Según Knight Frank España, uno de los socios fundadores de ACI, en estos momentos, hay indicios suficientes para pensar que hay un cambio de tendencia en el mercado inmobiliario y que el precio de los activos ya ha tocado fondo. L. O. MÁLAGA

# El Gobierno ya hace caja con la subida del IVA

La recaudación en Málaga sube un 18,4% y se sitúa en niveles previos a la crisis pese a la caída del consumo

La provincia aportó a Hacienda 1.828 millones de euros en impuestos hasta el pasado noviembre, un 10,9% más que en 2011

:: FRANCISCO JIMÉNEZ

**MÁLAGA.** Cuando el Gobierno subió el IVA en septiembre del pasado año era plenamente consciente de que corría el riesgo de poner la puntilla al consumo, ya de por sí mermado por la escalada del paro y los recortes salariales. Pero aun así, siguió adelante con el convencimiento de que la detención en la compra de bienes y servicios se venía generosamente compensada en las arcas del Estado con una aportación extra de 9.500 millones de euros en 2013. Para confirmar estas previsiones habrá que esperar a finales de

año pero, de momento, el tiempo le está dando la razón, especialmente en zonas turísticas como la Costa del Sol en las que la caída del consumo ciudadano se disimula con el gasto de los viajeros en alojamiento, ocio y demás servicios. Según el último balance publicado por la Agencia Tributaria, al cierre del pasado noviembre había ingresado solo por este impuesto en la provincia 608,9 millones, un 18,4% más que en los primeros once meses de 2011 (514,3) y muy por encima de los 499,4 con los que terminó ese año una vez liquidadas las devoluciones. De he-

cho, es la mejor caja registrada en Málaga en los cinco años de crisis. Unas cifras que contrastan con la caída del 2,1% producida a nivel autonómico (2.574,5 millones) y el 1,9% contabilizado en el conjunto de todas las delegaciones de Hacienda (47.228,3 millones) del país. La explicación a este comportamiento tan dispar se explica en el carácter eminentemente turístico de la economía malagueña. Así lo entiende el secretario general del sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda (Cgcscha), José María Mollinedo, quien pone el acento en que «al ser un destino turístico, el impacto del IVA es más notable porque afecta a buena parte de la producción de la provincia, por lo que a ello ha contribuido el hecho de que se mantengan las pernoctaciones, que hayan permanecido abiertos más hoteles durante todo el año o que, aunque ligeramente, también hayan aumentado la llegada de cruceristas».

De hecho, el peso de la principal industria malagueña se ve claramente reflejado en las estadísticas oficiales. En 2012, la tendencia hasta mayo era a la baja, con un 10,1% menos de recaudación que en el mismo periodo del ejercicio anterior, mientras que a partir de junio los ingresos empiezan a repuntar a medida que van llegando los primeros viajeros. Una escalada que no ha dejado de aumentar desde entonces, especialmente desde que el 1 de septiembre entraron en vigor los nuevos tipos de gravamen. Prueba de ello es que el mayor impacto mensual se registra en esos primeros 30 días de aplicación, llegando casi a duplicarse (93,4%) las aportaciones al fisco.

Pero al margen de la repercusión del IVA, la última foto fija de la recaudación tributaria reflejan un considerable aumento de los ingresos del Estado vía impuestos a lo largo de 2012. Hasta noviembre, la Ha-

Málaga aporta al Estado un 10,9% de cada cinco euros de Andalucía

Las aportaciones de Málaga al Estado vía impuestos representan el 19,1% de la recaudación en el conjunto de Andalucía, siendo la segunda provincia con mayor peso por detrás de Sevilla (39,1%) y por delante de Cádiz (12,3%). Sin embargo, la distribución cambia en los tributos que gestiona la Comunidad Autónoma (sucesiones, patrimonio, transmisiones patrimoniales, juegos...), en los que Málaga pone casi una cuarta parte (23,9%) frente a los 16,7% de la capital andaluza o el 11,1% de Cádiz.

cienda Pública se había embolsado 1.828,7 millones de euros procedentes de la provincia, un 10,9% más un año antes y un montante muy superior a los que fueron transferidos en los últimos tres ejercicios completos: 1.691,1 en 2011; 1.788,1 en 2010; y 1.666,5 en 2009.

## Impuesto de Sociedades

Especialmente significativo es el incremento del 23,3% registrado en el Impuesto sobre Sociedades (211,4 millones) ya que, a diferencia del IVA, en este caso no ha habido aumento de la presión fiscal de por medio. Para los técnicos, además de la ligera mejoría de la actividad económica, también hay que tener en cuenta «la reforma en el pago a cuenta que estableció el Gobierno de Rodríguez Zapatero y las dos reformas del Ejecutivo de Mariano Rajoy, que suponen un anticipo del impuesto en 2012 a cuenta de la liquidación que se hará en julio de 2013», según precisa Mollinedo.

En cuanto al IRPF, las rentas de los malagueños ascendieron hasta los 803,6 millones (un 4,8% más), a los que hay que sumar los 39 de la de los no residentes.

Los que sí que han menguado (un 6,1%) son los ingresos de los denominados Impuestos Especiales, entre los que se encuentran los que se repercuten en las bebidas alcohólicas, los hidrocarburos o el tabaco y que, en total, aportaron cien millones de euros a las arcas estatales.



