



CONFEDERACIÓN
DE EMPRESARIOS
DE MÁLAGA

DOSSIER DE PRENSA DIARIO

FECHA:

8 DE ABRIL DE 2013



El dinero prestado por los bancos al sector privado ha descendido en picado en los últimos cinco años. EFE

Un tajo de diez mil millones

► El crédito vivo en manos del sector privado de Málaga se rebaja un 21% sobre los máximos de 2008 en un proceso de desapalancamiento que tiene asfixiados a empresarios y autónomos ► Las líneas de Unicaja y Cajamar, por un rayo de esperanza

JOSÉ VICENTE RODRÍGUEZ MÁLAGA
► @josevirodriguez

Los cinco años de crisis que viene padeciendo la economía malagueña se han llevado por delante más de la quinta parte del crédito que el sistema financiero tenía concedido al sector privado de la provincia, integrado por familias y empresas. En total, el volumen del crédito vivo contabilizado por el Banco de España en Málaga a cierre del año 2012 ha descendido en este periodo en unos 10.000 millones de euros -casi un 21% respecto a los máximos que se alcanzaron a mitad de 2008- con lo que se sitúa ahora en 37.650 millones.

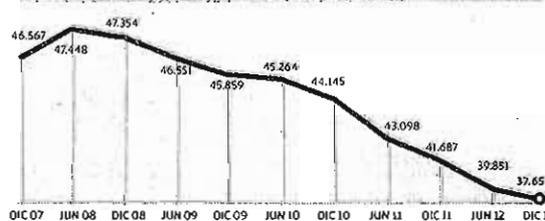
Esta dinámica, que ha devuelto el flujo de crédito a niveles del año 2006 y bajando, responde al proceso de desendeudamiento que sufre toda la economía española tras un periodo de bonanza donde el dinero fluyó, según algunos, con demasiada alegría. En Málaga, por ejemplo, el crédito al sector privado se disparó un 61% entre 2005 y 2008, al amparo también de la carrera iniciada por las entidades para conceder por aquel entonces el mayor número de hipotecas posibles. El estallido de la burbuja inmobiliaria y la crisis acabaron de golpe con esta tendencia e impulsieron por contra una severa restricción que ha dejado, de rebote, a empresas y autónomos absolutamente asfixia-

dos. Los créditos que va siendo amortizados y cancelados en el tiempo no son sustituidos por nuevos préstamos por esta restrictiva política y lo normal es que la tónica de bajada se prolongue, ya que los expertos y algunos responsables institucionales como el comisario europeo, Joaquín Almunia, ya ha manifestado en varias ocasiones que 2013, por desgracia, no parece ser aún el año en que los bancos se decidan a volver financiar con decisión al sector privado.

No obstante, entidades como Unicaja y Cajamar han lanzado ya este mismo año ambiciosas iniciativas crediticias que pueden traer cierta esperanza al sector empresarial. Unicaja Banco incluyó el pasado mes la comercialización de las líneas de financiación para proyectos de inversión y necesidades de capital circulante de pequeñas y medianas empresas por un volumen total de 400 millones de euros, derivadas de un convenio firmado con el Banco Europeo de Inversiones (BEI). Cajamar, por su parte, ha puesto a disposición de sus clientes del segmento de empresas una línea de crédito bautizada por Energía-Cajamar por importe de 600 millones para la liquidez y financiación de pymes, profesionales y autónomos.

Empresarios y autónomos se quejan de que las entidades financieras pasaron «del todo» a la nada, negando incluso el crédito a

CRÉDITO VIVO AL SECTOR PRIVADO EN MÁLAGA (MILLONES DE EUROS)



Fuente: Banco de España

negocios manifiestamente viables. La Confederación de Empresarios de Málaga (CEM) reitera mes a mes, cada vez que se publican las cifras de paro, que sin crédito la recuperación económica será siempre más complicada. De las más de 10.000 empresas que han cerrado en los últimos años, la CEM calcula que un 60-65% lo hicieron por el problema de la financiación como causa principal. En la UE este porcentaje baja al 30%.

Los empresarios, y sobre todo el colectivo de autónomos, añaden que las condiciones exigidas por los bancos son tan altas que hacen imposible, en la práctica, obtener un préstamo. La Federación Nacional de Autónomos (ATA) señala que sólo un 22% de los autónomos que acuden a una entidad financiera logra el crédito que iban buscando. Otro 27% lo consigue pero reduciendo sus necesidades de fi-

nanciación y al 51% restante se les niega tajantemente. El RETA ha perdido en Málaga casi 8.000 autónomos con la crisis, pasando de 102.000 a unos 93.000.

El secretario general de UPTA, Sebastián Reyna, ha advertido esta semana de que todas las medidas de apoyo hacia el colectivo autónomo que se impulsen desde la Administración serán «un esfuerzo baldío» si el sistema financiero no aumenta el volumen de créditos que se conceden a las empresas. Reyna apuesta porque el Estado articule «sistemas adecuados y alternativos» de financiación pública a fin de que se produzca un cambio en esta negativa tendencia. De esta forma, argumenta, se posibilitaría recuperar la actividad económica para que encuentre «un escenario adecuado para incentivar el emprendimiento y la creación de empleo».

PROVINCIAS QUE MÁS CIERRAN

NÚMERO DE OFICINAS

JUN. DE 2008	DIC. DE 2012	
6.092	Madrid (-1.132)	4.960
5.923	Barcelona (-1.479)	4.444
1.770	Alicante (-401)	1.369
1.528	Sevilla (-235)	1.293
2.641	Valencia (-471)	2.170
1.407	Málaga (-282)	1.125
46.040	España (-7.803)	38.237

DPTO. INFOGRAFÍA | LA OPINIÓN

DESDE EL AÑO 2008

282 oficinas menos en la provincia de Málaga

► Los bancos continúan con su proceso de redimensionamiento y han cerrado ya 282 oficinas en Málaga, un 20% de las más de 1.407 que llegó a tener a mitad de 2008. El sistema financiero sigue clausurando sucursales para amoldarse a la nueva realidad de fusiones formalizadas en los dos últimos años. Estas integraciones habían provocado que una misma entidad tuviera oficinas «solapadas» casi en la misma ubicación.

En otros casos, los cierres son por planes de reducción de costes o para acabar con la fiebre de aperturas que trajo el boom inmobiliario.

La Junta se compromete a solucionar los problemas de La Cónsula «de inmediato»



PILAR MARTÍNEZ
pmartinez@diariosur.es

La delegada de Educación se reunió ayer con el director en funciones y le trasladó que inyectarán liquidez a la próxima semana

MÁLAGA. Los problemas de liquidez de la escuela de hostelería de La Cónsula tienen los días contados. La delegada de Educación de la Junta en Málaga, Patricia Alba, se reunió ayer con el director en funciones de este centro de formación de reconocido prestigio internacional, Miguel Ferrer, para transmitirle el compromiso de la administración de solucionar la situación económica del mismo «de forma inmediata».

«Es cierto que ha habido un problema puntual que ha ocasionado retrasos en los pagos a varios suministradores, pero es una situación que se normalizará en breve tras el traspaso, aprobado esta semana, de las competencias en esta materia de la Consejería de Empleo a la de Educación», señalaron desde la Junta en un comunicado. Es más, precisaron que para solventar las cuestiones pendientes en el más breve plazo posible se ha acordado agilizar los pagos que normalicen la situación.

Patricia Alba señaló: «La prioridad y el compromiso es, primero, solucionar esta eventualidad y, segundo, garantizar el futuro de la escuela. Estamos trabajando desde ya para eliminar incertidumbres y que el proyecto se mantenga como una referencia de nuestra calidad en la formación y en el turismo».

En este sentido, Miguel Ferrer valoró la buena disposición de la delegada, que se comprometió a garantizar la viabilidad y a formalizar una apuesta firme por esta escuela. «Ha asegurado que inyectará liquidez a lo largo de la próxima semana», declaró. El director en funciones agradece

las muestras de apoyo de la alta cocina malagueña y de los profesionales del sector, que surgieron tras la información adelantada por este periódico el pasado miércoles, y que sembraron las redes sociales de mensajes en los que se instaba a salvar La Cónsula. En el llamamiento coincidían en que esta escuela de hostelería es un icono de la formación más cualificada y la cantera y proveedor de grandes profesionales de la industria sobre la que gira el tejido productivo de la provincia, la hostelería.

Mensaje de tranquilidad

Precisamente, la Junta quiso enviar ayer un mensaje de tranquilidad a todos los que se sumaron a este movimiento espontáneo de apoyo. «La Delegación del Gobierno andaluz quiere señalar que la Junta de Andalucía sigue manteniendo su compromiso con la labor de la Escuela de Hostelería de La Cónsula, afirmando que nadie de la administración autonómica ha hablado nunca de un posible cierre de sus instalaciones».

Estos profesionales también ayer quisieron valorar el paso dado por la Junta. Así, el cocinero con dos estrellas Michelin Dani García valoró, nada más llegar a Nueva York, la decisión de la Junta: «Feliz por ver a mis profesores felices. Van a seguir haciendo lo que saben. Enseñan». Por su parte, otro ex alumno, cocinero y propietario del restaurante del Muelle Uno José Carlos García mostró su confianza en que se cumpla lo prometido y lamentó que se haya dado lugar a llegar a este extremo. «Creo que la

revolución brutal en Internet en defensa de La Cónsula ha ayudado a que la Junta reaccione», declaró. También la ex alumna, cocinera, que también sabotó el éxito de la estrella Michelin en su paso por el restaurante marbellí El Lago, Celia Jiménez, consideró que siempre había pensado en que las instituciones no dejarían morir un centro formativo con tanto reconocimiento como La Cónsula.

Por su parte, el promotor de este proyecto y también el último director del mismo, Francisco Oliva, insistió en que esta escuela, en la que él se jubiló el pasado 1 de mayo, había llegado a un punto en que no era viable. Este centro precisa de un presupuesto a lo alto superior a un millón de euros.

LAS REACCIONES

Francisco Oliva
Último director de La Cónsula

«Me parece muy positivo que la Junta haya dado la cara y espero que no se quede en palabras»

Celia Jiménez
Cocinera y ex alumna

«Creo que han hecho lo que debían hacer. Es la respuesta más adecuada para este centro»

La Junta remarco el compromiso con el proyecto. Además, quisieron dejar claro que esta escuela existe porque es una apuesta de la Junta. «Siempre ha defendido que Málaga sea una referencia de la calidad en el mundo turístico», matizaron. También recalcaron que La Cónsula fue creada por esta administración, que durante 20 años ha invertido para que Málaga fuera una referencia en formación de calidad. Ferrer, que destacó el talento de la delegada al afrontar el asunto y conocer todos los datos económicos y técnicos del centro, señaló que existe interés en reconducir la situación. «Ha quedado el lunes en contacto para establecer las prioridades de la escuela tanto en los pagos a los proveedores como al personal», dijo.

José Carlos García
Cocinero y ex alumno

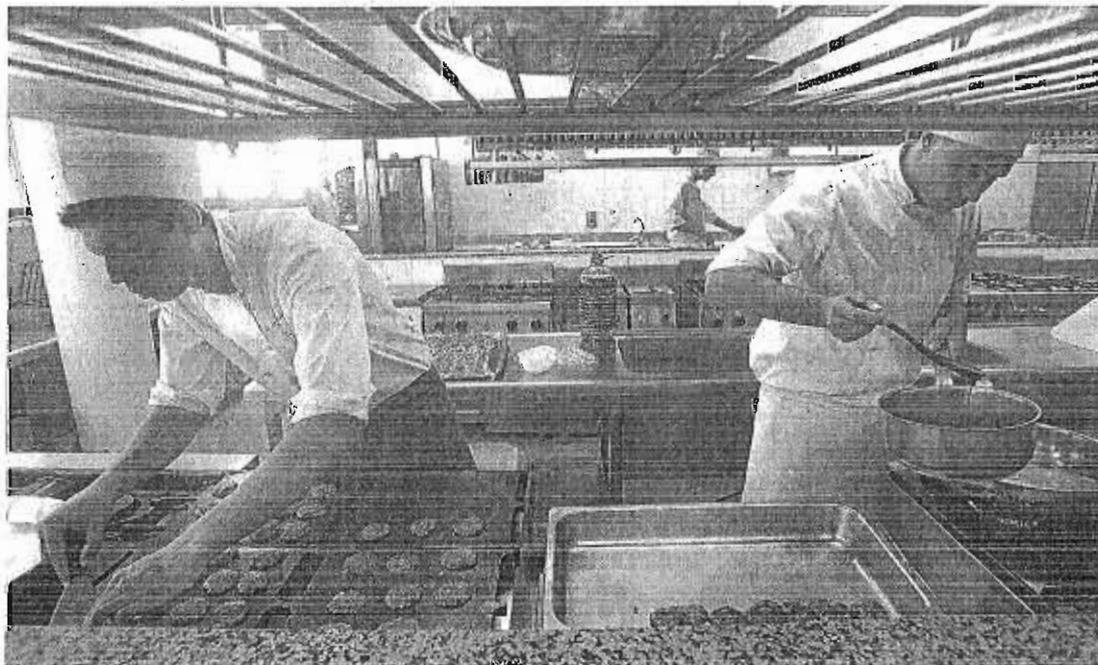
«No tenemos que haber llegado a esta situación extrema en La Cónsula»



LA CHINCHETA

UNA ÁGIL RESPUESTA

Desde el SOS hasta la solución apenas han transcurrido 48 horas. Las suficientes para que surgiera un clamor social al frente del cual se colocaron los chefs más laureados de la gastronomía malagueña y que en su día aprendieron las bases de su oficio en La Cónsula. La situación de asfixia por falta de liquidez de esta gran cantera de profesionales, adelantada por este periódico, encontró su eco inmediato en las redes sociales. La Delegación de Educación ha sabido elevar a la altura de las circunstancias, con una respuesta ágil, acertada y un compromiso de solución «inmediata» que llegará la próxima semana. Si bien, la situación acuciante que ha vivido la escuela —emblema indiscutible de la formación más cualificada en la industria de la hostelería— durante tres meses no es de recibo. Un mero trámite burocrático por el traspaso de competencias entre consejerías no puede poner contra las cuerdas ni a este ni a ningún otro centro de formación.



Alumnos se forman preparando cada día el menú que se sirve en el restaurante de La Cónsula. :: CARLOS MORET

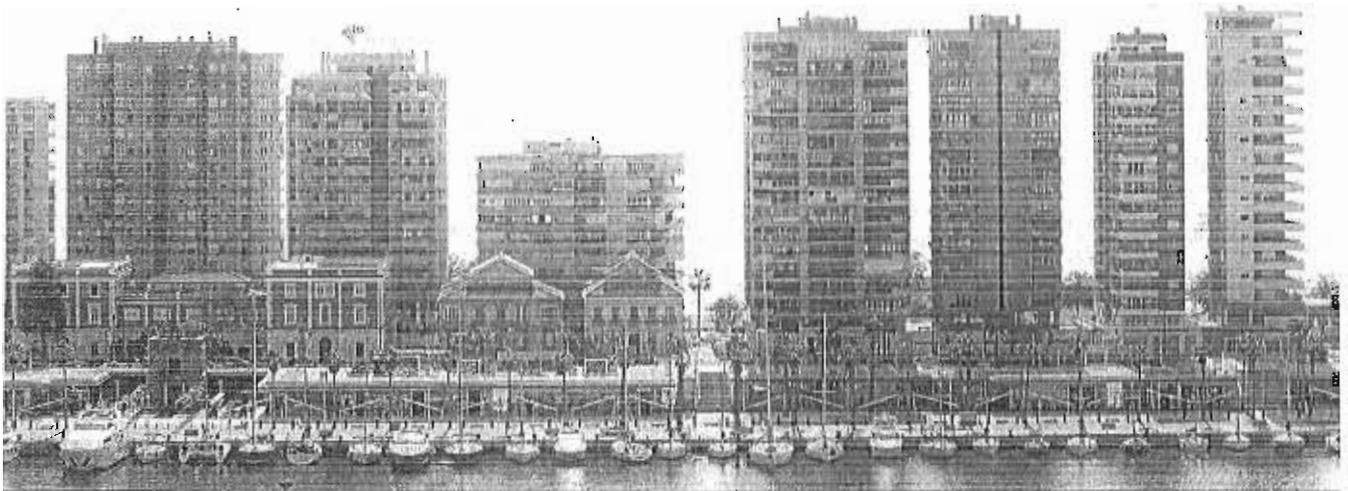
LOS DATOS

► **Alumnos.** Se forman profesionales de cocina y de sala durante dos años. Hay una veintena de alumnos por curso y por oficio.

► **Restaurante.** Es el lugar en el que los alumnos de segundo curso cocinan menús de alto nivel, que sirven en la sala camareros de segundo año de formación.

► **Enseñanza.** Los alumnos reciben también clases de inglés, francés, alemán e informática.

MÁLAGA



Vista del centro comercial Muelle Uno, que abrió sus puertas hace más de un año.

JAVIER ALBIRANA

El Puerto rebaja en 200.000 euros la factura anual de Muelle Uno

● Accede a flexibilizar las exigencias a los privados tras comprobar que se estaba cobrando de más por parte del suelo ocupado

S. Sánchez MÁLAGA

El Puerto de Málaga rebajará las exigencias económicas sobre Muelle Uno. Según pudo saber este periódico de fuentes portuarias, el ente, presidido por José Sánchez Maldonado, parece dispuesto a abaratar en unos 200.000 euros el pago al que está obligada por contrato la promotora de este espacio, Iniciativas Marina de la Farola, en concepto de tasas de ocupación. Una medida que podría ver la luz en el próximo consejo de administración del organismo, previsto para finales del presente mes, y que se enmarca en la disposición del Puerto de dar facilidades a los empresarios dado el actual es-

enario de crisis y que las expectativas de negocio que se pusieron sobre este centro comercial están por debajo de lo esperado.

Las fuentes aclararon que este planteamiento es resultado de varios meses de análisis por parte del Puerto ante la petición de la parte privada para que se revisase la tasa de ocupación, al entender que se estaba cobrando por parte del suelo una cuantía excesiva. Un argumento que, tras los aportes documentales pertinentes, parece haber calado en los responsables del organismo público, que cree "de justifica" revisar ahora este concepto.

Tras esta labor de estudio, se apunta la existencia de unos 10.000 metros cuadrados de sue-

lo (de un total de 47.000), en la zona de La Farola, que no son de uso privativo y por los que, por ende, no puede cobrarse una tasa del 8%, que era lo que se estaba reclamando hasta ahora. Al respecto, las fuentes indicaron que este porcentaje debe rebajarse al 3%, dado que el espacio de aprovechamiento sería el subterráneo. "Es una zona por la que antes de la construcción del centro comercial se usaba para el paso de vehículos, un uso que se mantiene ahora", indicaron. Bajo parte de esta franja de terreno se localiza uno de los dos aparcamientos construido por Iniciativas Marina de la Farola en el centro comercial.

Y esta variación en el porcentaje a aplicar se traduce en una reducción de cerca de 200.000 euros en la factura que el Puerto le puede reclamar a los promotores, que, sólo en el concepto tasa de ocupación se eleva a cerca de 1,2 millones de euros. Es decir,

que el ahorro alcanzará el 16%, cayendo al 10% si se toman como referencia los dos millones de euros que debe abonar anualmente la alianza empresarial, encabezada por Myramar y Unicaja, por la concesión del espacio portuario para la instalación de tiendas y restaurantes.

1,2

Miliones. Es a lo que asciende cada año la tasa de ocupación del centro comercial, ahora rebajada

A esta línea de acción, los continuos contactos mantenidos por el Puerto con Muelle Uno se añaden la posibilidad de acordar aplazamientos en el pago del canon global, si bien no existe una hoja de ruta claramente diseñada en este asunto. Las fuentes indican que se está a la espera de co-

nocer los planteamientos que haga la promotora antes de actuar.

En cualquier caso, todas las medidas de gracia que pueda adoptar la Autoridad Portuaria con Iniciativas Marina de la Farola están condicionadas a que la entidad privada retire la reclamación de poco más de seis millones de euros que presentó tras prohibírsele desarrollar el proyecto de supermercado en la esquinilla de los muelles 1 y 2. La citada demanda, según publicó este periódico el pasado 20 de febrero, era fruto de la indemnización estimada por Muelle Uno al no poder disponer de lo que calificaron como locomotora comercial, cuyo asentamiento llegaron a tildar de clave para el buen funcionamiento del centro.

Un uso que, todo indica, van a poder sustituir ahora, más de un año después de que abriese sus puertas el centro comercial, por un centro *gourmet*, para lo que se mantienen conversaciones con la firma Semou. Esta empresa ya está asentada en Madrid y Barcelona, con cuatro tiendas y cinco restaurantes, la mayoría de ellos en la Ciudad Condal. Los mismos representan una variada oferta, aunque todos están especializados en productos de alta cocina.

MÁLAGA



La rectora flanqueada por los vicerrectores de Coordinación, José Ángel Narváez (izda.) y Comunicación, Pedro Fariás.

La Universidad de Málaga 'cuelga' la transparencia en su nueva 'web'

● El portal registra seis millones de visitas mensuales ● Aloja 240 millones de documentos

E. M.

¿Cuánto cuestan las nóminas del personal de la Universidad de Málaga? ¿Y el gasto corriente? ¿Hay más o menos patentes? ¿Y proyectos de investigación? Todas estas preguntas tienen respuesta en la nueva página web de la UMA (www.uma.es) una herramienta que integra todos los contenidos universitarios, incorpora nuevos servicios vinculados a las redes sociales y da un paso adelante en la transparencia institucional. Informa sobre los procesos de contratación de personal, concursos, suministros y, en definitiva da a conocer el origen y el destino que se le da a los presupuestos públicos.

La rectora, Adelaida de la Calle, y los vicerrectores de Comunicación y Coordinación Universitaria presentaron ayer el portal con el que se pretende que la institución "siga a la vanguardia, prestando un servicio más fácil y rápido".

Toda la información económica, la relativa al personal y la referida a los alumnos (número de alumnos, el rendimiento acadé-

LAS CLAVES

BUSCADOR

Una palabra: todas las opciones

El buscador es otra de las herramientas que se ha mejorado en el portal. Si, por ejemplo, se teclea la palabra becas aparece un listado con todas las existentes: las convocadas por las diferentes administraciones, las de la UMA o de los diferentes departamentos, pero también información sobre la cifra de alumnos que disfrutan de las becas Erasmus y Séneca.

WEB 2.0

Consulta en línea y chat

El portal surge bajo las premisas 2.0 y con vocación de acercarse a la generación 3.0, en palabras del vicerrector de Comunicación, Pedro Fariás. Integra las capacidades de las redes sociales, puede prestar servicios en tiempo real como consultas en línea y chat, además de incorporar más de 300 aplicaciones colaborativas.



mico por titulaciones o la inserción laboral) está a mano en el portal en un ejercicio que el vicerrector Fariás definió como el "compromiso" más elemental que las instituciones públicas deben tener con la sociedad.

El portal, que en su versión

antigua registró el año pasado más de seis millones de visitas al mes, aloja 241 millones de documentos y cuenta con cerca de 590.000 usuarios únicos mensuales vinculados al campus virtual.

Frente a la anterior organiza-

ción de contenidos en función de departamentos, la web actual gira en torno a las áreas temáticas con cuatro campos principales: formación, en la que se expone la oferta académica, matrícula, que da pie a formalizar la inscripción en los centros, investigación, a partir de la que se tiene acceso a los grupos, departamentos y servicios de transferencia y divulgación e internacional. Este último aspecto es otro de los mimados por el portal porque no tiene la opción de acceder a una versión traducida al inglés por un motor, sino que todos los contenidos han sido expresamente traducidos a esa lengua, junto a traducciones automáticas en francés, alemán y chino.

La plataforma además, unifica la identidad corporativa, centraliza los contenidos que se introducirán con un gestor de código libre.

Finalmente, la plataforma funciona también como intranet para los diferentes grupos de la comunidad universitaria: profesores, personal de administración o alumnos. La particularidad que ofrece en este sentido es la posibilidad de que cada usuario personalice el escritorio con las aplicaciones que le resulten más útiles.

Tanto el vicerrector de Comunicación como el vicerrector de Coordinación Universitaria, José Ángel Narváez, subrayaron ayer la colaboración que ha implicado desarrollar esta herramienta que ha consumido año y medio de trabajo.

El clúster marítimo de Málaga agrupa a 45 empresas

Redacción MÁLAGA

El clúster marítimo de Málaga agrupa ya a cerca de 45 empresas e instituciones de este sector. Ayer celebró en el Rectorado de la Universidad de Málaga su cuarta reunión con el objetivo de hallar sinergias y elementos de valor comunes que le permitan impulsar el desarrollo del sector marítimo.

Este encuentro apuesta por un modelo de trabajo basado en la triple hélice que consiste en poner en contacto para el intercambio de experiencias a administración, universidad y empresa.

En esta ocasión se presentó la nueva imagen corporativa del clúster marítimo, así como su página web. Además, la reunión en su cuarta edición ha dado el salto a Andalucía convirtiéndose en el único clúster andaluz en la materia que existe hasta el momento.

Durante la reunión se insistió también en la necesidad de involucrar a todos los agentes relacionados con el sector marítimo para conseguir una mayor visibilidad nacional y proyección internacional del mismo y se marcó como objetivo principal la creación de proyectos I+D+i, riqueza y empleo en la provincia.

También se presentaron los estatutos de creación de una estación náutica en Málaga, en un sector tan importante como es el de ocio y el deporte, y el estudio del impacto económico del sector marítimo en la economía española. Además, se establecieron las bases para realizar dicho estudio en el litoral malagueño y andaluz para analizar de manera global las principales macromagnitudes del sector del mar y finalmente, se trabajó la propuesta de estatutos para la formación de la estación náutica bahía de Málaga.

La jornada finalizó con la visita a la construcción de una reproducción de embarcación fenicia en los Astilleros Nereo.

El IV clúster marítimo de Málaga fue inaugurado por el catedrático de Ecología de la Universidad de Málaga Xavier Niell. Contó con la presencia de la delegada provincial de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, Marra Rueda, el director del Centro Oceanográfico de Málaga, Jorge Baro, el jefe de Demarcación de Costas del Ministerio de Medio Ambiente, Ángel González, y el coordinador, Javier Noriega.

MÁLAGA

NUEVO SEGMENTO TURÍSTICO | SALUD Y BIENESTAR

La veta inexplorada del turismo sanitario

● Una directiva comunitaria –que previsiblemente entrará en vigor en octubre de este año y prevé la libre circulación de pacientes europeos– puede impulsar este segmento

Leonor García MÁLAGA

Hasta ahora Málaga tenía turismo de sol y playa, de golf, rural, de congresos o idiomático, pero le faltaba un segmento: el sanitario. Pese a que este subsector movió en 2013 en todo el mundo unos 90.000 millones de dólares, hasta ahora en la provincia es una veta inexplorada. "Es una mina de oro, pero hasta ahora no nos habíamos preocupado de explotarla", argumenta Miguel Such, cirujano cardiovascular que preside Malaga Health, una fundación sin ánimo de lucro nacida en octubre pasado con el objetivo de fomentar la provincia como destino de turismo sanitario.

Ya hace años que el prestigio de la sanidad malagueña atrae a pacientes, sobre todo europeos, tanto a los hospitales públicos como privados. Pero no se trata de alentar el turismo hacia los centros públicos –una práctica que justamente se pretende desterrar desde el Ministerio de Sanidad– sino hacia los privados, bien porque los usuarios tengan pólizas de seguro o afronten el coste de su bolsillo. Es decir, que generen riqueza en la provincia.

Y Málaga cuenta con todas las bazas para conseguirlo: excelente clima, abundante oferta hotele-

ra, buenas comunicaciones, sanidad privada puntera y excelentes profesionales.

"La idea es ofrecer sol, playa, operaciones, rehabilitación, salud, belleza... Desde un spa a neurocirugía. Un paciente puede venir a operarse la vista y a jugar al golf. Esto es a largo plazo, no es para mañana, porque hay que crear una imagen. Pero Málaga tiene todos los números", esgrime Such. Entre esos números hay dos datos fundamentales. Uno,

La provincia tiene casi la mitad de las camas sanitarias privadas de la comunidad andaluza

que la provincia cuenta casi con la mitad de las camas sanitarias privadas de Andalucía y con el 42% de la planta hotelera de la comunidad autónoma.

Jesús Burgos, presidente de la Asociación de Clínicas Privadas de Málaga e impulsor Tourism and Health Spain, otra de las iniciativas surgidas el año pasado para atraer a la provincia pacientes extranjeros, apunta que "una buena estrategia de promoción y comer-

cialización puede ser una importante fuente de empleo" para el sector sanitario y también para el turístico. Burgos recuerda que a principios del siglo XX, Málaga vivía de espaldas al mar, un recurso que ahora es el motor económico de la provincia. "En el siglo XXI, el turismo sanitario puede suponer algo parecido", vaticina el también gerente del Hospital CHIP.

Además de que Málaga cuenta con todos los elementos para atraer pacientes, hay un cambio legislativo a nivel europeo que puede dar un empujón a este segmento turístico. En octubre de este año entra en vigor la directiva comunitaria de asistencia transfronteriza que permite la libre circulación de pacientes europeos y facilita que los estados miembros afronten los gastos de la atención sanitaria brindada por otros países de la Unión a sus nacionales.

Pero tanto Malaga Health como Tourism and Health Spain, una sociedad limitada con ánimo de lucro, van mucho más allá. Aspiran a captar pacientes rusos, chinos, árabes, además de los europeos. Such recuerda que si el pastel del turismo sanitario suma unos 90.000 millones de dólares al año, "solo el 0,1% supone una fortuna". Una fortuna que ambas iniciativas pretenden que venga a Málaga.



Turistas toman el sol en una playa de Fuengirola.

Malaga Health 'venderá' la provincia al mundo con su página web que comienza a fin de mes

El Rotary Club de Málaga colaborará con la difusión de la iniciativa entre sus miembros

L. G. MÁLAGA

La oferta de turismo sanitario malagueño se dará a conocer en el mundo en pocas semanas más. Cuando la Fundación Malaga Health lance su página web, previsiblemente a finales de este mes. Solo falta que se terminen de cargarse los datos y los asociados les den el visto bueno. Primero se lanzará en inglés y posteriormente se

traducirá al español, francés, alemán, árabe, ruso y chino.

Este último mercado es uno de los objetivos de la Fundación, que ya ha mantenido una reunión con la Asociación de Comerciantes Chinos. En el país asiático no existe quimioterapia de última generación y hay contactos para atraer a pacientes oncológicos chinos.

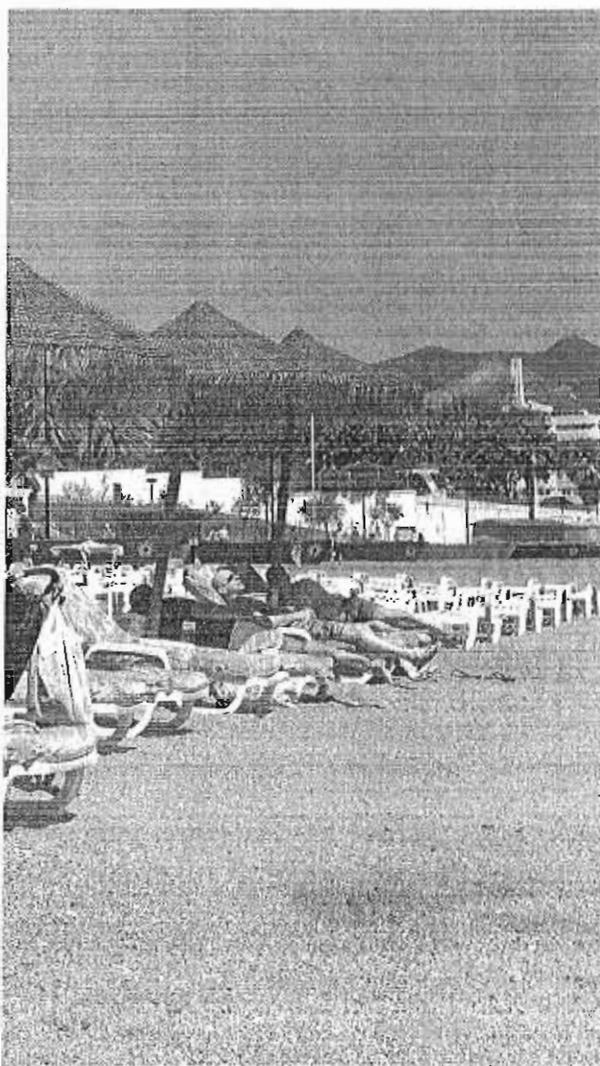
Malaga Health también ha cerrado un acuerdo de intenciones de colaboración con una empresa noruega para traer a pacientes en lista de espera en la sanidad pública de ese país y ha mantenido contactos con el Lloyd Bank para que sea patrocinador de la Fundación.



Emilio Alba, Juan José Gómez Doblas y Miguel Such, tres de los fundadores.

La semana que acaba, también se ha desarrollado un encuentro con el Rotary Club de Málaga, en el que la organización se ha comprometido a divulgar esta iniciativa orientada a abrir un nuevo segmento turístico. La Fundación tiene la meta de fomentar Málaga como destino de turismo sanitario, pero además de vigilar la calidad de los servicios de sus miembros.

Miguel Such, el fundador de Malaga Health, explica que el objetivo es que puedan organizarse paquetes que agrupen vuelo, recogida del aeropuerto, hotel y asistencia sanitaria. Igual que una excursión, pero incluyendo una operación, rehabilitación o técnicas de reproducción asistida. Such aclara que la Fundación no va a dirigir la oferta sino que solo va a proporcionar información a través de su web para permitir la comparación. "El paciente elegirá a dónde va", concluyó.



Un segmento que puede generar 300 millones al año

El Patronato de Turismo ha creado un grupo de trabajo sobre turismo sanitario para impulsar la marca

L. García MÁLAGA

Tourism and Health Spain (T&S) estima que solo el turismo sanitario podría dejar en la provincia unos 300 millones de euros anuales. Una cifra a la que habría que sumarle los gastos hoteleros del paciente y los familiares que le acompañen. En síntesis, un nicho de mercado que hay que tratar de explotar, más aún en estos tiempos de dificultades económicas. "El turismo sanitario no es una varita mágica para acabar con la crisis, pero es una fuente de riqueza inexplorada", advierte Jesús Burgos, uno de los impulsores de T&S.

El Patronato de Turismo de la Costa del Sol ya ha visto el filón que puede suponer para la provincia y ha creado un grupo de trabajo en el que están integradas las dos iniciativas creadas para atraer pacientes extranjeros, T&S y Málaga Health. El objetivo es promocionar una marca única bajo el paraguas del Patronato.

El prestigio de España y la Costa del Sol a nivel mundial facilita las cosas. Una agencia estadounidense especializada en turismo sanitario -Medical Tourism Corporation (MTC)- resume las bondades españolas. "España es mucho más que toros, flamenco, playas exóticas y mucho sol. En los últimos años, ha ganado importancia por su excelente sistema médico que ofrece tratamientos de bajo costo y alta calidad a pacientes de todo el

MALAGA HEALTH

Fundadores

Miguel Such (cirujano cardiovascular), Manuel Camas (abogado), Emilio Alba (oncólogo), Juan José Gómez Dóblas (cardiólogo) y José Alba (ingeniero de caminos). Fundación sin ánimo de lucro.

Patronos

Xanit Hospital Internacional, Instituto Médico Miramar, Citravel e Instituto Ocular Marcos.

Asociados

Además de los patronos, Centro Gutenberg, Imatde, Clínica de Fisioterapia Sohail, Centro Médico de Urología y Andrología, Ceram, Clínica Monte Almirante.

TOURISM & HEALTH SPAIN

Hoteles

Villa Padierna, Balneario de Carratraca, Vincci Hoteles, El Fuerte y La Cala Resort Mijas.

Clínicas privadas

T&H es una sociedad limitada con ánimo de lucro formada por casi cuarenta empresas. Entre los centros sanitarios están Centro Hospitalario Integral Privado, Clínica Santa Elena, Clínica Ochoa, Centro Oftalmológico Fernández-Baca, Cirugía Maxilofacial Salinas.