Los turistas han asumido buena parte de la subida del IVA en la provincia. :: ALVARO CABRERA

**El impacto del IVA es mayor en destinos turísticos al compensar los viajeros la caída del consumo ciudadano**

## PRINCIPALES INGRESOS

Conceptos	2012 (Ene-Nov)	2011	2010
IRPF	803.618	795.927	726.488
Impuesto sobre Sociedades	211.425	188.180	223.942
Renta de no Residentes	39.030	37.677	44.366
IVA	608.902	499.465	582.296
Impuestos Especiales	100.031	106.536	151.006
Tráfico Exterior	9.972	10.586	10.102
<b>TOTAL TRIBUTOS DEL ESTADO</b>	<b>1.828.761</b>	<b>1.691.157</b>	<b>1.788.185</b>



## BALCÓN DE NOTABLES

JOSÉ J. PRIETO JIMÉNEZ, EMPRESARIO HOTELERO

● Este experto afirma que para crear empleo estable "hay que alargar la temporada y mejorar la clientela" ● Exige a los políticos que no salgan tanto en la prensa y que trabajen más

# “La Costa del Sol en invierno es ahora más aburrida que antes”

José Prieto es un referente en el sector turístico de la Costa del Sol. Es un firme defensor del asociacionismo y lamenta que haya "poca unión" entre el empresariado local, un aspecto que considera clave para que este destino siga siendo pujante. Habla de forma pausada, con un timbre de voz agradable, y lanza mensajes claros. Asegura que la Costa del Sol es "aburrida" en invierno y advierte de que, si no se pone remedio, se puede acabar la gallina de los huevos de oro.

—Estamos a dos semanas del inicio de la Semana Santa ¿qué perspectivas hay en la Costa del Sol desde el punto de vista turístico?

—De momento hay mucha esperanza, porque estamos saliendo de un invierno que ha sido muy duro, no tanto por la baja ocupación, que también, sino sobre todo por los precios. La Semana Santa es la inyección de oxígeno que todos necesitamos. Parece que de momento está habiendo interés, pero todavía faltan reservas. La Semana Santa siempre es buena: Nuestra dificultad es saber cómo va a incidir la crisis en España, porque el turista que viene en estas fechas es español.

—Quién le iba a decir a usted hace unos años que apenas habría cómo iban a estar las reservas para Semana Santa a solo dos semanas vista.

—La gente espera ahora hasta el último minuto. Va a ser vital, como siempre; lo que diga el telediario sobre el tiempo. Si anuncian sol y buen tiempo, vendrá mucha gente; si no, los turistas tienden a irse al turismo de interior y a zonas de nieve. En cualquier caso, siempre hay gente fiel a este destino en Semana Santa que viene. La capital tiene un tirón tremendo de Jueves a Sábado Santo. El problema ahora mismo es el de siempre, que los precios están muy bajos.

—El turista siempre piensa que si se espere a última hora, encontrará más ofertas. ¿Es así?

—Los portales de internet nos están pidiendo ofertas. La Semana Santa tiene un precio de temporada media. En estos días se están abriendo hoteles que cerraron en invierno y no sé cómo irán.

—¿Por qué son tan duros los inviernos en un destino madu-



José Prieto posa momentos antes de esta entrevista en la Plaza de la Marina de la capital.

ro como éste?

—Hay dos razones en la costa. La primera es que los precios se han hundido por la cantidad de ofertas y destinos que hay. Lo segundo que nos está afectando mucho es que los piratas están creciendo como setas en el área inmobiliaria. Hay mucha gente que tiene apartamentos que antes lo usaban para ellos mismos y que ahora los están alquilando al primero que llega y por lo primero que paga. En invierno viene a la costa mucha gente mayor a pasar estancias largas y cualquier oferta les viene bien. Hay una guerra importante que hay que canalizar.

—Habría, por tanto, dos guerras. Una entre los propios hoteleros por los precios y otra con los alquiladores ilegales de apartamentos turísticos.

—Eso se está notando mucho. Tenemos mucha gente mayor que viene

desde hace muchos años y que seguirá viniendo. Normalmente se aloja en sus sitios conocidos, pero están recibiendo muchísimas tentaciones. Hay muchos clientes que se alojan donde siempre porque valoran el servicio y otros a los que les dicen en el bar que tienen un amigo que les alquila un piso por 50 euros menos. Eso genera al final confusión y malestar. Esto es consecuencia de la crisis, porque la gente tiene necesidad de ingresos.

—Cada año tenemos el eterno debate sobre la estacionalidad ¿hay alguna forma para acabar con ello?

—Nunca vamos a acabar con ella. Las estaciones son estaciones y cada época tiene sus clientes. La estacionalidad ha existido siempre y seguirá existiendo. Lo que pasa es que hay que trabajar con los tipos de clientela de cada estación. En la Costa nos hemos abandonado mu-

cho en la temporada baja. Tenemos que buscar clientes y mejorar mucho la promoción en temporada baja, así como las relaciones con la touroperación. La prueba de ello es que la Costa del Sol ha caído mucho más que la diferencia de seis grados que tenemos con Canarias, que sigue funcionando muy bien en temporada baja con gente que no va allí a bañarse sino por el clima y que nosotros también podríamos tener. Pero en la Costa hemos perdido gran parte de la touroperación.

—¿Nos hemos dormido en los laureles?

—Durante años hemos pensado que la solución era internet, las nuevas tecnologías y nos hemos confiado mucho en captar al cliente individual. Eso hay que cuidarlo, pero tenemos que recuperar los touroperadores que hemos perdido. Aparte de eso tenemos segmentos que

hay que trabajarlos mucho más. El deportivo, por ejemplo. Durante años cometimos el error de tener unos precios muy altos en golf, hay gente que se ha ido a otros destinos y ahora cuesta mucho recuperarlos. Lo que no podemos es conformarnos. Decir que los turistas ya vendrán en verano, subir los precios y mantenernos con eso. Eso hace que una zona se muera y que no viva del turismo.

—Ese trabajo ¿corresponde a los empresarios o a la Administración?

—A los dos. Cada uno tiene que hacer lo suyo. La Administración tiene que aglutinar, crear imagen y hacer promoción. Los empresarios tenemos que mantener el producto, porque en invierno perdemos muchos productos. Hay que mantener más chiringuitos abiertos, hay que mantener animación, hay que mantener vida. La Costa en in-



vierno es ahora más aburrida que antes. Uno de los grandes atractivos de esta zona es que era más divertida que otras.

—¿Por qué se ha perdido esa diversión?