Otras empresas

TSB SL, Cansa, Deloitte, Briscater Genetics, Apluss Internacional, Vitalware, Bastes Biosystems.

mundo". Es más, la agencia detalla que cuenta con hospitales modernos y profesionales bien entrenados. Y destaca otra ventaja nada desdeñable: sus precios competitivos, que pueden ser entre un 30% y un 70% más bajos que en otros destinos. MTC ejemplifica que una operación de nariz en el Reino Unido cuesta entre 3.000 a 4.000 libras y en España, en torno a 2.400. "Excelente entorno, bajos costes de viajes y estancias hospitalarias, médicos bien entrenados, profesionales angloparlantes, uno de los mejores sistemas sanitarios de Europa y una amplia variedad de tratamientos", completan las venta-

30 al 70%

De ahorro en los precios. Es la diferencia entre las tarifas de España y la de otros destinos

jas que enumera la agencia estadounidense.

El turismo sanitario mueve, solo de europeos, nueve millones de pacientes al año. Miguel Such, *almadrer* de Málaga Health, apunta que hay 60 millones de personas en Europa que necesitan rehabilitación y recuerda que en Benalmádena la clínica Montebello atiende desde hace casi 40 años a pacientes de la Seguridad Social danesa. Por eso insiste que el turismo sanitario es un segmento a explotar. Incluso aboga porque los mejores hospitales del mundo, como el Mount Sinai o la Clínica Mayo, se instalen en Málaga, un salto que supondría un espaldarazo a la calidad asistencial provincia.

Tourism & Health prevé que los primeros pacientes extranjeros lleguen en octubre

La agencia Idea ha respaldado la iniciativa con 200.000 euros para su puesta en marcha

L. G. MÁLAGA

Tourism and Health Spain se presentó a mediados de octubre pasado también con el objetivo de captar pacientes extranjeros para que sean atendidos por la sanidad privada de la provincia. Uno de sus impulsores es el gerente del Centro Hospitalario Integral Privado (CHIP), Jesús Burgos, quien avanza que "el primer avión de

pacientes llegará en octubre". No da más detalles porque indica que aún hay flecos del acuerdo pendientes de cerrar.

T&H es una empresa privada con ánimo de lucro creada bajo la figura de una sociedad limitada. Está integrada por cerca de 40 empresas entre las que destacan clínicas privadas de la provincia y hoteles.

Uno de los pasos dados ya por la sociedad es la creación de una cátedra de turismo, salud y bienestar en la Universidad de Málaga. El objetivo de esta iniciativa docente es la formación conjunta de manera que el personal hotelero maneje conceptos sani-



Presentación de Tourism and Health Spain en octubre pasado.

taños y viceversa dado que habría que tratar a un público muy específico dentro del sector turístico.

La sociedad ha nacido con la meta de generar riqueza para la provincia y a la vez contribuir a romper la estacionalidad a la que está sometida la planta hotelera. Para que eche a andar, cuenta con el respaldo de la agencia Idea, de la Junta de Andalucía, de la que ha recibido unos 200.000 euros. Los socios privados tienen que aportar otros 500.000.

Sus impulsores apuntan que en el mundo hay más de 55 ciudades relacionadas con el turismo de la salud y que Málaga debe incorporarse al club porque cuenta con todos los elementos para explotar ese filón. Sus principales objetivos, por ahora, son los mercados británico, alemán y ruso.

La reforma laboral se ceba con Málaga y provoca cifras récord de afectados por ERE



NURIA TRIGUERO
ntriguero@diariosur.es

En su primer año de vigencia 6.140 personas han sido incluidas en la provincia en expedientes de regulación de empleo, disparándose también los despidos objetivos

MÁLAGA. Casi el doble de afectados por ERE y un 50% más de despidos por causas objetivas. Son los dos efectos más evidentes de la reforma laboral en el mercado de trabajo malagueño. El primer año de vigencia del Real Decreto Ley 3/2012 se salda en Málaga con la cifra récord de 6.140 trabajadores incluidos en expedientes de regulación de empleo (sumando los temporales y los extintivos) y un cambio de la fórmula de despido mayoritaria, que ya no es el llamado 'despido expreso' -de 45 días por año trabajado- sino el de causas económicas, que permite al empresario pagar 20 días por año cuando existen pérdidas actuales o previstas o una disminución persistente de ventas.

La estadística del Ministerio de Empleo y Seguridad Social constata que los ERE y ERTE se cebaron especialmente con Málaga el año pasado, después de que la reforma laboral eliminara el requisito de que la Administración autorizara los expedientes (ahora sólo se exige establecer un periodo de consultas de un mes con los sindicatos, pero tampoco es obligatorio llegar a un acuerdo con ellos para aplicar el ERE). La provincia, que tradicionalmente no destacaba en la aplicación de estos ajustes masivos, ha tomado la delantera desde la entrada en vigor de la reforma laboral y con sus 6.140 afectados (78% más que el año anterior) encabezó, en 2012, el

ranking andaluz de expedientes de empleo. Las otras provincias de la región se quedaron, de hecho, en niveles muy inferiores: la segunda más castigada fue Córdoba, con 4.042 afectados.

Del total de trabajadores que se vieron inmersos en expedientes de regulación en Málaga, 1.096 fueron despedidos de sus empresas y el resto (5.044) sufrieron suspensiones temporales o reducciones de jornada. El número de despidos aumentó un 50% en 2012 respecto al año anterior, que ya fue récord. No obstante, aumentó en mayor medida la incidencia de los ERTE, que prácticamente se duplicaron (con un crecimiento del 85,5%) en la provincia el año pasado. Tanto en una modalidad como en otra, Málaga fue la provin-

cia andaluza más afectada. Los masivos ajustes de empleo ejecutados por Isofotón, A Novo, Epcos, Lince Televisión, Vensy, Novasoft, Epcos o Construcciones Vera -entre otras muchas empresas- el año pasado están detrás de estas cifras.

La evolución de este año aún es una incógnita por la falta de datos oficiales, pero casos como el de Isofotón -que está inmersa en la negociación de un expediente de regulación de empleo que conlleva hasta 380 despidos- pueden contribuir a engordar la estadística de ERE en Málaga.

Despidos objetivos

La otra pata de la reforma laboral es la posibilidad de rescindir contratos con la indemnización mínima de 20 días cuando existen pérdidas (reales

LOS DATOS

1.096

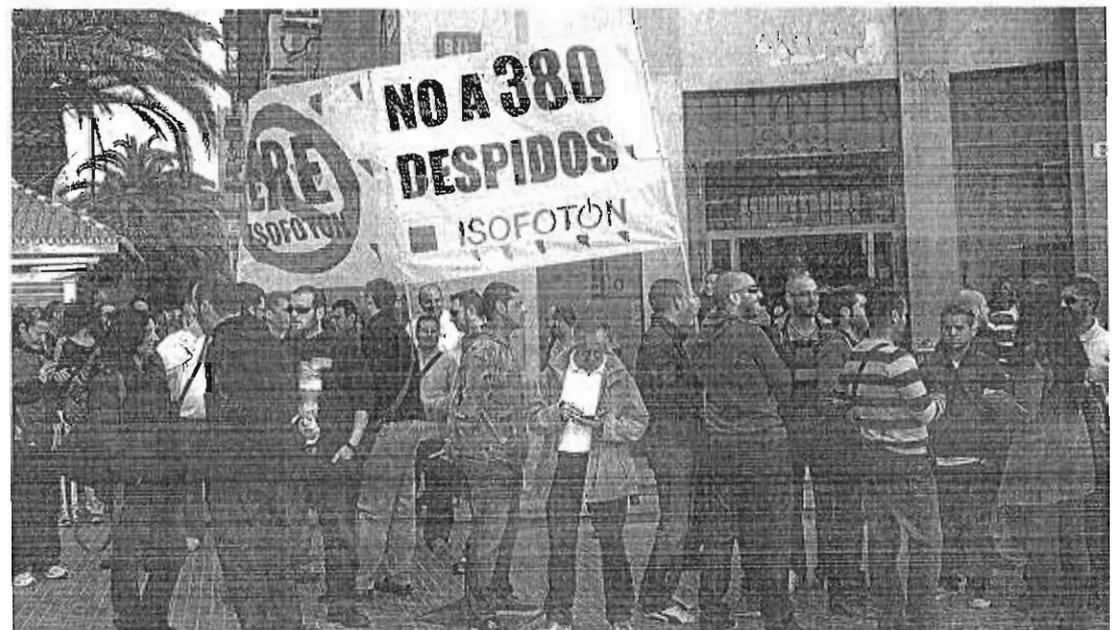
trabajadores fueron despedidos a través de expedientes de regulación de empleo en la provincia de Málaga el año pasado, un 50% más que en 2011.

5.044

trabajadores se vieron afectados por expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE), bien con suspensiones de empleo o con reducciones de jornada. La cifra aumentó un 85,5% respecto a 2011.

o previstas) o caída de ingresos. Pues bien, la única estadística disponible para cuantificar los tipos de despidos (que es la de altas iniciales de beneficiarios de prestaciones de desempleo) indica que los de causas objetivas crecieron un 50% en la provincia entre 2011 y 2012: de 5.260 a 7.887. También es llamativo el aumento del 37% de trabajadores que se dieron de baja voluntariamente en su empresa.

Por otra parte, la contratación indefinida -uno de los grandes objetivos de la última reforma laboral- aún no da señales consistentes de crecimiento. De hecho, el año pasado el empleo estable siguió cayendo en relación al temporal: se firmaron 28.711 contratos sin fecha de término (un 5,3% del total) frente a los 538.283 temporales.



Trabajadores de Isofotón en su última concentración de protesta por los despidos. :: YHASMINA GARCÍA

Trabajadores de Isofotón protestan hoy en Sevilla en la recta final de la negociación

La plantilla fleta cinco autobuses para concentrarse ante la Consejería de Economía, donde exigirá una reunión con Antonio Ávila

:: N. T.

MÁLAGA Arranca una semana clave para el ERE de Isofotón. El viernes 12 de abril es la fecha tope que

se han marcado empresa y sindicatos para negociar y el acuerdo parece difícil, dado el resultado de la última reunión, donde la empresa planteó rebajar en ochenta el número de despidos a cambio de una sustancial bajada de sueldo a los empleados que se queden.

Hoy, la plantilla trasladó sus movilizaciones a Sevilla. Su objetivo es conseguir una reunión con el consejero de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, Antonio Ávila,

con el fin de exigirle que intervenga para evitar los despidos. Para ello tienen previsto concentrarse esta mañana a las puertas de la sede de dicha consejería. Los sindicatos han fletado al menos cinco autobuses para trasladar a más de 250 empleados de la planta malagueña hasta la capital hispalense.

Los ánimos de la plantilla están caldeados después de que se haya descartado la asistencia del mediador que promovió la Junta a las reuniones que

quedan por celebrarse dentro de la negociación del ERE. Al conocer este cambio de postura, los trabajadores dijeron sentirse «vendidos» por el Gobierno andaluz, que en su opinión está «mirando hacia otro lado» en este conflicto laboral.

Estado de la negociación

En la última reunión, celebrada el pasado jueves, Isofotón propuso rebajar la cifra de despidos en ochenta -es decir, 300 en vez de 380- a cambio de una bajada de sueldo superior al 30% para los trabajadores que sigan en nómina. Los trabajadores rechazaron esta medida, pero declararon su voluntad de seguir negociando y tienen previsto volver a sentarse mañana con la empresa.

Hay un punto en el que Isofotón y sindicatos coinciden: el planteamiento de un nuevo ERTE. Los responsables de la compañía pretenden que sea de dos años y que reduzca en un tercio la jornada anual de trabajo de todos los empleados, de forma que trabajarían 110 días menos al año, con una bajada proporcional de su sueldo base. Pero además, la empresa plantea eliminar una serie de plusas que surman al sueldo de cada empleado un mínimo de 300 euros al mes. El resultado sería que los trabajadores pasarían a cobrar 900 euros mensuales (el sueldo medio neto en Isofotón es de unos 1.400 euros). Los sindicatos tienen previsto plantear mañana una contrapropuesta concreta de rebaja salarial.

ECONOMÍA

Ángel Recio MÁLAGA

Era el domingo 8 de abril de 2012. Estaba soleado y se respiraba tranquilidad absoluta en el polígono industrial de Coín, pues todas las empresas estaban cerradas. El propietario de una panadería vio, sobre las 8:45, humo en la nave de Maderas Menur y llamó rápidamente a los bomberos. Fue un camión de Coín pero se desató un incendio enorme, por lo que también acudieron efectivos de Alhaurín de la Torre, Antequera, Ronda y Vélez Málaga. Unas horas después estaba controlado pero las instalaciones, unos 5.000 metros, quedaron totalmente calcinadas. Los propietarios de la empresa, la familia Méndez, iban y venían con las caras descompuestas. Se acababa de hundir un negocio familiar, gestionado por cuatro hermanos, que había

Pedro Méndez
Gerente Maderas Menur

Cuesta creer que estemos aquí. Ha sido un año muy duro pero había que tirar para delante"

sido inaugurado por el padre en 1981, un coño que aprendió el oficio de carpintero al emigrar a Francia y que, a su regreso, montó una carpintería de apenas 20 metros cuadrados.

Pasada la desolación inicial, estos empresarios tenían claro que debían resurgir de sus cenizas y ayer, un año después de la tragedia, inauguraron una nave de 5.000 metros cuadrados en el mismo lugar y tienen varios proyectos nacionales e internacionales en cartera. "El año ha sido muy duro pero teníamos que tirar para delante para poder conservar los clientes y los empleados, por lo que tuvimos que tomar decisiones rápidas", indicó Pedro Méndez, gerente de la compañía.

Se quedaron prácticamente sin nada—solo se salvó un almacén—y tuvieron que empezar casi de cero. Solo una semana después del incendio alquillaron una nave

● La nave de Maderas Menur en Coín se calcinó el año pasado y ayer abrieron otra en el mismo lugar

La mil y una vidas de una empresa familiar



Los propietarios de Maderas Menur, ayer, enseñan las nuevas instalaciones a Marta Ruada y al alcalde de Coín.



La nave quedó calcinada hace justo un año.

de 1.000 metros cuadrados de salón y 4.000 metros de patio en Pizarra. Tuvieron que adquirir maquinaria, maderas, montar una oficina... "Compramos algunas cosas y otras las alquilamos. Fue un follón", recuerda Méndez, quien destaca que supuso un "desembozo grandísimo" que abonaron con el dinero que recibieron del seguro y de familiares y amigos. El gerente señala también que no han obtenido ninguna ayuda por parte de las Administraciones e, incluso, se queja de que a lo largo de este año han tenido que superar una auténtica maraña burocrática que ahora prefiere olvidar para centrarse en el futuro.

Menur está especializada en la fabricación de mobiliario para exteriores. De hecho, una de sus principales ramas de negocio es la producción y venta de eamas

balinesas, quioscos, chiringuitos, pérgolas o papicleras para hoteles y otras empresas turísticas. Su regreso a Coín viene acompañado de nuevas ilusiones. La semana pasada envinaron tres contendores a Mallorca, se han presentado a un concurso para el abastecimiento de quioscos en el paseo marítimo de Marbella y han iniciado contactos con Importadores de Alcantra, Succia y Francia. Han creado un departamento de I+D para innovar en los procesos de tratamiento y fabricación de la madera e, incluso, con su celeridad habitual, prevén hacer su propia planta de biomasa en las mismas instalaciones en un plazo de un mes.

Otro de los retos de la compañía es recuperar su plantilla. Llegaron a tener 80 empleados y ahora poseen 25. "Fue imposible mantenerlos a todos pero queremos retomarla en cuanto recuperemos nuestro volumen habitual de clientes", señaló Méndez.

Han empezado a exportar, han creado un área de I+D y tendrán una planta de biomasa

La investigación determinó que el incendio se originó por un cortocircuito en la zona donde había numerosos barnices. De ahí fue pasando de nave a nave. No hace falta decir que en su nueva instalación han extremado las medidas contra incendios. "Hemos colocado un sistema mucho más estricto y riguroso, con detectores de humo o grandes ventanas en el techo", narra Méndez, quien reconoce que sigue con el miedo en el cuerpo. "Todavía tengo sobresaltos por la noche. La semana pasada saltó una chispa y nos iba a dar algo a todos. Tardaremos años en que se nos quite ese temor", indicó el gerente de esta firma familiar, que ha conseguido cumplir el sueño de volver al inicio. "Cuesta creer que estemos aquí", comenta satisfecho. La resurrección de una empresa que lo perdió todo en una mañana de domingo y que ha conseguido sobrevivir a base de trabajo, tesón y mucha gente implicada en el proyecto.

Fomentarán la competitividad empresarial con 2,5 millones de euros en tres años

Redacción MÁLAGA

El alcalde de Málaga, Francisco de la Torre, y el director general de la Escuela de Organización Industrial (EOI), Fernando Bayón, firmaron ayer cinco convenios que permitirán la realización de proyectos destinados a reforzar la competitividad del

tejido empresarial tecnológico y social de la ciudad, mediante el impulso de la innovación y el acceso al mercado internacional.

Estas actuaciones, financiadas por el Ayuntamiento y Fondos FEDER obtenidos a través de la EOI, contarán con una inversión total de 2,5 millones euros, a distribuir entre los años 2013,

2014 y 2015. La aportación municipal ascenderá al 20%.

El primero de los convenios de colaboración entre el Consistorio malagueño y la Escuela de Organización Industrial dedicará 975.000 euros a la realización de un programa de generación de actividades innovadoras que fomenten la competitividad de

las pymes. Para ello, se promoverán iniciativas como la realización de diagnósticos, asesoramientos y mentorización de startups innovadoras, principalmente relacionadas con el desarrollo tecnológico de servicios públicos como el transporte, la energía, internet o la actividad científica.

Este convenio, que se desarrollará en un período estimado de 15 meses, beneficiará a unas 80 empresas mediante asesoramientos individuales, talleres de buenas prácticas, sesiones de *networking* y otras iniciativas que mejoren su potencial competitivo. En este acuerdo se engloba también un programa de mentorización con capacidad para impulsar la actividad de 25 iniciativas de startups tecnológicas que hayan sido seleccionadas por ofrecer un atractivo a potenciales inversores.

MÁLAGA

Bendodo exige a la Junta que devuelva el dinero del canon de saneamiento



Zoido y Bendodo, junto a otros líderes del PP, ayer en un acto de Fuengirola.

☉ Zoido asegura que el PP de la provincia es una referencia en las políticas sociales y municipales.

Nuria Alonso FUENGIROLA

El presidente del PP de Málaga, Elías Bendodo, pidió ayer a la Junta de Andalucía la devolución "inmediata" de los 30 millones que se han cobrado desde mayo de 2011 en concepto de canon de saneamiento en la provincia. El popular advirtió de que no se puede recaudar dinero para un objetivo concreto, en este caso la mejora de la red de saneamiento autonómica, "y después no hacer nada", pues

informó que este dinero es considerado finalista y por tanto sólo se puede dedicar a ese fin.

Bendodo realizó estas declaraciones en el acto de clausura de la Escuela de Primavera del PP de Málaga que se desarrolló desde el viernes en Fuengirola. Así, indicó que a la administración autonómica tiene dos alternativas concretas; ejecutar las obras de saneamiento de forma "inmediata" o devolver la cantidad cobrada hasta el momento, la cual, según señaló, se eleva hasta los 150 millones de euros si se tiene en cuenta toda la comunidad autónoma.

"Lo que tienen que hacer es devolverlo y que se lo den a los ayuntamientos, ya que ellos sí lo van a saber aprovechar", afirmó el popular. De hecho, calificó al gobierno de la Junta de Andalucía como "profundamente antimunicipalista" por los "impagos e incumpli-

mientos" en lo que respecta a los ayuntamientos. El popular también adelantó que el PP va a comenzar una campaña de acción informativa para determinar el destino de la cantidad recaudada.

Pero el saneamiento no fue el único tema que se trató en la clausura, ya que el presidente del PP-Andalucía, Juan Ignacio Zoido, tuvo unas palabras muy críticas contra el presidente autonómico, José Antonio Griñán, al que responsabilizó de lo sucedido en el caso de los ERE fraudulentos "por ac-

ción u omisión". Es más, Zoido dijo que el PP llevaba tres años pidiendo la comparecencia del jefe del Ejecutivo andaluz para que explicase el "despilfarro" de los 1.400 millones de euros relativos a este caso. "Se ha visto acorralado por los medios de comunicación, la justicia y por la actitud de firmeza del PP para determinar qué había pasado con ese dinero que tenía que haberse destinado a resolver problemas", dijo.

Asimismo, señaló que alguien "debe responder por el fraude" del fondo. "Si la consejera de Hacienda, Carmen Martínez Aguayo, recibía los informes en los que se alertaba de que el procedimiento no era adecuado y no se los pasó a Griñán, ¿quién va a responder por esos 1.400 millones de euros?", preguntó el popular, al tiempo que advirtió que el PP "no tiene culpa de nada, sólo ha denunciado".

Juan Ignacio Zoido
Presidente del PP andaluz

"Alguien debe responder por el fraude de los 1.400 millones de euros de los ERE"

Málaga Hoy 07 ABR. 2013

El vertido cero tampoco llegará en 2015

La Junta reconoce ya que no completará el mapa del saneamiento en la provincia en el plazo fijado por la UE



FRANCISCO JIMÉNEZ

© pjimenez@diariosur.es

España, y de forma subsidiaria Andalucía y Málaga, se enfrentarán a sanciones de Bruselas que superarían la inversión necesaria para depurar todas las aguas residuales

MÁLAGA. En un principio se fijó para 1995. No fue posible, así que se pospuso para 2002, después para 2007 y luego para 2012. Tampoco se llegó a tiempo, por lo que el horizonte se puso en 2015, fundamentalmente porque así lo exige la Unión Europea. Pese a ello, el vertido cero de aguas residuales tampoco será una realidad entonces. Después de dos años y medio de parálisis en los que no se ha puesto en marcha ninguna de las 47 obras comprometidas por la Junta de Andalucía para completar el mapa del saneamiento en la provincia, en el Gobierno autonómico ya reconocen que no se podrá cumplir la Directiva Marco del Agua que obliga a los Estados miembros a garantizar antes del 1 de enero de 2016 el tratamiento del cien por cien de las

EN CIFRAS

390,1

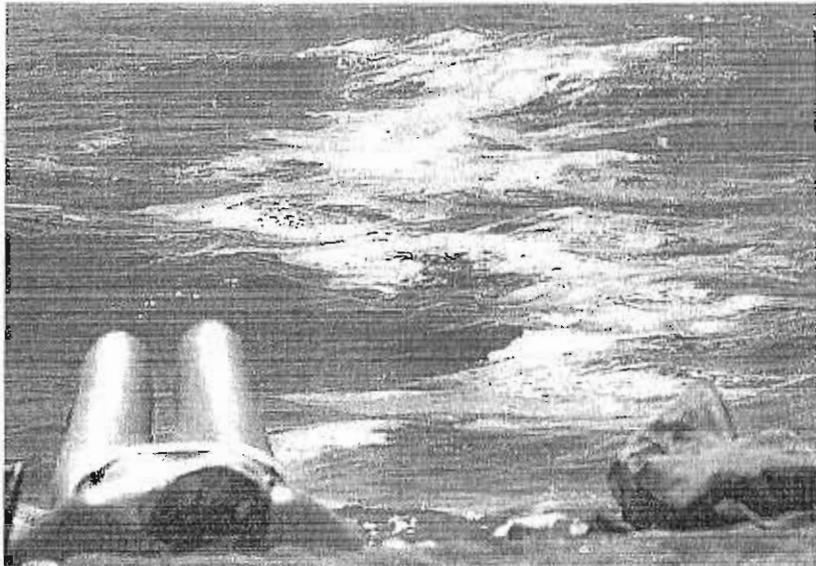
millones de euros es el presupuesto que, según la Junta, sería necesario para ejecutar las 47 obras hidráulicas declaradas como prioritarias en octubre de 2010 para completar el mapa del saneamiento en la provincia. En el conjunto de Andalucía, serían 300 actuaciones valoradas en 1.765 millones.

24

millones de euros lleva la Junta recaudados en la provincia a través del canon de mejora de infraestructuras hidráulicas que desde mayo de 2011 se aplica en la factura del agua.

90

es el porcentaje de población en la provincia (no figuran ni los turistas ni los residentes sin empadronar) cuyas aguas son tratadas antes de ser devueltas al mar. Las carencias apuntan a los pequeños pueblos y diseminados del interior.



La presencia de natas en el litoral se repite cada verano. :: sur

aguas fecales en su camino hacia ríos, arroyos y mares.

Ni en la provincia ni mucho menos en el resto de Andalucía, al igual que ocurre en otras regiones del país, así que España se expone a una sanción de Bruselas que, según los expertos, superarían la inversión necesaria para pasar el corte. Aunque la multa iría directamente contra el Estado, el Gobierno central podría derivarla hacia la Comunidad Autónoma -competente en la gestión del ciclo integral del agua desde 2005- y ésta, a su vez, a los municipios, que también tendrían su parte de culpa como responsables del mantenimiento de las infraestructuras existentes.

La justificación que aportan en la Consejería de Medio Ambiente para acabar con las natas en el litoral no es nueva: «No hay dinero»; pero sí lo es el hecho de que, ahora sí, asuman su incapacidad para construir las depuradoras, emisarios, colectores y estaciones de bombeo que en octubre de 2010 fueron declarados de interés comunitario con una inversión de 390,1 millones de euros, cuya ejecución supondría además la generación de unos 6.300 empleos.

Cierro es que desde que la Junta asumió las competencias en 2005 ha destinado 147 millones que han permitido que, aunque la mitad de los municipios malagueños carezcan de depuradoras, las aguas del 90% de la población censada (no figuran ni turistas ni residentes sin empadronar) sean tratadas correctamente. Sin embargo, la realidad a día de hoy es que desde que se anunció este ambicioso plan los únicos avances han consistido en terminar infraestructuras que ya estaban en marcha (Torrox, Alame-

da, Comares, Villanueva del Rosario, Cuevas de San Marcos y Villanueva de Algaidas) y a continuar, aunque con paso lento, las obras del único gran proyecto que hay en marcha: la ampliación de la planta de Guadalmansa (Estepona).

24 millones sin destino

La falta de liquidez sería una excusa perfectamente válida en la situación actual si no fuera porque desde mayo de 2011 se está cargando en la factura del agua de todos los andaluces el canon de mejora de infraestructuras hidráulicas. Para el bolsillo de los usuarios suponen 1,5 euros mensuales de media, aunque granito a granito se ha generado una montaña que, solo en la provincia, ronda ya los 24 millones. Una cantidad que, si o sí, debe destinarse a la ejecución de obras hidráulicas (no tiene por qué ir a parar a proyectos de Málaga) dado el carácter finalista de este recargo contemplado en la Ley de Aguas de Andalucía. Precisamente por este motivo, el PP va a lanzar una ofensa-

va en todos los ayuntamientos para exigir la devolución de todo el dinero recaudado a los municipios para que sean éstos los que lo inviertan.

Desde la Junta, en cambio, inciden en que el hecho de que la depuración no llegue al cien por cien no significa que no se esté trabajando en ello. De momento, siguen sin presentar un calendario de actuaciones, pero sí que aseguran que el principal objetivo es comenzar este año dos obras clave para evitar que el río Guadalhorce siga recibiendo los residuos que genera la comarca a la que baña: la depuradora que dará servicio a Pizarra, Álora y Coin, y los colectores que canalizarán las aguas de Alhaurín el Grande y Cártama. La construcción de ambas infraestructuras fueron contratadas hace seis años por un montante de 11,4 millones, aunque nada se ha hecho desde entonces. A partir de ahí, las miras se pondrían en el Valle del Genal y el Alto Guadiaro, donde a los vertidos generados por la población se suman los derivados de la actividad agraria y ganadera.

Málaga ya está en la lista negra de la Unión Europea

La Unión Europea tiene a España en su punto de mira por sus carencias en materia de depuración desde hace años. De momento, Bruselas ya tiene abiertos dos procesos sancionadores y, dado el incumplimiento generalizado para 2013, también prepara un tercero. En abril de 2011, el Tribunal de Justicia de la UE

condenó a España porque 38 localidades de más de 15.000 habitantes no cumplían una exigencia que debieron acatar en 2000. En ese listado, la provincia tuvo el dudoso honor de incluir a Marbella, Estepona, Nerja, Torrox, Alhaurín el Grande, Coin e incluso Benalmádena, pese a que esta última localidad inauguró su nueva depuradora en 2007. Este procedimiento aún sigue abierto, aunque en el Gobierno central prevén una sanción de entre 20 y 50 millones anuales a contar desde abril de 2011.

EL PLAN DE LA JUNTA DE SANEAMIENTO Y DEPURACIÓN

Área metropolitana de Málaga y Valle del Guadalhorce

► Nuevas depuradoras. Están incluidas la que será la tercera estación de Málaga capital (proyectada al norte del aeropuerto), Coin y Álora-Pizarra, aunque se baraja construir una sola para estos tres municipios para reducir costes.

► Ampliaciones. Alhaurín de la Torre.

► Colectores. Málaga, Alhaurín de la Torre, Alhaurín el Grande y Cártama.

Costa del Sol Occidental

► Ampliaciones. Depuradoras de La Vibora (Marbella), La Cala de Mijas y Maniiva. La ampliación de la de Guadalmansa (Estepona) está en ejecución, aunque con retraso, pero no figura en este listado porque se proyectó antes.

► Adecuación y mejoras. Planta de Casares.

► Colectores. Estepona, Marbella, Mijas, Fuengirola, Benalmádena, Benahavés y Casares.

Seranía de Ronda y Valle del Genal

► Nuevas depuradoras. Igualaja y Pujerra; Atajate; Benadidj y Jímera de Éibar; Alpedre, Farrán, Genalguacil y Jubrique; Cortes de la Frontera; Algatocin, Benalauria y Benarrabá; Cartájin y Júzcar; Arriate, Benaolán y Montejaque; núcleos de Ronda; y Casarabonela, Guaro y Mondá. En los valles del Genal y del Guadiaro se encargará el Gobierno central.

► Adecuación y mejoras. Yunquera, Alozaina y Tolox.

Antequera y Guadalteba

► Nuevas depuradoras. Núcleos de Antequera; Molins; Carratraca; Almorón, Teba y Sierra de Yeguas.

► Ampliaciones. Cañete la Real; Archidona; Cuevas Bajas; Villanueva de Tapia y Villanueva del Trabuco.

► Adecuación y mejoras. Campillos; Almogía; Valle de Abdalajis y Villanueva de la Concepción.

Axarquía

► Nerja. Nerja (por cuenta del Gobierno central); La Viñuela; Colmenar; Benamargosa; Moclín; Archés; Arenas y Salares.

► Adecuación y mejoras. Algarrobo.

► Adecuación y mejoras. Alfacar; Canillás y Competa; Alfarnate; Alfarnatejo; Periana y Rioverde.

Denuncian en Fiscalía que los nuevos chiringuitos suponen un delito ambiental

Ecologistas acusan a las instituciones y alertan de que son un precedente en la ocupación del litoral

INMA MEJÍAS/ Málaga

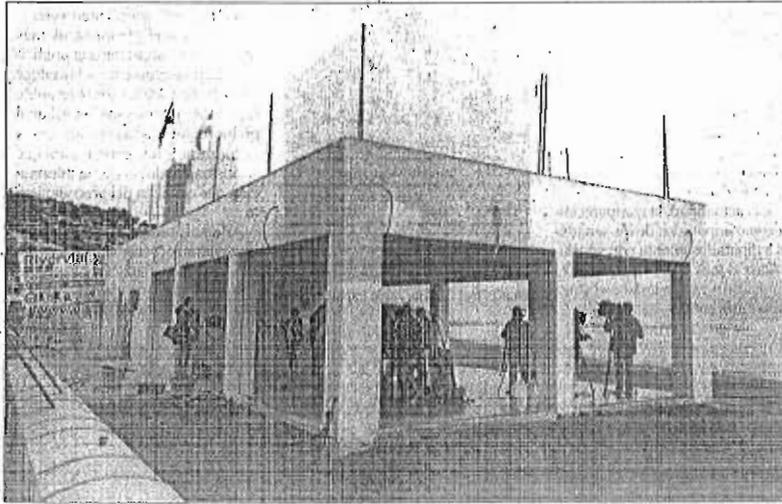
La polémica sobre los nuevos chiringuitos que se están construyendo en las playas de La Malagueta y La Caleta ha llegado a la Fiscalía de Medio Ambiente. El Gabinete de Estudios de la Naturaleza de la Axarquía (Gena) y Ecologistas en Acción denunciaron a finales de enero que las administraciones competentes han cometido un delito ambiental y otro de ordenación del territorio al otorgar autorizaciones y concesiones para estos establecimientos que consideran «ilegales», entre otros motivos, por su excesiva ocupación del espacio público, que podría suponer un precedente para el resto del litoral.

Según consta en la denuncia, los siete nuevos chiringuitos vulneran la Ley de Costas, ya que son de obra «y por tanto, fijos», con lo que se ignora el principio de temporalidad.

Además, señala que son instalaciones «desmesuradas» y «de gran volumen». Esto, según el coordinador de Gena, Rafael Yús, genera «un problema paisajístico y de ocupación del suelo público, ya que quitan espacio para los ciudadanos al invadir el arenal».

En el escrito remitido al fiscal y para el que todavía no ha habido una respuesta, se menciona que el paseo marítimo Pablo Ruiz Picasso «era un lugar privilegiado por su paisaje marítimo y ahora sólo será privilegio para los que consuman en los chiringuitos, detrayendo este derecho a la multitud de viandantes».

Los ecologistas consideran que



Uno de los nuevos chiringuitos que se construyen en la playa de La Caleta. / EL MUNDO

la «tendencia» de las administraciones locales y regionales es ir facilitando cada vez más la explotación del suelo público correspondiente al dominio marítimo-terrestre», por lo que entienden que si no se frenan estas construcciones, se va a «crear un precedente jurídico para la práctica urbanización de todo el dominio público marítimo-terrestre», no sólo en la provincia de Málaga, sino en todo el litoral andaluz.

Para Yús, existe un «lobby» de empresarios de playas que se ve-

rán beneficiados de la reforma de la Ley de Costas, que permite prolongar las concesiones hasta los 75 años, lo que podría atraer a especuladores «que presionarán a los consistorios hasta explotar el último metro cuadrado de arenal que permita la legislación».

El coordinador de Gena hace hincapié en que «se ha dado un paso fatal» con estos nuevos chiringuitos porque también suponen «una competencia desleal con los restaurantes que se encuentran fuera del dominio público».

«Tienen que soportar que otros empresarios se aprovechen a coste cero del suelo público en mejores condiciones logísticas y paisajísticas que ellos, que sí cumplen la Ley», resalta la denuncia, que menciona el conocido chiringuito de La Moraga de Antonio Martín como ejemplo de establecimiento con irregularidades.