—Antes había más espectáculos, más cosas abiertas y más unión. Ahora hay determinados negocios que como en invierno uo son rentables se cierran. Creo que habría que mantenerlos abiertos por imagen.

—Pero el empresario puede decir que la imagen no le paga las facturas.

—Sí, pero hay zonas emblemáticas como La Cariñuela que utilizamos mucho como imagen con el pescalfo. Ahora vas por allí una noche y La Cariñuela está muerta. Hay que buscar un acuerdo entre la Administración y las empresas para que se mantenga ese atractivo. Y digo La Cariñuela como si digo el puerto deportivo de Benalmádena o el paseo marítimo de Fuengirola. Hay que procurar que no nos falte vida porque si no los turistas dejarán de venir. Nosotros estamos pasando de ser una zona que tenía vida a ser una zona que deja de tenerla y la gente buscará otros destinos como Canarias y otros nuevos. A lo mejor no podemos tener ambiente en toda la Costa, pero sí en ciertos puntos. Un ejemplo claro es Málaga capital, que está sufriendo de fortuna constante en los últimos años porque tiene actividades culturales o deportivas, se generan nuevos negocios, se hace publicidad y eso despierta el interés. Este invierno me ha pasado que clientes que pasan dos o tres meses en la Costa reciben visitas de hijos o amigos, y para enseñarles el destino, les llevan a comer pescalfo. Antes se los llevaban a La Cariñuela y ahora se los llevan a El Palo y Pedregalejo porque allí sí hay ambiente y atractivos.

—Es la pescadilla que se muere de la cota. Empresarios que no abren porque no hay clientes y clientes que no van porque no hay nada abierto.

—Claro. Todos tenemos mucho trabajo que hacer para recuperar los clientes. La Costa del Sol se está desintegrando. Hay que buscar puntos de encuentro que tienen que tener vida de forma permanente. Los empresarios y el ayuntamiento que corresponde deben ponerse de acuerdo y buscar una programación de ocio y animación. Los empresarios hablamos mucho de la responsabilidad social y hay que mirar un poco por el interés general. Los empresarios tenemos que aportar presencia, calidad y producto, aunque en algunos casos sea perdiendo, para que esa imagen general no se pierda.

—¿Se ha perdido el carácter local o tradicional en la Costa?

—Sí. Solo se busca lo que sea rentable y no pensamos en que tenemos que mantener algo que sea nuestro. Una señal de identidad. Si las perdemos todas automáticamente, por mucho que promocione-



El hotelero asegura que falla unión entre los empresarios turísticos de la Costa y que se ha perdido identidad.

“ La Semana Santa es la inyección de oxígeno que todas necesitamos. El invierno ha sido muy duro ”

“ Nunca vamos a acabar con la estacionalidad. Hay que trabajar con los tipos de cliente de cada estación ”

“ Por mucho que digamos que vienen más turistas las cosas no van bien. Se cierran negocios, hateles y hay más paro ”

mos, la gente se dará cuenta de que es publicidad falsa. Si hacemos mucha promoción del flamenco y después un cliente que está aquí no tiene la oportunidad de ver flamenco nos dirá que le hemos engañado. Si vendemos el maravilloso pescalfo de Málaga y después el cliente, en la zona emblemática del pescalfo, solo se encuentra tiendas de gafas y cinturones con dos restaurantes, se comerá el pescalfo allí pero no tendrá el ambiente marplatino que debería acompañarlo. La Cariñuela era el lugar emblemático del pescalfo y ahora es Pedregalejo-El Palo.

—¿Cree que 2013 será mejor que 2012?

—Yo creo que sí. Primero porque de todo lo malo se aprende. Segundo porque la situación es tan difícil que obliga a trabajar mucho más. Todo el mundo está haciendo muchísimos más esfuerzos y si se intentan cosas algún resultado se consigue. Sí que parece que hay cierto ambiente de que la situación no empeora. La necesidad nos ha obligado a esforzarnos mucho más. A nivel exterior estamos mejorando porque tratamos de ir a

por los clientes donde estén.

—Siempre se le ha achacado a los empresarios turísticos, por ejemplo, su escasa aportación económica al Patronato de Turismo.

—Entre los empresarios, en teoría, hay mucha unión pero a la hora de la verdad no es así. Echo de menos que se constituyera una mesa con las Administraciones, empresarios y la Universidad. Los empresarios pueden aportar su conocimiento del día a día y la universidad puede desmenuzar todos los datos que nos llegan, porque suelen ser muy generales. La visión general de esos datos es que todo va bien, pero no es así porque se cierran negocios, hoteles, la gente va al paro, no se crea empleo y las empresas no generan beneficios. Por mucho que digamos que viene más gente las cosas no van bien. Cada uno se mantiene como puede.

—Si viene más gente y el sector no va bien ¿cuál es el problema?

—Eso me pregunto y hay que profundizar en los datos que nos dan porque no es lo mismo Málaga capital que la zona de Torremolinos, la de Marbella o la del interior. Hay

que hacer un estudio para cada zona. El Observatorio Turístico que tenemos da datos demasiado globales. Sabemos la gente que viene por el aeropuerto pero no a dónde va o qué es lo que hace. Tenemos clima y producto, pero no acabamos de salir del hoyo.

—¿Se reactivará el empleo en el sector turístico?

—Mientras no amplíemos el espectro no creo que se crece empleo. Los negocios turísticos ahora están subsistiendo, pero no son rentables. Entre los gastos básicos de un negocio el primero son los impuestos. En Benalmádena el impuesto de basuras ha crecido en 2012 un 550% y eso no hay empresa que lo soporte. En 2013 han dicho que van a hacer una rebaja y será un alza del 440% respecto a 2011. La electricidad ha subido una barbaridad, el teléfono... Son gastos que te los imponen y no puedes reducir. Al final acabas reduciendo personal. Para crear empleo estable hay que alargar la temporada, mejorar la clientela y traer más clientes. Mejorar la rentabilidad de la empresa.

—¿Cree que los políticos hacen

## EL PERFIL

### Llegó a Málaga en 1969 por trabajo y se quedó

José Prieto nació en Salamanca en 1945 pero se crió en Ávila. Está separado y tiene tres hijos. Estudió Comercio en Madrid y se especializó en la rama administrativa. En la capital española trabajó en agencias de viajes y hoteles. En 1969 vino a Málaga a hacer un estudio de viabilidad de una urbanización de apartamentos turísticos y se quedó aquí. Trabajó como director en varios complejos hasta que en 1989 creó su propia urbanización de apartamentos turísticos, Jardines del Gamonal, en Benalmádena, que sigue gestionando. Ha sido concejal independiente en Benalmádena durante ocho años con Enrique Bolín como alcalde; director del puerto deportivo de Fuengirola y Benalmádena; o presidente de la Asociación de Empresarios Hoteleros de la Costa del Sol (Aehcos). Ahora preside la Comisión de Turismo de la Cámara de Comercio de Málaga. Le gusta jugar al golf y el senderismo.

todo lo que pueden para generar empleo?

—Sinceramente creo que los políticos que tenemos tienen que salir menos en la prensa, hacerse menos fotos y estar más en los despachos. Hay que dar a conocer las cosas que se hacen pero ¿por qué tienen que ir todos los políticos a la presentación de un acto? Que vaya un político y un técnico. ¿Por qué había esta semana en la ITD de Berlín 10 personas en una foto para decir que se ha reunido Fulanito con un touroperador o con una compañía aérea? ¿Qué es lo importante? La reunión. El trabajo que se ha hecho y los resultados que eso puede tener. Eso es lo que hace falta. Hay demasiado culto a la imagen y eso es tiempo que se resta de trabajar. Nos falta trabajo en mesas y resultados.

—¿Ha servido la reforma laboral más para despedir que para contratar?

—La reforma laboral ha servido para que no se cierren muchas empresas. Una empresa se tiene que adaptar a los tiempos que vive. Si no se hubiera despedido a personas una empresa no hubiera podido soportar su nivel de gasto y al final habría cerrado entera. Luego está la honestidad de la empresa y de sus trabajadores. Las empresas no son lo que dicen las leyes, sino la relación entre el empresario y sus trabajadores. Si hay unión y todos se ajustan a la realidad, esa empresa sale adelante.

# Los trabajadores de Limasa mantienen la huelga, aunque avanza la negociación

► La reunión entre el comité de empresa y el Ayuntamiento se alargó más de ocho horas y aún seguía pasada la medianoche  
 ► El Consistorio reconoce que no se han cumplido algunos puntos del acuerdo de 2012 y hoy se presenta la solicitud de los paros

MIGUEL FERRARY MÁLAGA  
 ► @miguelerrary

■ Ocho horas de reunión entre el comité de empresa de Limasa, el Ayuntamiento y la empresa y el acuerdo no se vislumbraba para evitar la huelga de limpieza. Es más, la presentación de la solicitud se va a hacer hoy a las 10.00 horas ante la Delegación de Empleo, independientemente del resultado final, como aseguró ayer el presidente del comité, Manuel Belmonte, quien recordó que «tienen ese mandato de la asamblea» de trabajadores. No obstante, la reunión mostró algún resquicio que hace pensar en un futuro acuerdo.

«El Ayuntamiento ha reconocido que la empresa no ha cumplido con algunos puntos del acuerdo», aseguró Belmonte en referencia al acuerdo firmado entre ambas partes a principios de 2012 en el Sercla (Servicio Extra-judicial de Resolución de Conflictos Laborales de Andalucía). Ese paso, logrado tras siete horas de reunión, permitió rebajar el tono del comité de empresa, que llegó con caras de pocos amigos a la reunión convocada por el alcalde, Francisco de la Torre, ayer en el Ayuntamiento.

Aunque la reunión se mantenía al cierre de esta edición y el anuncio de la huelga se mantenía firme, las posturas eran menos rígidas. Una propuesta del alcalde, de la que no trascendió su contenido, llevó a los miembros del comité de empresa a apostar por la negociación. La muestra es que a las 19.30 horas los ánimos seguían caldeados, tras las tres primeras horas sin avances claros en el encuentro. Sin embargo, tras un primer receso de casi media hora, la reunión dio un giro. El comité de empresa tuvo en sus manos un punto de inicio para hablar, que se reforzó con el reconocimiento municipal de los incumplimientos de la empresa



La reunión entre el comité de empresa y los representantes municipales comenzó a las cinco de la tarde. J. P. FERRARY

del acuerdo de 2012. A partir de ahí las caras cambiaron y empezó a fluir el diálogo, pese a que Belmonte quiso ser prudente y afirmó que «no se puede hablar de acercamiento».

Otros miembros del comité eran moderadamente más optimistas, zanjando las preguntas con un «progresó adecuadamente». Al menos, eso sí, la reunión no se terminó a las primeras de cambio y mostraba el interés de ambas partes por conseguir un acuerdo que evitara la huelga de limpieza.

El eje de la discusión siguió siendo el nivel de cumplimiento del acuerdo de 2012, que implicaría la contratación de una veintena de nuevos trabajadores vinculados a los puestos hereditarios y el abono de las subidas acordadas hace un año. A partir de ahí, el acuerdo estará más cercano para evitar la huelga de limpieza a partir del Viernes de Dolores. No

obstante, la negociación que se mantendrá durante las próximas dos semanas se hará con la amenaza real de la huelga, en tanto que la solicitud se presentará, ocurra lo que ocurra.

La reunión, que no había terminado pasada la una y media de la mañana, comenzó puntualmente en el Ayuntamiento a las cinco de la tarde, con la presencia de 16 representantes del comité de empresa, pertenecientes a los seis sindicatos representados: UGI, CCOO, CSIE, CGT, USO y UTL.

Por parte del Ayuntamiento de Málaga, el alcalde presidió el encuentro, acompañado por la concejala de Medio Ambiente, Ana Navarro; el director del área, Luis Medina; el coordinador de Alcaldía, Manuel Jiménez; el director de Personal, Carlos Gómez-Cambronero; y el gerente de Limasa, Rafael Arjona.