Se afirma que en 1991 la sociedad Antonio Martín S.A. obtuvo una concesión para un chiringuito pero se disolvió a los pocos años, lo que teóricamente supone la extinción

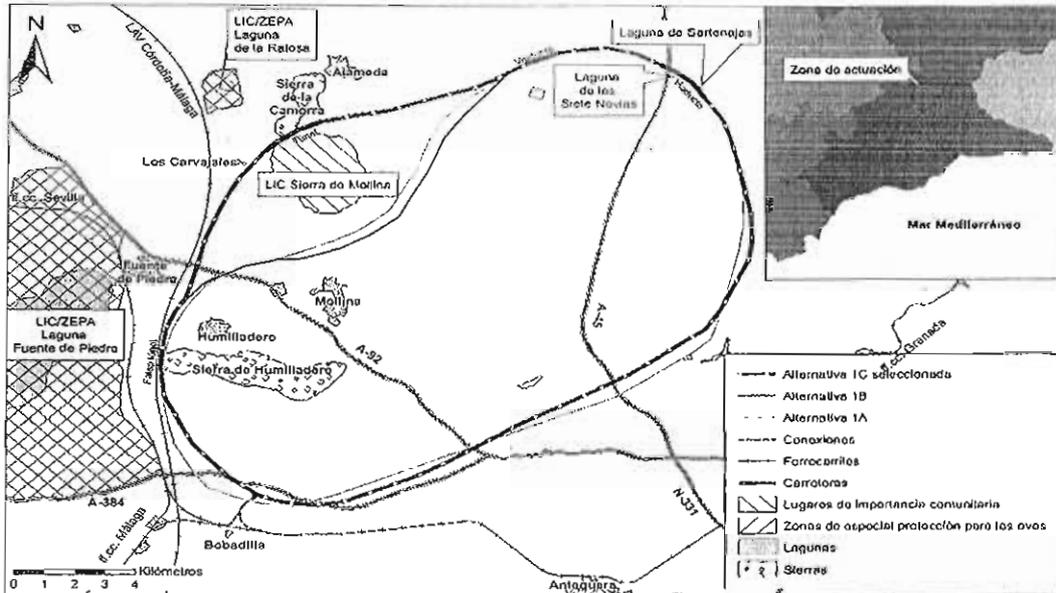
de la concesión, pero no se dio efectiva. De hecho, en 2012, sociedad Andalusian Gourix Concopi solicitó, sin ser la concesionaria, al Ayuntamiento licencia para obra menor y así construir una terraza que se abrió como terraza de copas, algo que no está permitido y que se ha prohibido en los nuevos locales, según Gena.

Otra de las irregularidades detectadas en este proyecto, es que Junta de Andalucía, que cuenta con las competencias en materia de gestión del litoral, «no ha aplicado su propia normativa de protección ambiental». Gena-Ecologistas en Acción asegura que la Ley de Gestión Integrada de la Calidad Ambiental establece la obligación de realizar un estudio de impacto ambiental a planes relativos a ocupación del dominio público marítimo-terrestre.

Sin embargo, el delegado territorial de Medio Ambiente, Javier Carnero, aseguró que este tipo de proyectos no requieren estudio de impacto ambiental porque «no encuentran ninguno de los supuestos regulados en la legislación para que así sea».

En cuanto a los otros dos nuevos chiringuitos previstos en la playa de Gundalmar, y que cuentan con un diseño distinto al de la zona céntrica de la ciudad, el escrito critica que su volumen sea aún mayor que los establecimientos anteriores que se enfocaron para uso como discoteca o bar de copas, «muy alejado del arquetipo de chiringuito» con el que se vienen justificando estas instalaciones.

Por último, se llama la atención sobre los quioscos con terrazas aprobados en el municipio de Rincón de la Victoria, que cubren una superficie muy superior a la estipulada por Ley, y de los instalados en Torremolinos, algunos «con una plataforma de 142 metros cuadrados, el doble de la superficie concedida».



Trazado definitivo del anillo ferroviario de Antequera del que se eliminan los circuitos secundarios.

El Ministerio de Fomento licitará «en breve» las obras del anillo ferroviario que debe estar en 2015

► Ana Pastor asegura que la orden «se firmará de manera inmediata» ► El mismo día en que se lo confirmaba al alcalde de Antequera, el PSOE acusó al PP de un retraso de año y medio en los trámites

MARÍA ROSALES ANTEQUERA
► opinión@malaga

La licitación para el inicio de las obras del anillo ferroviario en la comarca de Antequera se hará «de manera inmediata». Así, lo trasladó la ministra de Fomento, Ana Pastor, al alcalde de la localidad, Manuel Barón, en la reunión que mantuvieron el pasado jueves en Madrid. «La ministra aseguró la inmediata publicación de la orden ministerial, que dará paso al concurso y posterior licitación tanto de la construcción como del desarrollo tecnológico del proyecto en cuestión, siempre adaptado a las circunstancias actuales y respetando la viabilidad económica del mismo», dijo el regidor antequerano.

Esto supone que Fomento habría asegurado también en este último año el respaldo de empresas privadas al proyecto, uno de los requisitos que ponía el equipo del Partido Popular para el desarrollo del circuito de pruebas y ensayos ferroviarios. «Si se decide a sacar la orden es porque tiene la seguridad casi completa de que hay interés, pero hay que materializarlo tras la licitación», aclaró el municipio de Antequera.

La reunión se produce la misma semana en la que el secretario general del PSOE malagueño, Miguel Ángel Heredia, denunció públicamente que el Ministerio de Fo-

mento lleva al menos año y medio elaborando dicha orden ministerial. Heredia dijo además que el Gobierno central ya tiene transferidos 134,50 millones de euros en concepto de anticipo reembolsable, con cargo al Fondo Tecnológico Europeo del Feder, y añadió, que dicho dinero «podría perderse si no se invierte en 2015».

El socialista afirmó que esta orden además es necesaria para la delimitación y utilización de espacios ferroviarios que necesi-

tará el proyecto. «Nos responsabilizamos de que es necesario llevar a cabo una tramitación específica, de acuerdo con la legislación vigente, que requiere recabar Informes de las distintas Administraciones y Entidades Públicas afectadas por el circuito por lo que nos tememos que el retraso que nos acumula el proyecto sea mayor», dijo el socialista.

Barón reconoció que han tenido que hacer un trabajo previo muy importante para asegurar la

viabilidad de este proyecto y señaló que el anillo ferroviario se va a someter a interés público «y que, por lo tanto, todo esto quedará resuelto en el momento en que se reconozca como tal», aclaró el municipio, quien dijo que «el anillo tiene que estar antes de que acabe el año 2015».

Trámites administrativos

El proyecto, además, cuenta ya desde hace más de un año con el visto bueno al estudio de impacto

LAS CLAVES

SUPERFICIE ¿Qué anillo se construirá y para qué?

1 En un principio se presentaron dos alternativas. Sin embargo, tras someterse a información pública en 2010, Adif redactó una tercera que consiguió el visto bueno del Ministerio. El definitivo ocupa 58 kilómetros de longitud y permite mantener la velocidad punta necesaria para realizar pruebas y ensayos con trenes a 520 kilómetros por hora.

INVERSIÓN

¿Cuánto dinero es necesario?

2 La idea del Gobierno central es que se desarrolle a través de una empresa mixta formada por capital público y privado. A través de esta fórmula, la parte privada deberá aportar como mínimo 110 millones de euros, que sumados a los 215 millones de la subvención concedida de la UE y lo aportado ya por Adif, supondrán los 358 millones que cuesta el proyecto.

INICIO

¿Cuándo se pondrá en marcha?

3 Si se cumplen las exigencias de Bruselas, el Gobierno central tiene hasta finales de 2015 para ejecutar el proyecto y por tanto el inicio de la explotación comercial sería para finales de ese mismo año o principios de 2016 a través de una sociedad que lo explotaría en un margen de tiempo.

El Gobierno central ya tiene transferidos 134 millones de euros de la Unión Europea para comenzar el proyecto

ambiental escogiendo la alternativa de trazado 1c con un único anillo principal de 58 kilómetros, eliminando los dos secundarios de menor tamaño que recogía en un principio el estudio inicial. «Asimismo, las gestiones administrativas con respecto a expropiaciones y demás también está realizada, así que sólo queda licitar el proyecto para comenzar su ejecución», dijo Manuel Barón.

Aceptan las alegaciones al tren Ronda-Antequera

MARÍA ROSALES ANTEQUERA

El alcalde de Antequera, Manuel Barón, aprovechó su reunión con la ministra de Fomento, Ana Pastor, el jueves en Madrid para tratar otros asuntos de la localidad, que además será eje principal de la Red Transeuropea de Transporte por Ferrocarril. En este sentido, Pastor confirmó la inclusión de Antequera tras sus últimas negociaciones en Bruselas.

Asimismo, respecto a la línea ferroviaria Algeciras-Bobadilla Estación, la ministra confirmó que han sido aceptadas las alegaciones presentadas por el Consistorio ante-

querano para que el tramo comprendido entre Ronda y Antequera no afecte al casco urbano de la pedanía de Bobadilla Estación. «Nos ha confirmado que está ya en estudio informativo y que se tendrán en cuenta estas alegaciones, un estudio que no estaba realizado hasta el momento», añadió el municipio.

En cuanto a la futura estación de AVE en el casco urbano de Antequera, cuya plataforma ya está en ejecución, Pastor confirmó que las obras «marchan a un buen ritmo». «Nos ha garantizado la inversión y la importancia que para Fomento tiene Antequera dentro del mapa de



Ana Pastor y Manuel Barón, el jueves en Madrid. MARÍA ROSALES

la alta velocidad en España, pero no nos ha dado más detalles del proyecto de la estación ferroviaria ni cuánto van a invertir», dijo.

Barón se mostró satisfecho con esta reunión. «Pone de manifiesto la absoluta coordinación y planifi-

cación del Ministerio de Fomento y del propio Ayuntamiento de Antequera a la hora de poner sentido común en el desarrollo de proyectos tan importantes para los intereses de nuestro municipio», finalizó el regidor antequerano.

✓

Pastor confirma al alcalde de Antequera la licitación inmediata del anillo ferroviario

La ministra de Fomento sostiene que la orden se firmará en breve y destaca el interés de la iniciativa privada

ANTONIO J. GUERRERO

ANTEQUERA. «El proyecto de construcción y desarrollo del anillo de Antequera sigue su curso con la implicación de las empresas inversoras y participantes en este proyecto». Así lo afirmó ayer el alcalde de Antequera, Manuel Barón, tras la

reunión que mantuvo el pasado jueves en Madrid con la ministra de Fomento, Ana Pastor.

Según el regidor, la titular del ministerio confirmó la inmediata publicación de la orden que permitirá el concurso y licitación tanto de la construcción como del desarrollo tecnológico del proyecto. La ministra también le transmitió a Barón el interés en el proyecto de empresas privadas. Al encuentro también asistieron el presidente de ADIF, Gonzalo Ferré, el director general de Ferrocarriles, Miguel Pozo; así como el diputado nacional An-

gel González y el teniente de alcalde de Urbanismo y Desarrollo Industrial del Ayuntamiento, José Ramón Carmona, coincidiendo con la advertencia realizada por el diputado del PSOE, Miguel Ángel Héndida, sobre el riesgo de que se perdieran los 134,50 millones de anticipo reembolsable de la Unión Europea, después de un año sin haber comenzado el proyecto.

Asimismo, el alcalde abordó con la ministra el proyecto de corredor ferroviario. Pastor le transmitió la inclusión de Antequera tras sus últimas negociaciones en Bruselas, lo



La ministra, en la reunión con el alcalde, Enrique Barón. :: sur

que asegura la integración de la ciudad en la Red Trans-europea de Transporte por Ferrocarril.

Respecto a la línea entre Algeciras y Bobadilla Estación, de la que se está realizando el estudio infor-

mativo en el tramo comprendido entre Ronda y Antequera, el alcalde pudo confirmar que las alegaciones presentadas por el equipo de gobierno del Ayuntamiento de Antequera han sido aceptadas.

SUR 07 ABR. 2013

El GDR Guadalhorce tiene dos millones pero afirma que le faltan proyectos en qué invertir

► Ayer entregó una ayuda de casi 60.000 euros al Hotel GCE Hoteles de Cártama por su puesta en marcha

ROCÍO CAÑADA CÁRTAMA

El Grupo de Desarrollo Rural Valle del Guadalhorce, como gestor del programa LiderA en el Valle del Guadalhorce, cuenta aún con casi dos millones de euros para ayudar al emprendimiento. Por ello, su presidente, José Sánchez, insistió en su llamamiento: «El GDR cuenta aún con cerca de dos millones de euros para los proyectos que presenten las empresas y emprendedores de la comarca».

De hecho, ayer mismo, el grupo de desarrollo efectuó el pago de 57.757,60 euros al Hotel GCE Hoteles de Cártama Estación por haber ejecutado el proyecto de puesta en marcha del estableci-

miento.

La ayuda fue entregada por el presidente del GDR Guadalhorce, José Sánchez, y por el alcalde de Cártama, Jorge Gallardo. Este proyecto ha traído consigo la creación de 6 puestos de trabajo.

Hace unas semanas, el Grupo de Desarrollo Rural Valle del Guadalhorce efectuó el pago de 176.000 euros a cinco promotores de la comarca como beneficiarios de las ayudas que gestiona el grupo de desarrollo con cargo a los fondos Feder de la Unión Europea. Junto al pago de las ayudas, cinco nuevos proyectos firmaron su contrato de ayudas para ejecutar en los próximos meses una inversión total en el Valle de cerca de 180.000 euros.

De esta forma, se quiere animar a aquellas personas que tengan en mente un proyecto empresarial o modernizar su empresa «a que presenten proyectos cuanto an-



Entrega de subvención del GDR.

tes», incluyó el presidente del GDR Valle del Guadalhorce, ya que en la actualidad se cuentan con fondos para el apoyo a la creación, modernización y di-

versificación de proyectos empresariales en sectores como el agrario, el industrial, el turístico, el sector servicios o el agroindustrial.

El GDR Valle del Guadalhorce gestiona actualmente el programa LiderA en la comarca del mismo nombre. Este programa supone la gestión en los pueblos de ámbito de actuación del GDR: Allarín, el Grande, Almogía, Álora, Cártama, Coín, Pízarra y Valle del Abdalajís de Fondos Feder y de la Junta de Andalucía para destinarlos a la subvención de proyectos de desarrollo rural y a la dinamización de la economía del Valle del Guadalhorce.

Las ayudas LiderA son subvenciones directas o «a fondo perdido» destinadas a cofinanciar inversiones que realicen las empresas y otras entidades que cumplan con las condiciones y requisitos establecidos.

Nueva traba para que Málaga cobre los 58 millones de La Térmica

● El Ayuntamiento se persona en el procedimiento concursal de Nueva Marina Real Estate

S. Sánchez MÁLAGA

La posibilidad de que el Ayuntamiento de Málaga cobre íntegramente y en metálico los 58 millones de euros fijados en el convenio de La Térmica, firmado en 2008 con Marina Real Estate, filial de Endesa, queda ahora más en el aire que nunca. Tras ser judicializada la reclamación que el equipo de gobierno del PP hace a esta firma promotora, ante su negativa a asumir el pago de esta compensación por permitirle la construcción de 874 viviendas y otros usos en esta parcela, la situación se complica aún más después de que la empresa se declarase en concurso voluntario de acreedores a principios del pasado mes de marzo.

Este paso supone de facto reconocer la incapacidad de la sociedad para hacer frente a las deudas contraídas con terceros, en este caso, y de manera mayoritaria, con el Consistorio de la capital de la Costa del Sol. Por ello, la Junta de Gobierno Local dio ayer luz verde a la personación municipal en el citado procedimiento concursal, comunicando al Juzgado de lo Mercantil número 10 de Madrid, que asume el asunto, la existencia de créditos con el Ayuntamiento por importe de 48.747.690,58 euros. La cifra es resultado de los primeros 40 millones que tendría que haber abonado la parte privada tras la entrada en vigor del Plan General de Ordenación Urbánística (PGOU), en agosto de 2011, y otros 8 millones en concepto de tributos.

En este escenario, que el delegado de Ordenación del Territorio, Diego Maldonado, admite que el escenario "no es el más deseable", a pesar de lo cual el equipo de gobierno mantiene abiertas hasta tres vías para tratar de recuperar "en su totalidad" lo pactado. Sobre ello, Maldonado aludió a la existencia de contactos con la promotora "que pudieran permitir un acuerdo" al margen del citado concurso y de la vía judicial.

Si bien el equipo de gobierno se cierra en banda respecto a la posibilidad de percibir menos de lo fir-

mado, algo que en la vía del concurso no es seguro, el responsable de Urbanismo apuntó a la posibilidad de que Marina Real Estate afronte sus compromisos bien en metálico, bien en especies, es decir con aprovechamientos urbanísticos, bien con una fórmula mixta.

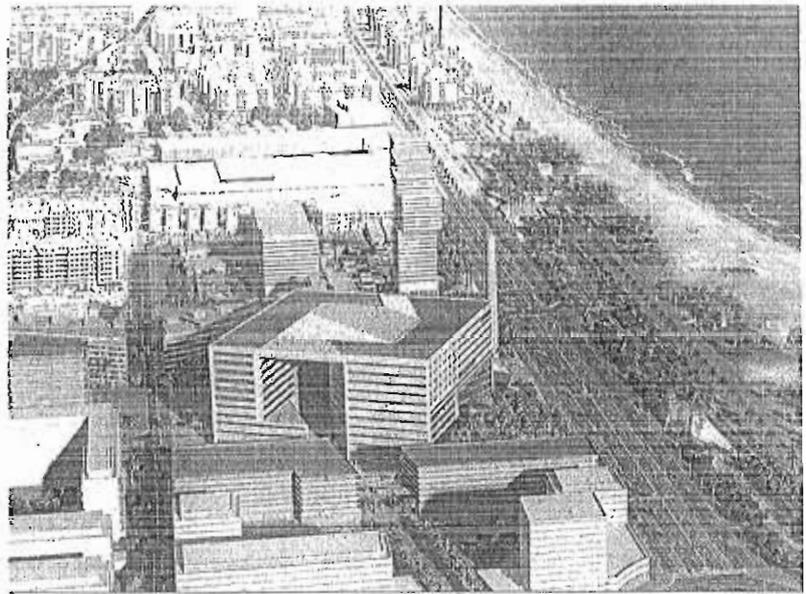
"A nosotros lo que nos importa en esta situación es que el Ayuntamiento no sufra pérdidas en la operación", añadió. El marco ahora planteado se asemeja a lo ocurrido con los terrenos de Repsol, donde el Ayuntamiento pretendía embolsarse 82 millones de euros tras triplicar la edificabilidad del terreno. Sin embargo, la crisis económica llevó a la propiedad, Novagalicia Banco a solicitar una revisión del acuerdo original y a pagar los 70 millones de euros que le restaban por abonar con parte de los aprovechamientos del sector. Una circunstancia que hace que el Consistorio sea el propietario máximo de la parcela.

Y algo semejante puede ocurrir con La Térmica. El planeamiento actual permite la construcción de 874 pisos, así como usos comerciales, hoteleros y terciarios en la pastilla, cuya propiedad podría pasar a manos del Ayuntamiento si Marina Real Estate se ve incapaz, co-

Urbanismo se abre a cobrar la totalidad de la deuda con suelo y aprovechamientos

mo hasta la fecha, de afrontar sus compromisos económicos.

Uno de los argumentos esgrimidos por la filial de Endesa para rechazar el pago del convenio es que el mismo se veía modificado por la delimitación que había fijado la Dirección General de Costas en la parcela, rebajando el aprovechamiento permitido. Sin embargo, recientemente, el organismo estatal anunció una variación en este deslinde, avalando las tesis municipales. Algo en lo que también ha insistido la vía judicial, cuando el Juzgado de lo Contencioso-administrativo número 7 de Málaga rechazó la negativa de la empresa a pagar los primeros 40,6 millones del convenio. En agosto del año pasado, el Ayuntamiento optó por reclamar el pago de la citada cantidad por vía de apremio, sin que hasta el momento se conozca el resultado del proceso.



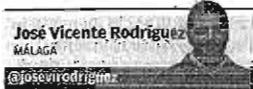
Infografía del proyecto contemplado en los suelos de La Térmica.

Lorenzo Amor

Presidente de la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos (ATA). Han soportado la caída del consumo, la morosidad de las administraciones públicas, la competencia de la economía sumergida o las subidas de impuestos. Los más de tres millones de autónomos que hay en España miran con grandes expectativas la futura Ley de Emprendedores, que el Gobierno quiere empezar a tramitar este mes de abril

«En España el fracaso está estigmatizado; no existe la segunda oportunidad»

Los autónomos reclaman a la Ley de Emprendedores un mínimo vital inembargable para poder intentarlo de nuevo tras un tropiezo empresarial



José Vicente Rodríguez
MÁLAGA

El presidente de la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos (ATA) espera que la futura Ley de Emprendedores cuyo anteproyecto el Gobierno espera tener listo este mes sirva para ayudar a un colectivo severamente golpeado por la crisis. La nueva norma incluirá medidas como el pago del IVA en caja -los autónomos abonaron el pasado año 900 millones por IVA cuando en realidad no habían cobrado la correspondiente factura- y la conocida como «segunda oportunidad». En España hay más de tres millones de trabajadores por cuenta propia, casi 93.000 en Málaga.

¿Qué males aquejan principalmente a los autónomos? El sector atraviesa grandes problemas. Podríamos decir que está bajo mínimos: hay poca actividad, el consumo está por los suelos, el crédito no existe, la confianza es generalizada y la tasa de desempleo es altísima. Los últimos datos indican que el nivel de crédito al sector privado ha bajado otro 9% mientras que el de las administraciones públicas ha subido un 16%. Los autónomos soportamos, además, una tasa de morosidad galopante, sobre todo de los propios poderes públicos, que requieren un nuevo plan de pago a proveedores. La economía sumergida también nos hace la competencia y nos castiga mucho. Y encima, la subida del IVA ha restado más poder adquisitivo y ha elevado las cuotas que tenemos que pagar como autónomos. Pese a todo eso, hay que decir que cada día se dan de alta como autónomos 1.600 personas en España, aunque todavía son más las bajas, que hacen que el censo total descienda.

La crisis está haciendo que muchas personas que nunca se habían planteado poner un negocio lo hagan ahora por necesidad. ¿Esos autónomos forzados tienen menos posibilidades que un emprendedor vocacional? Siempre ha habido autónomos por devoción y otros por obligación. Ante la dificultad de encontrar trabajo por cuenta ajena muchos están decidiendo autoemplearse. A los universitarios se les está cayendo el sueño de ser funcionarios o de trabajar como asalariados en un despacho. Y es importante que haya gente tenga con esa visión de actividad porque nos está entrando un nuevo perfil de emprendedor y autónomo muy bien formado, con gran nivel de idiomas y de tecnologías y con carácter innovador.

Muchos alegan que la falta de acceso al crédito es la causa principal de abandono. El crédito bancario está imposible, y más para un emprendedor que empieza. Para un nuevo negocio lo fundamental es aguantar hasta el tercer año de vida. Luego es más difícil que la empresa desaparezca. Pues bien, más del 50% de los autónomos que empiezan la actividad están teniendo muy difícil llegar a esos tres años de vida por falta de financiación. La excepción son las personas que han capitalizado su paro porque con ese dinero han podido iniciar la actividad. En estos casos, la tasa de



Lorenzo Amor, presidente de la federación ATA de trabajadores autónomos. LA OPINIÓN

empresas desaparecidas antes de los tres años es sólo del 20%. Usar el paro para hacerse autónomos da más garantías. El caso es que mientras no funcionen los canales tradicionales de crédito hay que fomentar otros como el capital semilla, los *business angels* (inversores privados) o tirar del propio Instituto de Crédito Oficial (ICO).

¿Ir al banco es inútil? Según nuestros datos, sólo un 22% de los autónomos que acuden a una entidad financiera logra el crédito que iban buscando. Otro 27% lo obtiene pero reduciendo sus necesidades de financiación. Piden por ejemplo 18.000 euros y sólo les conceden 8.000. Y al 51% restante se les niega tajantemente cualquier crédito. ¿Alguien es capaz de decir que el 51% del tejido empresarial español es insolvente como para que no se les pueda prestar dinero? Pues eso es lo que está pasando. Si nos ponemos a

pensar así, mucho más insolventes son ciertas administraciones públicas y se les dan créditos.

¿Qué espera de la futura Ley de Emprendedores? La cultura emprendedora debe empezar desde abajo para que cale. Se trata de generar una cultura del esfuerzo y del riesgo más allá de esperar que alguien nos dé el trabajo. Por tanto, hay que potenciar el aspecto educativo. Dicho esto, lo que tiene que hacer esta ley es facilitar los inicios de las personas que emprenden. Un autónomo que empieza es la única persona en el mercado laboral que para por trabajar. Por eso hay que reducir las cotizaciones sociales, que actualmente son muy gravosas. Somos conscientes del momento económico pero hay que adecuadas a la nueva realidad. El problema del empresario no es pagar los sueldos sino, el problema del empresario no es pagar la

nomina sino los cotizaciones sociales. Y es verdad que a quien más se les debe reducir es a los que empiezan.

¿Entienden ustedes que se den más facilidades a un emprendedor sólo por el hecho de tener menos de 30-35 años? Lo de la tarifa plana es una estrategia para el empleo joven pero nosotros creemos que las medidas debe ser generalizadas. ¿Por qué ayudar a un joven empezando que empieza y no a un emprendedor adulto? Igual esta persona tiene una familia a su cargo y es que el más ayuda necesita a la hora de hacerse autónomo. Los jóvenes tiene el colchón de los padres pero los adultos ya no. Con esto digo que las medidas para lo que empiezan no se pueden articular en función de la edad que aparece en el DNI.

¿Qué significa para un autónomo tener una segunda oportunidad? Cuando un autónomo fracasa responde con todos sus bienes presentes y futuros. Se le embarga todo. Por eso habría que establecer un proceso concursal para los autónomos, que salve para el ejemplo la vivienda, y que le permita poder comenzar de nuevo después de un fracaso empresarial. A cualquier persona asalariada a la que se embarga, el juez le respeta de su sueldo lo correspondiente al Salario Mínimo Interprofesional. ¿Por qué no algo parecido con los autónomos? Limitemos la responsabilidad y daremos una segunda oportunidad.

Parece razonable. ¿Conoce la anécdota de la bebida Seven Up? Dicen que fue el séptimo intento de crear una bebida de éxito tras seis fracasos anteriores. En España está estigmatizado el fracaso. En cambio, en los países anglosajones se ven como un aprendizaje. Nosotros queremos que los autónomos cuenten con un mínimo vital de bienes inembargables que les permitan reinventarlo si fracasan.

¿Hay exceso de burocracia? Totalmente. Las administraciones no ayudan al autónomo, más bien son una traba. Los papeles que necesita un emprendedor cuestan 350 euros al año. Un certificado digital requiere tres trámites diferentes. Montar una cafetería exige cinco certificados distintos. Queremos una alfombra roja no un camino de piedras.

La construcción lidera de nuevo la pérdida de trabajadores autónomos

Uno de cada dos cotizantes que se dieron de baja en el RETA durante el primer trimestre del año pertenecía a este sector

:: JORGE MURCIA

MADRID. El primer trimestre del año confirmó dos tendencias en la evolución del trabajo autónomo. Uno, que el número de afiliados al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) sigue descendiendo, después de un 2012 que vio desaparecer 47.017 cotizantes (-1,5%). Y dos, que el de la construcción es el sector

que más empleo por cuenta propia destruye. Según un informe elaborado por la asociación de autónomos ATA, en los tres primeros meses del año el número de personas inscritas en el RETA cayó un 0,6% respecto al trimestre anterior: de 3.024.652 a 3.005.396. Y eso que marzo logró romper una serie de ocho meses consecutivos de descenso en la afiliación,

que se vio acelerada en enero y febrero, cuando se registraron 26.846 cotizantes menos. El pasado mes se cerró sin embargo con 7.590 afiliados más (+0,3%).

El análisis de los datos del primer trimestre por sectores refleja como poco más del doble de los 19.256 cotizantes perdidos (9.878 trabajadores, un 51,3%) trabajaban en el sector de la construcción. El comercio (con 4.137 autónomos menos), la industria (-2.401), el transporte (-1.386) y la hostelería (-997) fueron otras de las actividades más castigadas por la crisis. Por sexos, el mayor descenso en la afiliación al RETA se produjo

entre los hombres, que representaron el 77,2% del total de bajas en el primer trimestre del año, frente al 22,8% de las mujeres.

Desde un punto de vista geográfico, prácticamente ninguna comunidad autónoma se libró del descenso de trabajadores por cuenta propia. Sólo Baleares, que cerró el primer trimestre del año con 446 nuevos emprendedores (un 0,6% más) y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla (33 y 86 autónomos más) presentaron números positivos. En el otro extremo se situaron Extremadura y Cantabria, que perdieron el 1,3% y el 1,1% de sus afiliados al RETA.

SUR 08 ABR. 2013

Un millar de escolares reciben formación de emprendedores

:: SUR. Un total de 1.200 alumnos participan en las charlas impartidas a través del Programa Educativo Municipal Emprendedores y Escuela que, puesto en marcha este año por primera vez, tiene entre sus principales objetivos acercar a los estudiantes de Secundaria experiencias emprendedoras en diferentes sectores o ámbitos productivos. Las charlas que dieron comienzo en febrero se prolongarán hasta la segunda quincena de mayo y se impartirán en 12 centros educativos de la capital.

SUR 08 ABR. 2013



Foto de familia del Clúster Marítimo de Andalucía, en la reunión de ayer en el Rectorado. LA OPINIÓN

Empresas. La unión estratégica de 45 empresas del sector marítimo de Málaga, instituciones y la Universidad de Málaga amplía su horizonte y se transforma en andaluza, con la vista puesta en proyectos de investigación, desarrollo e innovación que creen riqueza y más puestos de trabajo.

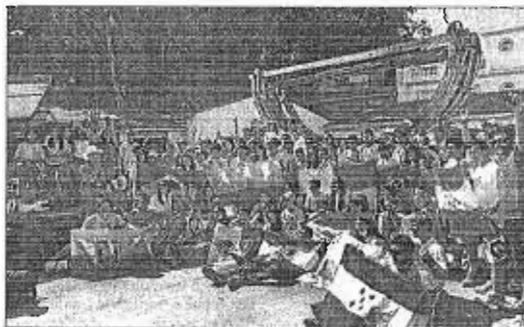
Futuro empresarial a toda vela

► Los empresarios abogan por un Museo Marítimo y la permanencia de Astilleros Nereo

Alfonso Vázquez
MÁLAGA

■ Aunque la palabra no la recoge la RAE, ya tiene acento, lo que anuncia una pronta incorporación. Se trata de *clúster*, la unión de empresas, instituciones y universidades en busca de un objetivo común. Ayer en el Rectorado tuvo lugar la cuarta reunión del Clúster Marítimo de Málaga, que ha pasado a ser el Clúster Marítimo de Andalucía.

En la aventura se han embarcado 45 empresas malagueñas del



El sector marítimo pide que se respete Astilleros Nereo. ARCHIMEGA

sector del mar, la Universidad de Málaga e instituciones como el Instituto Español de Oceanografía, la Junta de Andalucía o Costas, representadas ayer, respectivamente, por Jorge Baro, la delegada de Innovación, Marta Rueda, y por el jefe de la Demarcación de Costas en Málaga, Ángel González.

«Hay que crear sinergias para desarrollar proyectos en común», señaló Javier Noriega, responsable de la empresa de arqueología subacuática Nerea, además de presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga e impulsor de la Idea.

Y como ejemplo de estas actividades conjuntas, Noriega resaltó el proyecto de creación de la estación náutica Bahía de Málaga, «en un sector tan importante como es el ocio y el deporte en la provincia». Por el momento, se han presentado los estatutos de creación de este equipamiento.

También sigue en el horizonte del clúster andaluz la creación de un Museo Marítimo en la capital, que se convertirá, recordó, «en el primero de Andalucía». Es este un sueño de largo recorrido, que tiene detrás en los últimos años numerosas reuniones de miembros del sector. Además, conseguir un Museo Marítimo potenciaría algo que todavía no sucede, a juicio del responsable de Nerea, y es que

Costas anunció una inversión anual de 250.000 m³ de arena en las playas de la provincia para los próximos tres años

«Málaga tiene que contarse desde el mar».

En esta cuarta cita, los integrantes del grupo aprovecharon para presentar el logo del nuevo Clúster Marítimo de Andalucía, que representa a una embarcación con varios tonos de azul y al mismo tiempo, caminos que confluyen en un punto común. También se aprovechó para introducir la próxima web, www.cnime.uca, todavía sin uso, que incorporará noticias y proyectos.

Y entre los objetivos inmediatos, una videoconferencia en la próxima reunión con el clúster marítimo de Quebec (Canadá), para compartir experiencias.

La presencia en la reunión de representantes de Astilleros Nereo y del responsable de Costas hizo que también se hablara del futuro de estos veteranos astilleros de Pedregalejo, el barrio que concentra en 400 metros lo poco que queda de carpintería de ribera de la provincia. A preguntas de La Opinión, Javier Noriega mostró el apoyo total de las empresas del sector marítimo a Nereo y pidió su continuidad, puesto que el plan de reforma de los Baños del Carmen contempla que sea demolido para dejar espacio a un paseo marítimo en línea recta. «La carpintería de ribera no se puede perder; es de sentido común», subrayó.

Además Juan Antonio López, representante del Aula del Mar, mostró su confianza en el futuro de esta cooperación institucional y empresarial. «Cualquier idea de este tipo es buena y hay que estar ahí».

También habló la delegada Marta Rueda, quien anunció que este clúster desembocará «a corto plazo» en un plan estratégico y resaltó la importancia del sector marítimo en Málaga, que ha crecido un 9,4% y el desempleo es cero.

Por su parte, el responsable de Costas, Ángel González, aprovechó para anunciar un aporte anual de 250.000 metros cúbicos de arena en las playas de la provincia durante los próximos tres años, con un coste anual de un millón de euros. Una inversión, recordó, que multiplica por diez la de años anteriores.

Málaga **Ciudad**

Urbanismo regula y amplía el número de tasas para incrementar sus ingresos

► Habrá tasas nuevas por proyectos reformados o por cambios de titularidad ► Su recaudación aumentará en casi 800.000 euros este año

LA OPINIÓN MÁLAGA
► @opiniondemalaga

■ La Gerencia de Urbanismo va a actualizar la ordenanza de sus tasas urbanísticas que supondrá la eliminación de algunas de ellas y la creación de media docena más, lo que le permitirá aumentar la recaudación por dichas tasas, a pesar de que algunas como las de obra mayor y menor tendrán una reducción de sus costes. Las nuevas tasas, que ayer comenzaron su tramitación con la aprobación inicial por parte de la junta de gobierno, recogen a su vez un cambio de filosofía, ya que a partir de ahora el referente para fijar la tarifa no será el coste de la obra sino la actividad municipal que genera.

Más recaudación

A su vez, pretende adueñarse de manera «más especializada y más atenta a las necesidades de los ciudadanos y a la simplificación de la actividad administrativa, cuyo objetivo es la consecución de los principios de eficacia y eficiencia», según resaltó ayer en su presentación el delegado de Ordenación del Territorio, Diego Maldonado.

Con el nuevo proyecto aumentan el número de tasas urbanísticas pues aunque desaparecen dos: la tasa por expedición de documentos y la tasa por planeamiento, se crean siete nuevas. Así a partir de ahora se incorporan las tasas por tramitación de proyectos modificados, por cambio de titularidad, por prórroga, por tramitar la licencia por fases, así como los ex-

DATOS DE INTERÉS	
Licencia denegada	► Al promotor sólo se le devolverá el 25% de la tasa y no el 75%, como hasta ahora.
Proyecto modificado	► Costará un 10% más sobre el precio de la licencia.
Desistir de una licencia	► El promotor que desista de una licencia sólo recuperará el 50% de la tasa. Ahora recupera el cien por cien.
Nuevas tasas	► A partir de ahora se pagará por cambio de titularidad, por prórroga o por tramitar una licencia por fases.

Recaudación ► La recaudación pasará de los 4,9 millones actuales a los 5,7 previstos.

pedientes por ejecuciones subsidiarias y los certificados de fuera de ordenación.

Aunque los precios de las tasas antiguas se manden y, en algunos casos importantes bajan, como es el caso de las licencias de obra mayor y menor, la aparición de otras nuevas permitirá un aumento del dinero que se recaudará anualmente por las mismas. Así, frente a los 4,9 millones de recaudación de 2012, para este año, con las nuevas tasas, la previsión alcanza una recaudación de 5,7 millones, lo que supone cerca de 800.000 euros más.

Incluso la rebaja de la tarifa de

las licencias de obra mayor y menor se verá compensada por otros conceptos.

Así, por ejemplo, a partir de ahora cuando haya una resolución denegatoria de una licencia se devolverá al promotor sólo el 25% de la tasa y no el 75% como hasta ahora. Urbanismo prevé recaudar 127.727 euros más de Ingresos para 2013 por este concepto.