La situación de Limasa es com-

pleja. Gran parte del problema viene heredado por el cierre en falso del conflicto de 2012, cuando se produjo otra convocatoria de huelga de limpieza que fue salvada in extremis con un acuerdo de mínimos ante el Sercla. La indefinición de algunos puntos y las críticas del comité de empresa por el incumplimiento de algunos de sus puntos han enrarecido las relaciones con Limasa. Esto supone que, todavía, no se haya tocado nada del convenio colectivo, que previsiblemente será fuente de otro nuevo conflicto una vez que se resuelva el actual.

## Reducción de gastos

De fondo está la intención de la empresa de reducir los gastos en seis millones de euros, con las reducciones de sueldo, el cambio de los descansos para reducir los contratos de festivos y el sistema

de selección de personal (que ahora es hereditario), que son las claves de esta ronda de negociación.

La convocatoria de la huelga se aprobó el sábado en asamblea de trabajadores, marcando las doce de la noche del Viernes de Dolores (22 de marzo) para dejar de recoger basura y limpiar la calle. La solicitud se presentará hoy en la Delegación de Empleo de la Junta de Andalucía, a la espera de que cualquier acuerdo conseguido en la negociación sea luego refrendado por la asamblea de trabajadores.

A partir de hoy se mantiene abierta la negociación con el Ayuntamiento como intermediario, mientras los trabajadores continúan sus encuentros con los socios privados de la empresa de limpieza -FCC, Urbaser, Sando y Unicaja-, que tienen el 51% de la sociedad.

# UGT y CC OO celebran divididos una concentración contra los recortes

Un malentendido sobre la presencia de las banderas de Comisiones llevó a los ugetistas a abandonar un acto al que asistieron unas 300 personas

■ ANTONIO M. ROMERO

**MÁLAGA.** La imagen de unidad de acción que UGT y CC OO han mostrado en los últimos años en la provincia se rompió en la mañana de ayer domingo. Ambos sindicatos celebraron por separado la concentración contra las políticas de austeridad y recorte, contra el paro y por la regeneración política convocada por la Plataforma Social de Málaga en la plaza del Siglo de la capital dentro de la jornada de movilización impulsada por la Confederación Europea de Sindicatos (CES).

Cuando la delegación de UGT llegó al lugar de la concentración y se percató de que en la tarima montada para los oradores había banderas de CC OO, abandonaron la plaza. El secretario general de UGT, Manuel Ferrer, sostuvo que se había producido una «deslealtad» por parte de Comisiones Obreras al asistir a la concentración con las enseñas de su sindicato cuando se había acordado que no hubiera. El malestar entre los ugetistas era evidente.

Desde Comisiones Obreras, su secretario de Organización, Fernando Muñoz, negó este extremo y aseguró que en ninguna reunión preparatoria se habló de ir o no con banderas. «Es lamentable que antepongamos en primer lugar las banderas que los motivos de la concentración», aseveró.

Este malentendido provocó que CC OO y los representantes de la Plataforma Social de Málaga —organización que aglutina a 67 colectivos de diversa índole de la provincia— celebrasen la concentración en la confluencia de la plaza del Siglo con la calle Granada, mientras que UGT lo hizo a escasos metros, en la plaza del Carbón, esquina con Calderería. Ferrer no tomó la palabra para dirigirse a los concentrados —unos 300 aproximadamente entre ambos grupos—, si lo hicieron el li-

der de CC OO, Antonio Herrera, y la portavoz de la plataforma, Conchi Hidalgo.

Pasado los primeros momentos de indignación, Manuel Ferrer quiso quitar hierro a lo sucedido y manifestó que mañana (por hoy) «todo quedará resuelto». «Los trabajadores necesitan la unión de UGT y CC OO», subrayó. Fernando Muñoz, por su parte, dijo no entender la postura del sindicato ugetista y achacó esa actitud «a la desorganización interna» de UGT y al hecho de que en unos meses se celebre el congreso provincial, donde el actual secretario general no se presentará a la reelección.

## Sintonía en el mensaje

Donde sí hubo sintonía fue en el mensaje lanzado por los dirigentes de ambos sindicatos al rechazar las políticas del Gobierno central de Mariano Rajoy. Manuel Ferrer rei-

vindicó «una nueva política económica» que piense en las personas y permita la generación de empleo para luchar contra «el drama» del paro y estimule el consumo.

«Una vez más seguimos movilizándonos contra la corrupción, contra el paro, contra los desahucios, contra la exclusión social y contra esta estafa política y económica del PP y del Gobierno de Rajoy», proclamó el secretario general de CC OO, Antonio Herrera, quien denunció las políticas de ajuste y lamentó las altas tasas de paro.

## Denunciaron las políticas de ajuste y abogaron por la regeneración democrática

Herrera calificó de «intolerable» que los índices de miseria hayan crecido del 14,6% al 37,6% en tres años y criticó la corrupción política y «la estafa democrática». En este sentido pidió una reforma de la Constitución y de la ley electoral e hizo un llamamiento a la «rebelión ciudadana».

Hidalgo, por su parte, defendió el sector público y las políticas sanitarias «para no volver a la situación de hace cuarenta años».

A la concentración acudieron los tres concejales de IU en la capital Eduardo Zorrilla, Antonia Morilla y Ana García Sempere; el edil socialista Sergio Brenes; el director de la agencia de Obra Pública de la Junta de Andalucía, José Antonio Tallón y el secretario general de la Federación de Comercio, Hostelería y Turismo de CC OO Andalucía, Gonzalo Fuentes, entre otros dirigentes sindicales y estudiantiles.