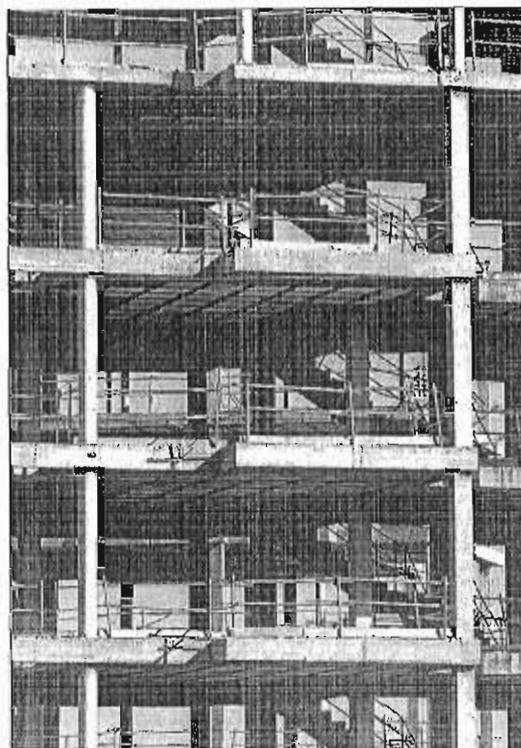
Igualmente, cuando un promotor desista de una licencia sólo se le devolverá el 50% de la tasa y no el cien por cien como hasta ahora. Aquí los ingresos previstos alcanzan los 12.842 euros.

Novedades

Entre las novedades está la nueva tasa por tramitación de proyectos no modificados, con la que Urbanismo espera recaudar unos ingresos de 62.600 euros.

La tasa por solicitar una información urbanística sube un 5%. De ahí que de los 144.700 euros que se ingresaron el año pasado por este concepto, la previsión es llegar en 2013 a los 209.000 euros.

Se crean nuevas tasas para gravar la expedición de certificados relativos a las diferentes situaciones legales de fuera de ordenación (148.000 euros), y certificados de prescripción de caducidad de una licencia (74.000 euros). Igualmente, las nuevas tasas prevén cobrar por nuevos conceptos de obras en la vía pública que supondrán un incremento medio del 27% respecto a las tarifas actuales, lo que permitiría recandar unos 506.000 euros.



Las licencias de obra mayor serán más baratas. LA OPINIÓN

30.000 EUROS

Cultura subvenciona una serie por internet

► El Ayuntamiento subvencionará con 30.000 euros a la empresa Fuera de Serie Producciones 201 para la producción de una serie para Internet basada en la novela *Cuarentañeras* de Regina Román.

La subvención municipal se justifica, según aprobó ayer la junta de gobierno, en que *Cuarentañeras* «definirá el entorno cultural, la historia, el ocio y el comercio de Málaga». Además, los exteriores de los capítulos «se rodarán en distintos espacios, calles, establecimientos comer-

ciales, y en los momentos en los que se desarrollan importantes acontecimientos en la ciudad».

Igualmente, la Junta de gobierno dio luz verde al pliego del servicio de salvamento, socorrismo y primeros auxilios en las playas de la capital. La adjudicataria contará con una plantilla de 86 personas. La infraestructura del servicio está compuesta por cuatro motos acuáticas, dos embarcaciones, 23 torretas fijas distribuidas por la costa de la capital, seis puestos de primeros auxilios y dos puestos de ambulancias. Sale a licitación por un período de dos años y un importe anual de 500.200 euros.

Nuevo freno al proyecto de La Térmica al entrar en quiebra la filial de Endesa

LA OPINIÓN MÁLAGA

■ El proyecto para hacer de los suelos de la antigua Térmica un importante desarrollo urbanístico en el litoral oeste ha recibido un nuevo golpe al conocerse que la empresa promotora de los suelos, la sociedad Nueva Marina Real Estate, filial de Endesa, ha presentado concurso voluntario de acreedores ante el Juzgado de lo Mercantil número 10 de Madrid.

Esto ha motivado que el Ayuntamiento haya decidido personarse como acreedor debido a las deudas contraídas con el Consistorio por dicha entidad concursada por importe de 48.747.690.

Las deudas se desglosan en 8 millones en concepto de deuda tri-

butaria y los otros 40 millones que corresponden al grueso del convenio urbanístico firmado por el Ayuntamiento y Endesa por un total de 58 millones.

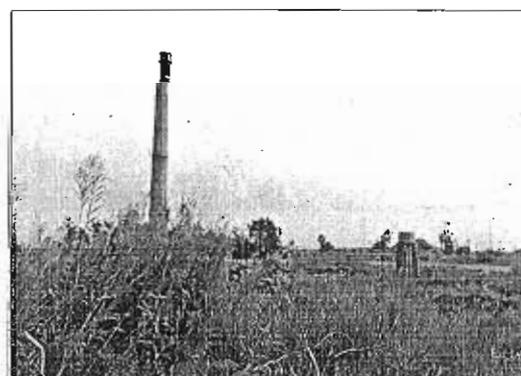
El proyecto ya había entrado en una fase de incertidumbre cuando Endesa anunció en 2010 su intención de revocar el convenio, alegando que se puso en marcha un expediente de deslinde de una parte de los terrenos afectos al convenio, que «modifica sus determinaciones e imposibilita su cumplimiento».

Se abrió entonces un contencioso entre Endesa y el Ayuntamiento que aún permanece, dado que este último insiste en mantener el convenio y que Endesa y su filial desarrollen el proyecto ur-

banístico en sus suelos.

El convenio, firmado en 2008 por un montante de 58 millones de euros, permitía a Endesa una recalificación del suelo para aumentar la edificabilidad. A cambio la eléctrica se comprometía a financiar una lista de actuaciones urbanísticas en la capital por valor de los 58 millones firmados.

La zona tiene una superficie de 115.944 metros cuadrados. El desarrollo previsto contempla, 601 viviendas de residencial libre y 273 protegidas; 12.650 metros cuadrados para espacio hotelero, y el resto, para oficinas y zona comercial. También se incluye la reubicación de la subestación eléctrica existente y la ejecución del paseo marítimo incluido dentro del ámbito.



Una vista de los suelos de La Térmica, con la antigua chimenea.

Ahora, el anuncio de la quiebra voluntaria de la filial de Endesa añade nuevas incertidumbres al proyecto.

El delegado de Urbanismo, Diego Maldonado, señaló al respecto

que aunque está claro que ya ni Endesa ni su filial van a acometer el proyecto, «nosotros trabajaremos para que sean otros promotores los que se interesen por el mismo y lo ejecuten».

Urbanismo cobrará por una decena de servicios que antes eran gratis

● Impondrá pagar 120 euros por las visitas de los técnicos para comprobar 'in situ' deficiencias detectadas en las licencias

Sebastián Sánchez MÁLAGA

La actualización de las tasas por actuaciones urbanísticas aprobada ayer por la Junta de Gobierno Local del Ayuntamiento de Málaga va a hacer que cualquier usuario que requiera de los servicios de la Gerencia de Urbanismo pague por actuaciones por las que hasta ahora no lo hacía. Las novedades incluidas en la ordenanza son once, caso de la tramitación de expedientes de modificados o reformados de licencias ya concedidas, transmisiones, cambios de titularidad o prórrogas, conceptos todos ellos vinculados con expedientes de obra mayor, y por los que se puede llegar a pagar al menos 120 euros.

50

Euros. Tasa mínima por licencias menores abreviadas, lo que supone una reducción de 2 euros

Cualquier usuario deberá abonar esta misma cuantía si requiere de la asistencia técnica del organismo municipal para verificar la subsanación de deficiencias o desconformidades detectadas en licencias de ocupación o instalación. Un concepto que, según los cálculos de Urbanismo, será aplicable al 60% de las permisos que se concedan por estos motivos, con lo que se estiman unos ingresos de 25.440 euros este ejercicio.

La adecuación de esta ordenanza fiscal busca cubrir del orden

del 60% de los 8,8 millones de euros (incluyendo las horas del personal) que, según los informes propios, supone para la Administración local la tramitación de miles de expedientes urbanísticos todos los años. Así lo expuso el delegado de Ordenación del Territorio y Vivienda, Diego Maldonado, quien negó que exista algún recaudatorio. Y como muestra recordó que las previsiones de ingresos apuntan a unos 5,7 millones este año, frente a los seis millones presupuestados en 2012.

Otra novedad está relacionada con las resoluciones denegatorias de licencias y el desestimiento del interesado, por las que también se cobrará. Si estas acciones antes no suponían coste alguno, al punto de que se devolvía el 100% de la tasa, ahora no será así. En el primero de los casos, la Administración local cobrará un 25% del tributo, mientras en el segundo, el 50%.

La tasa por la Inspección Técnica de Edificios (ITE) se encarece. De un valor medio de 23,07 euros actual, se pasa a 30 euros en el caso de los informes favorables, que son la mayoría, y a 50 euros, en los desfavorables. Y en materia de conservación, se cobrará otros 120 euros las visitas que tengan que realizar los técnicos para realizar comprobaciones sobre el lugar.

Por el contrario, se suprimen los conceptos relativos a la expedición de documentos, que podía ascender a unos 30 euros cuando la tasa de la licencia superaba los 6.000 euros, así como las referentes a ejecución de planeamiento, es decir, proyectos de reparcelación,



Sede de la Gerencia de Urbanismo.

Sale a concurso el servicio de socorrismo

La Junta de Gobierno Local aprobó el pliego del servicio de salvamento, socorrismo y primeros auxilios en las playas de la capital. Este dispositivo estará vigente durante un año, dividido en cuatro temporadas. La adjudicataria contará con una plantilla de 86 personas, compuesta por responsables de operativo, patrones de embarcaciones, socorristas y tripulantes, asistentes sanitarios y conductores de ambulancia. Sale a licitación por dos años y un importe anual de 500.200 euros. El total de las temporadas suma 40.636 horas de trabajo.

sistemas de compensación, expedientes de alineaciones y las modificaciones de los mismos.

Para fijar las diferentes tarifas que regula la ordenanza se toman como referencia dos tasas mínimas, de 120 euros en el caso de las solicitudes que requieren una tramitación administrativa más compleja y/o inspección técnica, y de 50 euros para las que necesiten una tramitación administrativa abreviada o más simple. Aunque no en todos los casos se respetan estas cifras. Así, por ejemplo, la instalación de un ascensor, considerada como obra menor, tiene una tasa mínima de 240 euros, mientras que las licencias para la ejecución de una piscina de uso colectivo o de instalaciones deportivas cubiertas se traducen en unos 450 euros.

De acuerdo con la información aportada por el también

portavoz del PP en la Casaca del Parque, con la nueva normativa se reduce un 3,6% en la tasa de licencia menor abreviada, que son las que más se solicitan. La misma pasará a 52 euros actual a 50 euros de tasa mínima.

Además, supone una reducción del coste de las licencias de obra mayor. Como ejemplo, el Ayuntamiento indicó que para obtener un permiso para una vivienda unifamiliar adosada (300 metros cuadrados y un presupuesto de 120.834 euros), la tasa inicial provisional sería de 3.020,85. Si al concluir la edificación el coste sube un 20%, la tasa será de 3.625,02 euros, cuantía a la que hay que añadir los sellos municipales. Con la innovación realizada, la tasa se mantendrá en 3.000 euros y será menor si se incorpora la tasa por licencia de utilización.

Rehabilitar para crear 105.000 empleos

► El Gobierno aprueba un plan para facilitar el alquiler y reformar bloques y viviendas con el que quiere reactivar el sector

AGENCIAS MADRID

El Gobierno anunció ayer un paquete de medidas en materia de vivienda que contempla un proyecto de ley de rehabilitación y regeneración urbana, así como un Plan Estatal de Vivienda presupuestado en 2.421 millones con el que se podrán crear 105.000 nuevos puestos de trabajo en un plazo de cuatro años.

Con el objetivo de facilitar el acceso al alquiler, el plan contempla ayudas de hasta el 40% de la renta -con un límite de 4.200 euros al año- para personas mayores de edad con unos ingresos inferiores a tres veces el Iprem (indicador público de rentas múltiples) y un alquiler igual o inferior hasta 600 euros al mes.

La concesión de estas ayudas, que se llevarán a cabo en función de los ingresos de la unidad familiar y que dará preferencia a las personas desahuciadas, se hará por un plazo máximo de doce meses prorrogable hasta el final del plan.

Está previsto que se puedan beneficiar de este mecanismo 133.000 personas, frente a las 80.000 que lo hacen en la actualidad.

El nuevo modelo de vivienda busca satisfacer las necesidades de los ciudadanos, facilitando el acceso a una vivienda digna a aquellos sectores con menos recursos, explicó la ministra de Fomento, Ana Pastor, en la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros.

El objetivo es cambiar el modelo de vivienda y apoyar el alquiler como «vía idónea» para el acceso a una vivienda en un contexto en el que el mercado español del alquiler representa tan solo el 17%.

Ayudas de 250 euros por metro

El presupuesto del plan, que se extiende desde 2013 a 2016, asciende a 2.421 millones repartidos entre los programas que lo conforman, los 100 millones de euros de la línea Idae para proyectos integrales de ahorro y eficiencia energética en edificios de viviendas, y los 10 millones del Proyecto Clima de reducciones de CO₂.

Por otro lado, y en el marco del programa de fomento del parque público de vivienda de alquiler, las ayudas ascenderán a 250 euros por metro cuadrado con un límite del

LAS CLAVES

FOMENTO DEL ALQUILER

España sólo tiene un 17% de alquilerados por el 38% europeo

► El Gobierno afirma que el mercado del alquiler es muy débil en España, con una cuota del 17% frente al 83% de la propiedad. En Europa el mercado de la vivienda en alquiler representa el 38%, frente al 62% de vivienda en propiedad. El Ejecutivo añade que los sectores «más vulnerables» de la sociedad tienen dificultades para acceder a una vivienda «por la precariedad y debilidad del mercado de trabajo y la restricción de financiación». El plan pretende fomentar un cambio de modelo facilitando el acceso al alquiler.

LÍNEA ICO

1.000 millones para rehabilitar edificios y viviendas en 2013

► El plan también incluye la aprobación de una Línea ICO, dotada con 1.000 millones de euros, para la rehabilitación de viviendas y edificios en 2013 para acometer proyectos de rehabilitación o reforma de viviendas y edificios. La Línea IDAE, dotada con 100 millones, promoverá medidas de eficiencia energética y utilización de las energías renovables en los edificios de uso residencial.

30% del coste de la edificación y un máximo de 22.500 euros por vivienda.

Las habrá de dos tipos, para las viviendas de alquiler en rotación (un precio de alquiler máximo de 4,7 euros mensuales por metro cuadrado) y las protegidas (6 euros mensuales por metro).

Otro de los puntos clave del programa son las ayudas a la rehabilitación y a la regeneración para inmuebles anteriores al año 1981 de uso residencial. Y es que, de los 26 millones de viviendas que hay en España, 15 millones tienen más de 30 años y casi 6 millones más de 50 años.

En este punto se concederán hasta 4.000 euros por vivienda para la conservación, 2.000 para la mejora de la eficiencia energética y 4.000 para la mejora de la accesibilidad. La cuantía no podrá superar en un principio el 35% del



Un obrero en la reforma de un edificio. CARLOS CRIADO

De los 26 millones de viviendas que hay en España, 15 millones tienen más de 30 años y casi 6, más de 50 años

presupuesto. Para apoyar este marco legislativo, el Ejecutivo ha apro-

bado un decreto para que Industria, a través del Idae, ponga en marcha un programa de 100 millones para medidas de eficiencia energética. Dentro de esta política, se ha traspuesto la normativa europea para la certificación energética de los edificios, obligatoria a partir de junio de este año.

UGT opinó que el Gobierno se aprovecha de la crisis para «recortar, mercantilizar y liberalizar» las ayudas a la vivienda, en tanto que Alquiler Seguro celebra que se invierta en un sector tan deprimido como la construcción, aunque advierte de que las ayudas directas al alquiler sólo fomentan el fraude.

LLEGÓ A TENER 104.000 Y AHORA SOBREVIVE CON 30.000

En Málaga el sector ha expulsado ya a unos 70.000 trabajadores

► El plan es una buena noticia para un sector que se ha desangrado en estos últimos años y que arrastra casi 40.000 parados en Málaga, aunque los sindicatos estiman que hay muchos más pero han dejado

de apuntarse en las listas del Servicio Andaluz de Empleo (SAE) por puro desánimo. De hecho, la crisis de la construcción, iniciada a finales del año 2007, ha expulsado ya a unos 70.000 trabajadores del mercado laboral en Málaga. La provincia alcanzó un pico de 104.000 empleados en el sector constructor -de ellos, 90.000 eran asalariados y 14.000 eran autónomos- en el apogeo del boom inmobiliario pero des-

de hace cinco años el número de ocupados no ha hecho sino bajar. Según CCOO, los datos del SAE reflejan que ahora mismo no quedan más de 30.000 trabajadores en el sector en Málaga, de los que unos 10.000 son autónomos. En el año 2001, que los sindicatos toman como la referencia del anterior ciclo bajo del sector, había un 20% más de trabajadores de los que hay ahora. J. V. R. MÁLAGA

LETICIA CHEN LAIN. PRESIDENTA ASOCIACIÓN EMPRESARIOS CHINOS EN ANDALUCÍA

Ángel Recio MÁLAGA

Las empresas chinas se han multiplicado como setas en Málaga en apenas unos años. Solo hay que dar un paseo por el polígono Guadalhorce o por los barrios para comprobarlo. Sin embargo, nadie conoce quiénes son sus propietarios y su integración en la sociedad es mínima. Se ha constituido una asociación de empresarios de este país cuya sede está en Málaga pero que tiene vocación andaluza. Por ahora tienen un centenar de miembros aunque estiman que hay unos 5.000 empresarios chinos en Málaga y 8.000 en Andalucía. Leticia Chen es su presidenta.

—¿Cuál es el objetivo de esta asociación?

—Queremos que los empresarios chinos se integren en la sociedad andaluza, que comprendan la cultura y las normas de España. También les vamos a enseñar español para que no haya malentendidos. Otro objetivo es fomentar la relación comercial entre empresarios chinos y españoles.