En primer plano los integrantes de CC OO, al fondo se situaron los representantes de UGT. ■ ANTONIO SALAS



## Málaga

**Trabajo.** La falta de vacantes y el inmovilismo del mercado laboral ha hecho que miles de malagueños se dediquen a diario a la diabólica ocupación de encontrar una ocupación. Los orientadores dan las claves de una tarea que califican a menudo como más esforzada que el propio trabajo. Y con un perfil específico que requiere curiosidad; y, sobre todo, perseverancia. Antídotos contra el desánimo

# Málaga en la crisis: el laborioso oficio del buscador de empleo

► Las nuevas tecnologías han revolucionado el contacto entre la empresa y los demandantes. Muchos responsables de recursos humanos consultan las redes de contactos de los candidatos en busca de información añadida sobre sus perfiles



Lucas Martín  
MÁLAGA  
@opiniondemalaga

Ya no sólo se habla de enfermedades incurables, ganas de matrimonio o suerte para los exámenes. En la céntrica calle Granada, mientras se esperan uno para ver al Cristo de Medinaceli también se discute de empleo. Y no precisamente para matar el tiempo. Con el país profundamente hundido en la crisis, casi en barbecho, la ministra Fátima Báñez no es la única que busca ayuda divina, aunque en un tono menos elusivo y más relacionado con la desesperación.

Después de meses en los pasillos del SAE y de las agencias de trabajo, los malagueños se giran hacia todo tipo de promesas. Suenan las puertas del cielo, de los orientadores, las velas, los teléfonos de primeros lejanos. Luchar contra el paro se ha convertido en un oficio titánico y laborioso para miles de malagueños, muchos de ellos sin derecho a prestación. En la provincia, cada vez menos templada por el ritmo laboral, conviven los parados de larga duración, que han perdido la fe, con los que se emplean en todo tipo de estrategias y recursos para reconciliarse con el mercado. ¿Es sólo cuestión de actitud? Los especialistas no mienten. Reconocen que las ofertas son muy escasas, por lo que cada vez tiene más peso el método: la profesión tristemente casi mayoritaria en la provincia, la de buscador de un puesto de trabajo.

Mari Paz Villarejo, responsable en Málaga de Andalucía Orienta, asegura que la rutina del demandante de empleo se ha convertido ya en casi un oficio; en muchos casos, señala, además, más exigente que el propio mundo laboral. Y al mismo tiempo con un perfil que en buena medida determina las posibilidades de éxito. «Es una tarea que exige también competencias: planificación, capacidad social, curiosidad...», señala.

El colapso de la economía, sin embargo, ha roto con la línea directa que antes comunicaba la se-

**La falta de respuestas ha llevado a muchos malagueños del INEM a la búsqueda de la ayuda divina y el hastío**

**En las agencias de trabajo se acumulan los currículum erráticos, excesivos, mal elaborados**

riedad y la profesionalidad con las vacantes. Se agrandan las plegarias y crece el desencanto. Villarejo, al igual que Isabel Gutiérrez, de Adecco, son conscientes de la situación, pero aun así despliegan la receta de la perseverancia. «La actitud autocoinversativa es contraproducente; por muy mal que vayan las cosas no se debe dar pena ni olvidar que lo que se está ofreciendo es un valor, que es la capacidad de trabajo», dice Villarejo.

Muchas veces se habla de un truísmo, de una perogrullada, pero lo cierto es que no todo el mundo conoce las herramientas más eficaces para afinar la búsqueda. La crisis ha lanzado a la calle a miles de personas sin ningún tipo de experiencia como desempleados. En las mesas de las oficinas de empleo se acumulan currículum erráticos, excesivos, mal elaborados. A la dificultad se añade además el cambio de las reglas de juego, que ha puesto en liza nuevos mecanismos como las redes sociales, generales y especializadas, o la captación de currículum a través de internet. «La red se ha convertido en indispensable, tanto en los portales de empleo, como a través de Twitter. Además, tiene muchas ventajas, porque las candidaturas están a la vez en distintas ciudades y provincias», precisa Gutiérrez.

Las nuevas tecnologías han devenido en un útil elemental para la búsqueda de empleo, pero también para proporcionar información relevante sobre el candidato. Lo que en los años veinte era la pilluera y el ofrecimiento del cigarrillo ahora son las redes de contacto, consultadas a menudo por los empresarios. «Algunas como LinkedIn se han convertido por sí mismas en

un valor añadido; se mira el tipo de profesional y el prestigio de la gente con la que te asocias», puntualiza Villarejo.

La recomendación de los expertos apunta hacia un esfuerzo constante. En este sentido la información desempeña un papel cardinal. «Hay que mantener el control de las ofertas y de todo lo que ocurre en el mercado laboral. Eso te permite estar atento a la creación de nuevas empresas para presentar, incluso, tu candidatura de manera espontánea», resalta.

¿Y qué pasa con los currículum? ¿Es mejor trasladarlos en mano o confiar en las posibilidades del correo y de la red? Los orientadores, en este punto, no observan grandes diferencias de grado, aunque tampoco ven con malos ojos acompañar el envío con una carta mostrando disponibilidad para la entrevista personal. La verdaderamente esencial en este aspecto no es la fórmula de entrega, sino la confección. Con el currículum no basta con que sea legible, también hay que procurar que contenga puntos de ventaja respecto a la competencia. Al fin y al cabo se trata de un reclamo obligado a llamar la atención entre cientos de reclamos. «Tienes que plantearte cómo puedes hacerte singular y que ese singularidad conecte con lo que pide la empresa», señala Villarejo.

La claridad, la jerarquía de contenidos—con la formación académica y la experiencia rigurosamente ordenada—, y la adaptación a la oferta, son algunos de los consejos. «Muchas veces insistimos en mentir, especialmente en lo que respecta al conocimiento de idiomas y esto es contraproducente, porque cada vez hay más pruebas y las carencias salen a flote», indica Gutiérrez. Los parados se enfrentan ahora a un enemigo poderoso: el desánimo. Para esto, los especialistas no tienen un antídoto, pero sí una pauta sensata. «En la medida de lo posible hay que intentar ver las debilidades del currículum y seguir formándose para paliarlas. Se debe perseverar», añade. El enemigo, esta vez, es enorme.

## El currículum

# Sí



### Aspiran

#### Jerarquía

► Resulta imprescindible estructurar los contenidos de manera clara priorizando la experiencia laboral y la formación. Es conveniente jerarquizar la información por orden cronológico.

#### Singularidad

► Un buen currículum debe aspirar a poner de relieve las facultades potencialmente destinadas a aventajar al resto de candidatos. En este caso, los dotes de liderazgo y participación.

#### Concisión

► La carta de presentación debe apostar por aquellos contenidos susceptibles de mostrar las competencias técnicas adecuadas al trabajo al que se aspira. Importante: la claridad en la presentación.

#### Realista

► El demandante de empleo debe abogar por un currículum realista en el que jamás se engrandezcan los méritos o capacidades. De nuevo, en este caso, se aprovecha para sacar punta al hecho diferencial.

#### EXPERIENCIA LABORAL

**Empresa:** Editorial Quimera

**Desde:** 03/2008 **Hasta:** 03/2012

**Puesto:** Tareas de corrector de textos, maquetación, participación en la elección de contenidos y criba de manuscritos.

**Empresa:** Revista Zona

**Desde:** 02/2001 **Hasta:** 11/2007

**Puesto:** Responsable del departamento de diseño general de la publicación. Participación en la toma de decisiones diarias en el tratamiento y la selección de fotografías.

#### ESTUDIOS

**Institución:** Universidad UNAM de México

**Desde:** 1996 **Hasta:** 2000

**Título obtenido:** Licenciado en Bellas Artes y Expresiones Gráficas

**Promedio:** Sobresaliente

#### IDIOMAS

**Inglés:** Nivel bajo. Conversación estándar.

**Francés:** Nivel muy alto. Hablado y escrito. Segunda lengua materna. Experiencia en traducción literaria y de negocios.

#### LAS ENTREVISTAS

### No sólo cuestión de naturalidad

► Se ha especulado con el cruce de piernas, la manera de arquear las cejas, el peinado. El reto de dar una buena impresión en una entrevista de trabajo ha generado toda una literatura paralela, aunque la conclusión casi siempre es la misma y apunta a la necesidad de comportarse de un modo natural, sin impostura ni ademanes forzados. Mari Paz Villarejo e Isabel Gutiérrez, de Andalucía Orienta y Adecco,

respectiva, ente, comparten la aseveración, si bien tienen claro que con la sencillez y la limpieza en el trato no basta; ambas coinciden en recomendar que se acuda a la cita preparado, lo que en estas vicisitudes no significa otra cosa que recabar información previa sobre la empresa y el posible cometido del futuro puesto de trabajo. También se debe evitar, indican, las actitudes a la defensiva. Lo adecuado es expresarse con corrección y manifestar interés e, incluso, entusiasmo. Todo un examen.



A pesar del auge de las redes sociales y otras formas de captación laboral, el currículum, ya sea enviado de manera tradicional o a través de la red, sigue siendo la columna vertebral de la búsqueda de empleo. Los expertos recomiendan flexibilidad en su composición, claridad, singularidad y, sobre todo, orden.

# No

## Ruido

► Toda carta de presentación debe evitar la información innecesaria y ajustarse al perfil de la oferta. Además, el orden cronológico resulta esencial: un currículum ha de ser cómodamente legible.

## Pérdida

► En este modelo no resulta fácil localizar las experiencias y habilidades que más pueden interesar a la empresa contratante. Además, tampoco se aprovecha para dar información adicional.

## Confusión

► La inclusión reiterada de competencias y experiencias relacionadas con diferentes campos denota una falta de orientación laboral y de objetivo que suele ser muy mal vista.

## Hipérbole

► La redacción de un currículum debe intentar siempre ser sobria, clara y exquisita. Y especialmente, evitar la exageración. Las debilidades que aparecen en la carta de presentación representan una oportunidad de mejora para el candidato.

### EXPERIENCIA LABORAL

- Seis años en la revista Zona.
- Dos años como animador sociocultural del hotel Zapuco de Acapulco.
- Un mes de auxiliar de vuelo en las aerolíneas Fénix S.A.
- Cuatro años en la editorial Quimera

- Seis meses de profesor particular en las materias de lengua y literatura y francés.
- Dos meses de relaciones públicas en la discoteca Mario Santiago de México Distrito Federal.
- Fábrica Gorostiza (un mes)

### ESTUDIOS

- Egresado en la Universidad UNAM de México como licenciado en Bellas Artes y Expresiones Gráficas.
- Curso de animación hotelera en Acapulco Center
- Curso de auxiliar de vuelo en Fénix S.A

### IDIOMAS

- Inglés: poseo el nivel medio hablado y escrito. Completado en la preparatoria y en viajes por Estados Unidos.
- Francés: considero un nivel excelente. Resulta mi lengua materna junto al español.



Doris Zopico e Isaac López en sendas fotografías de archivo. LA OPINIÓN

«Sigo buscando pero con mucho menos ánimo»

L. MARTÍN MÁLAGA

► Doris Zopico acumula una experiencia laboral de casi dos décadas en el comercio. En cualquier país civilizado y más aún, centrado en el sector servicios, esto debería bastar para convertir el periodo de desempleo en una anécdota. Sin embargo, a ella, como a tantos españoles, le está costando más de lo previsto reinserirse en el mercado de trabajo. Desde que cerró Discos Gong, en el verano de 2010,

«Jamás pensé que podría estar tanto tiempo sin trabajar. Lo he intentado por todas las vías»

DORIS ZOPICO GIL  
DEPENDIENTA

ha buscado incansablemente y con todos los recursos a su alcance: portales de empleo, currículos en mano, contactos. «Jamás pensé que podía estar tanto tiempo sin trabajar», señala. Doris reconoce que la falta de respuesta le ha llevado a bajar un poco la guardia. «Incluso ya apenas hay cursos en el INEM. Para seguir formándote también necesitas dinero», indica. Al igual que otras muchas familias, la suya está en la frontera económica que le impide, incluso, cobrar los 400 euros de prestación. «Sigo buscando, pero ya con mucho menos ánimo», señala.

«En Alemania es más seria la selección»

L. MARTÍN MÁLAGA

► Cuando el pasado verano, Isaac López, perdió su trabajo como ingeniero informático en el PTA, tuvo enseguida muy claro que su futuro no estaba en España. Desde entonces toda su búsqueda ha tenido como objetivo Alemania, donde aspira a trasladarse, atraído, en gran parte, por el salario, pero también por las condiciones laborales. «Allí se penaliza al que permanece más tiempo del que le corresponde y de manera improductiva en la oficina», indica. En los meses que lleva en situación de desempleo, no ha perdido el tiempo. Además de aprender alemán, ha completado cursos para perfeccionar ampliar sus conocimientos en nuevos programas. Sus currículos viajan directamente a empresas germanas, pero también a redes intermedias. ¿Alguna diferencia en el proceso de selección? Sí, y no precisamente a favor de España. «Allí siempre te contestan y tardan un mes en examinar los currículos. Si te llaman para la entrevista tienes la mitad del trabajo».

«En estos meses he intentado mejorar mi alemán y ampliar mi currículum con cursos y conocimientos»

ISAAC LÓPEZ MARÍN  
INGENIERO INFORMÁTICO



Juan Rosell (a la izquierda) y Arturo Fernández, en un acto de marzo de 2012. / BALLESTEROS (EFE)

10/8/2015 EXPANSIÓN

## Los nuevos estatutos de CEOE y el futuro de Arturo Fernández

La junta directiva de CEOE abordará el miércoles una aproximación a los nuevos estatutos. El objetivo es aprobarlos en la reunión de abril para someterlos a la definitiva aceptación de la Asamblea General de mayo. Es casi seguro que no se lleve a efecto la reducción del número de miembros de la junta que quería Juan Rosell —en la actualidad 220— por la resistencia de organizaciones, aunque lo que sí cambiará es la composición. Tampoco se tocará los miembros de la asamblea (800); pero sí se recortará el comité ejecutivo, pasando de los 48 actuales (38 vocales, nueve vicepresidentes y el presidente) a la mitad. Otros de los cambios que propugna, y que tiene contestación, es la limitación a dos mandatos para vocales como y cargos directivos y la entrada de mujeres hasta llegar al 25% en la junta (ahora

solo hay 10 sobre 220). También se quiere instaurar la moción de censura contra el presidente a instancia del 25% de la asamblea con voto secreto, la destitución por votación al presidente si es imputado. Asimismo, la intención inicial era que si las empresas de un dirigente entran en concurso de acreedores tenga que retirarse hasta solventar la situación. Algo que no gustaba a la masa empresarial. Por otro lado, sigue en la picota el futuro del vicepresidente primero, Arturo Fernández, por la denuncia de haber pagado con dinero negro. Este se tomó un tiempo de reflexión para decidir si dimitía. Mientras la Inspección de Trabajo investiga su grupo, todo parece indicar que no habrá novedades este miércoles. Fernández se muestra proclive a seguir en su cargo, al igual que en la Cámara de Comercio de Madrid. ■

# La patronal intenta frenar el castigo a las prejubilaciones

**SEGURIDAD SOCIAL/** CEOE propone al Gobierno eximir a las empresas del pago al Tesoro por los mayores de 50 años a cambio de sustituirlos por empleo joven.

M.Valverde, Madrid

La patronal CEOE ha ideado una forma para intentar frenar el nuevo coste que supone para las empresas con beneficios despedir a los trabajadores de cincuenta o más años. Los empresarios han propuesto al Gobierno y a los sindicatos eximir a las compañías, que estén en esta situación, de "la obligación de hacer aportaciones económicas al Tesoro Público para compensar los importes de prestaciones y subsidios por desempleo, siempre que dichos trabajadores fueran sustituidos por jóvenes desempleados".

Así se recoge en la propuesta que la confederación empresarial planteó al Ejecutivo y a CCOO y UGT en las negociaciones que mantuvieron por la Estrategia del Empleo Juvenil, que el Gobierno aprobó el pasado 1 de marzo, según confirmaron las fuentes de la negociación consultadas por EXPANSIÓN. La CEOE sostiene que de este modo se "facilita la reposición y renovación de las plantillas, favoreciendo la empleabilidad de los jóvenes mejor cualificados".

Sin embargo, la razón de



El líder de la CEOE, Juan Rosell, con la ministra, Fátima Báñez.

fondo de la propuesta de la patronal es otra. Es el nuevo coste que supone para las empresas con beneficios, y de más de 100 empleados, el despido de las personas mayores de 50 años en los expedientes de regulación de empleo. Es

la llamada *enmienda Telefónica* que ya el anterior Gobierno, del PSOE, introdujo en 2011 en la Ley de Modernización y Actualización de la Seguridad Social. La norma ha entrado plenamente en vigor este año.

**La patronal dice que la propuesta facilita la 'empleabilidad' de los jóvenes mejor preparados**

Con aquella medida, que el actual Ejecutivo desarrolló en un reglamento, la administración intenta poner otro obstáculo a las prejubilaciones de mayores de 50 años que acaban aumentando el gasto de la Seguridad Social por dos vías.

La primera, por el gasto que hacen estos trabajadores en la protección por desempleo. Y en segundo lugar, porque adelantan su ingreso en el sistema de pensiones. Todo ello es más grave cuando la compañía tiene beneficios.

Por todas estas razones también, el Gobierno se dispone a aumentar las restricciones para las jubilaciones anticipadas y la jubilación a tiempo parcial. Es decir, a partir de los 61 años. El Ejecutivo calcula que, cuando esté plenamente en vigor, cosa que todavía no ha ocurrido, los ingresos de la Seguridad Social por el castigo económico pueden suponer 350 millones de euros anuales.