—¿Cuál es el perfil del empresario chino?

—Los que están en Málaga suelen ser pequeños y medianos empresarios dueños de bazares, mayoristas textiles y de complementos o restaurantes. En este último aspecto hay tres: los tradicionales, los wok y los de sushi, que están creciendo porque dejan más margen que la comida china habitual.

—La implantación china ha sido enorme en muy poco tiempo.

—Yo llegué a Málaga en 1987 y había cinco familias chinas con alguna empresa. La mayoría tenían restaurantes. La revolución llegó con las tiendas de todo 100, que empezó como idea española que fue copiada por los chinos e hicieron bazares. En Málaga pueden vivir ahora entre 25.000 y 30.000 chinos.

—¿Por qué han venido a Málaga?

—Vinieron familias que, a su vez, trajeron a otros miembros o le recomendaron a otras que vinieran. Se vio que en Málaga había oportunidades de negocio y también les gustó el clima y que los malagueños eran gente agradable. El coste de vida además no era muy alto. Todo eso han sido valores añadidos. Málaga tiene la tercera mayor colonia de chinos en España por detrás de Madrid y Barcelona. Valencia es la cuarta y no tiene tantos chinos como Málaga por su proximidad a Barcelona y Madrid. Es por un tema logístico, ya que el sur no estaba cubierto para los grandes almacenes al por mayor.

—Los chinos suelen montar negocios con mucha rapidez y algunos requieren fuertes inversiones. ¿Cómo lo hacen? ¿Son adinerados los chinos que vienen a Málaga?

—Los chinos son muy arriesgados. Los grandes empresarios todavía no han llegado, pero queremos atraerlos. Los chinos que han venido hacen primero un estudio de mercado a su manera y muchas veces aciertan. Los chinos y los judíos

• Los empresarios chinos quieren salir de su aislamiento • Se dejan el dinero entre ellos y hasta venden sus casas en su país para abrir bazares aquí

“Los chinos tienen liquidez y somos tontos si los frenamos”



Leticia Chen posa para este diario momentos antes de la entrevista en la sede de la asociación, situada en el polígono Guadalhorce.

son personas que saben hacer negocios de nacimiento. Miran locales, los sitios y saben perfectamente dónde puede haber negocio. Si no tienen dinero se lo piden a los familiares y amigos. Nunca le piden préstamos a los bancos porque no quieren pagar interés. No obstante, esos favores hay que devolverlos. Si ese empresario otro familiar le pide dinero dentro de unos años viene que dárselo.

—Una red financiera familiar. —Sí, pero sin interés. Creo que es una buena fórmula. Si en España se hiciera lo mismo podría funcionar si todos confiaran más en los otros.

“Los chinos y los judíos son personas que saben hacer negocios de nacimiento”

“Para un chino es una vergüenza ser moroso. Si no devuelves lo que te prestan eres hombre muerto en los negocios”

—¿Qué pasa si no devuelves el dinero?

—Hay que ser buen pagador. Para los chinos es una vergüenza ser un moroso. Si una vez no pagas lo que te prestan eres hombre muerto. No quiere decir que te maten, sino que pierdes toda tu credibilidad y ya no puedes trabajar en negocios. Por eso hacen todo lo posible por devolver el dinero.

—En España ser moroso es casi una costumbre.

—Aquí la gente es muy pasota. Yo conozco muchos chinos que han vendido su casa en China y que han invertido el dinero para abrir un negocio aquí. No montan un bazar porque tengan mucho dinero sino porque han vendido su casa y han apostado por todo. Es como un desafío para ellos.

—¿Hasta qué punto es fácil salir de China y venir a Málaga e montar una empresa?

—Salir de China no es tan difícil. Con dinero se puede obtener un pasaporte. Lo difícil es entrar a España. Piden muchos requisitos pa-

EL PERFIL

O estudiaba español o se tiraba por la ventana

Se apuntó a Filología Hispánica en la universidad Fu Jen de Taiwan y le gustó el ambiente. Su madre, indignada, le preguntó que para qué quería el español y si iba a torear o a bailar flamenco. Chen le respondió a su madre que o estudiaba español o se tiraba por la ventana. La convenció. Vino con 20 compañeros de curso a Málaga, coincidió con la Feria, le encantó, conoció a un malagueño, se quedó, se casó y tuvo dos hijas. Ha trabajado como intérprete, profesora de chino en la Escuela de Idiomas o en el PTA. Tiene una empresa especializada en comercio exterior y, entre otras cosas, ha promocionado el jamón serrano 5J en China.

ra solicitar un visado. Hay una lentitud increíble para conseguir un permiso de trabajo y eso no es bueno para incentivar la economía. Los chinos tienen liquidez y somos tontos si frenamos su entrada.

—Comentó usted hace unos días que inversores chinos planeaban desembolsar 15.000 millones de euros en Europa.

—Sí. Queremos atraer parte de esa inversión a Málaga. Los chinos quieren entrar en hoteles, residencias de ancianos u hospitales privados. En China empieza a haber un envejecimiento de la población y quieren ver el modelo de Europa para hacerlo luego en China.

—¿Por qué no han entrado aún?

—No vienen aún porque un chino que invierta millones de euros aquí no va a estar meses esperando un visado cada vez que quiera venir a ver sus proyectos. Es absurdo. Las multinacionales quieren abrir mercado en toda Europa y buscan alianzas con socios locales.

—¿Qué imagen cree que tienen los españoles de los chinos? Hay todo tipo de leyendas urbanas.

—Hay muchos tópicos por desconocimiento de ambas partes. Los chinos se cierran en su círculo, hablan poco español y no se abren a los demás. Cuando haya más conocimiento habrá menos prejuicios.

JAVIER ALBIRANA

MÁLAGA

ECONOMÍA | OPORTUNIDADES LABORALES

Angel Reolo MÁLAGA

Son como la pequeña aldea gala de Asterix y Obelix. Están rodeados de empresas que tienen todo tipo de problemas económicos y que están despidiendo a personal a diestra y siniestra. Es difícil abstraerse a la crisis económica, a la dificultad para conseguir créditos y, en general, a la sensación de negatividad que invade una provincia que casi cada mes bate el record de parados. Sin embargo, aún hay empresas a las que les va bien en Málaga e, incluso, están aumentando su plantilla. Son más de las que se cree, pero normalmente salen a la luz aquellas que arrastran problemas.

El caso del grupo Arelance es más que significativo. Dicen todos los expertos que el 2012 ha sido el peor año de la crisis. Sin em-

Pablo Díaz
Director de Arelance

El negocio ahora es menor pero también se reparte entre menos empresas



Pablo Díaz, socio fundador y director de Grupo Arelance, posa en las instalaciones de la empresa.

bargo, esta empresa ha aumentado su plantilla en cerca de 100 personas y elevado su facturación un 15% hasta los 10 millones de euros. Arelance es una consultora tecnológica malagueña que nació a finales de 2003 y que tiene como socios al economista Pablo Díaz y al informático Miguel Manzanares. Tienen cuatro áreas de negocio porque, según Díaz, "no queremos tener todos los huevos en la misma cesta, aunque hemos buscado una diversificación en la que haya sinergias entre las distintas áreas". Su principal rama es el *outsourcing*, es decir, la prestación de servicios de forma externalizada. Trabajan como subcontrata en proyectos de grandes multinacionales como Accenture, Indra o El Corte Inglés y están satisfechos con el resultado. Cuentan con 260 informáticos de los cuales el 50% son indefinidos y el resto son contratados para proyectos concretos "aunque esos proyectos puntuales suelen tener una duración de dos años", destaca el director de Arelance. Muchos de esos profesionales, además, pasan de unos proyectos a otros cuando éstos finalizan dada la fuerte demanda que posee esta empresa ubicada en el Parque Tecnológico de Andalucía.

Díaz subraya que en el sector tecnológico el momento más grave de la crisis fue entre 2008 y 2009. A partir de ahí han crecido como la espuma. En 2009, por ejemplo, tenían 130 empleados y facturaban 4,3 millones de euros y, en 2012, acabaron con 260 empleados y 10 millones en ventas. En 2013 prevén incluso un "crecimiento sostenido" de la plantilla

Empresas que sí crean EMPLEO EN MÁLAGA

● No todo es negro en la economía local y hay compañías como Arelance, Ericsson, Oracle, Superskunk o Kapyderm que siguen contratando personal en plena tormenta



Un momento de la inauguración oficial de la ampliación de las oficinas de Oracle en el PTA.

y facturar 12 millones de euros. La clave de su éxito ha sido, según Díaz, que sus clientes son compañías privadas. "Hay muchas empresas que lo están pasando mal porque estaban vinculadas a las Administraciones Públicas. Nosotros hemos trabajado con el sector privado y a la larga ha sido positivo. Las grandes empresas son duras en las condiciones que te ponen pero te pagan cuando dicen", explica. Otra es que "hemos dado un buen servicio y tenemos una estructura sólida", pues Díaz afirma que ha llegado a haber hasta 300 proveedores y ahora apenas quedan una decena. "El negocio ahora es menor pero también se reparte entre menos empresas", recalca. Este empresario también advierte que, a pesar del paro, "no es fácil encontrar trabajadores para puestos especializados en tecnología e informática".

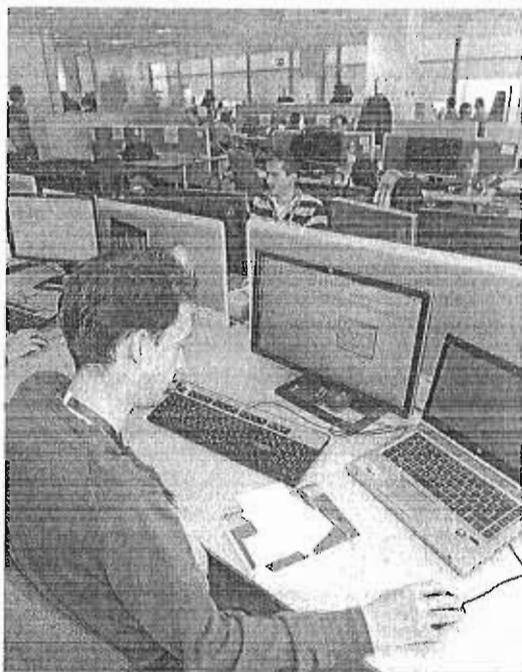
Siguiendo en el ámbito tecnológico, dos multinacionales acaban de confirmar su apuesta por Málaga. Ericsson inauguró en enero de forma oficial su nuevo centro en el PTA y comunicó que prevé contratar a 100 personas entre 2013 y 2014, alcanzando una plantilla total de 250 perso-

nas, siendo la mayoría ingenieros y especialistas en software. "Vamos a seguir creando empleo en este centro. Estas instalaciones rompen muchos de los mitos que fuera del país se escuchan sobre España: se dice que no se crea empleo, que no se da empleo a los jóvenes y que no se atrae inversión", aseguró José Antonio López, consejero delegado de Ericsson en España y Portugal. Más del 30% de los trabajadores tiene menos de 29 años.

La segunda gran noticia en la tecnópolis malagueña la dio Oracle el pasado 12 de marzo. Esta multinacional tecnológica ha ampliado sus instalaciones y se ha marcado el objetivo de tener una plantilla de 500 personas en los dos próximos años. Ahora tiene 300 pero cuando llegó a Málaga en el año 2007 la plantilla estaba formada por 50 empleados, por lo que, de confirmarse las nuevas contrataciones, se multiplicaría por diez el número de trabajadores. Oracle tiene en Málaga su segundo mayor centro en Europa. "En medio de esta coyuntura en España es muy alegre poder decir que cambiamos de oficina para tener más personas", destacó satisfecho el director general de Oracle Ibérica, Leopoldo Boado, quien subrayó que Málaga "tiene una calidad de vida muy atractiva para atraer el talento internacional".

La actual plantilla de esta multinacional de software en esta provincia está formada por personas de 15 nacionalidades distintas y el 20% son jóvenes nacidos en Málaga. No es necesario recordar pues que para ser contratado es necesario tener un alto dominio del inglés. Desde este centro dan servicio de consultoría y de televenta para Europa, Oriente Medio y África.

El sector tecnológico, dentro de lo que cabe, está superando mejor la crisis que otras áreas productivas y, en el caso de las empresas mencionadas, incluso se está generando empleo. No obstante, también hay firmas de otros segmentos que están creciendo de forma fulgurante y tienen buenas perspectivas de negocio. En este contexto encaja a la perfección el laboratorio malagueño Kapyderm, una firma que



Empleados en la oficina de Ericsson en la tecnópolis.

fabrica y comercializa productos para anomalías de la piel y el cabello en España, Europa y hasta Estados Unidos.

Empezaron en 1989 con cinco personas en plantilla y hoy tienen, entre directos e indirectos,

Manuel Muñoz
Director Kapyderm

Hemos aumentando la plantilla de forma considerable al entrar en nuevos países"

un centenar. Dispone de delegaciones en Madrid, Oviedo, Sabadell, Alicante, Málaga o Tenerife y hace ocho años decidieron dar el salto al mercado internacional con una oficina en Portugal. Desde ese momento se han expandido por Europa con contratos en Polonia, República Checa, Ucrania o Suiza pese a la crisis económica general. Poseen además desde hace cinco años una sede en Miami (EEUU) desde la que cubren también el mercado de México o Venezuela. "Hemos ido aumentando la plantilla de forma considerable con la entrada en nuevos países", relata Manuel Muñoz, director de la empresa. Su fórmula para triunfar es, según este directivo, tener un modelo de venta distinto al de los demás y hasta han acuñado un nuevo término: *dermotricología*. "Tenemos un método innovador porque hacemos un diagnóstico previo para aconsejar a cada cliente el producto más adecuado a su anomalía. Le mostramos su aficción en una imagen y le damos el producto necesario. Así la venta es más fácil y estamos incorporando nuevos asesores técnicos a los que formamos en nuestro sistema", añade Muñoz.

Otra empresa que resiste a la crisis y la ola de decepción con-



Luis Rubio, propietario de la cadena Superskunk.



Manuel Muñoz, director general de laboratorios Kapyderm.

tinúa en la que estamos inmersos es la cadena de tiendas de regalo Superskunk. En estos momentos tiene 21 tiendas -19 propias y dos franquicias- en distintos puntos de España y prevé abrir más establecimientos en breve en Madrid o Canarias. Su

500

Empleados. Es la plantilla que quiere tener la multinacional Oracle en Málaga. Ahora son 300

plantilla actual está en torno a las 50 personas y, con las nuevas aperturas, anuncian que van a contratar a 12 personas más. Luis Rubio, su director general, destaca que "siempre estamos mirando sitios nuevos" y aboga por la expansión para sobrevivir. Destaca que el tique medio de compra ha bajado en sus tien-

das pero "nos hemos adaptado a los tiempos y tenemos buenos precios, algo importante porque nos dedicamos básicamente al regalo de impulso".

No hay que engañar a nadie. No hace falta. Málaga vive de una de las peores crisis económicas de su historia y tiene más de 200.000 parados. No obstante, hay dos opciones. Hundirse en el pesimismo y la lamentación constante o buscar nuevos proyectos, clientes interesados en cualquier punto del mundo y salir hacia delante. Estas cinco empresas lo están haciendo y con éxito. En 2012 se crearon 4.195 empresas en Málaga, un volumen ligeramente superior al de los tres años anteriores y, aunque el autoempleo es predominante, muchas de esas firmas necesitan o necesitarán personal a corto o medio plazo. Hay que confiar para salir de este pozo. Numerosos empresarios lo están haciendo.

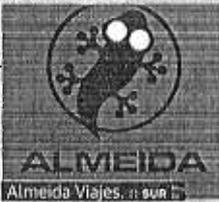
LAS FRANQUICIAS MALAGUEÑAS CON MÁS ESTABLECIMIENTOS

Terramini
Establecimientos: Unos 60 en toda España.
Actividad: Administración y gestión de fincas.
Inversión: En torno a los 18.000 euros en total por franquicia, incluyendo un canon de entrada de 13.900 euros.

Charanga
Establecimientos: Unos 200 entre propios y franquiciados.
Actividad: Moda infantil.
Inversión: Canon de 10.000 euros más 2.000 por proyecto de obra y decoración y aval bancario desde 30.000 euros (en base al presupuesto de venta).

Almeida Viajes
Establecimientos: Unos 400 en distintos países.
Actividad: Agencia de viajes.
Inversión: Con un canon de entre 8.000 euros, la empresa da varias opciones en función de si el capital supera o no los 50.000 euros.

Supersunk
Establecimientos: 18, entre propios y franquiciados.
Actividad: Venta de artículos de regalo, complementos y decoración.
Inversión: Alrededor de 44.000 euros por local, que incluyen el canon de entrada.



Taberna del Volapé
Establecimientos: 19.
Actividad: Hostelería y restauración.
Inversión: Con un canon de unos 24.000 euros, la inversión total varía en función de la modalidad escogida por el franquiciado, que puede o no incluir el local.

La Botellita
Establecimientos: 17, entre propios y franquiciados.
Actividad: Hostelería y restauración. Bares de copas.
Inversión: Puede oscilar entre los 60.000 y los 100.000 euros aproximadamente, con un canon de entrada de 10.000 euros.

Opencel
Establecimientos: 48.
Actividad: Tratamientos corporales, de belleza, fotodpilación, etcétera.
Inversión: La empresa solamente exige un royalty mensual de 500 euros a contar desde la apertura de la franquicia.

Aromarketing
Establecimientos: 15.
Actividad: Comercialización de sistemas de aromatización para locales públicos.
Inversión: Alrededor de 21.000 euros en total, sin royalty para el franquiciado. El canon de entrada es de unos 6.000 euros.



Academia
Establecimientos: 10, entre propios y franquiciados.
Actividad: Clases particulares a domicilio de cualquier materia.
Inversión: Sin canon de entrada, solamente se pide un canon de formación de 9.900 euros.

Fitness Nutrition
Establecimientos: Unos 20 entre propios y franquicias.
Actividad: Venta de productos de nutrición y accesorios deportivos.
Inversión: En torno a 9.000 euros, sin canon de entrada ni royalty.

Las ideas de éxito crecen en franquicia

La provincia es sede de 45 cadenas, lideradas por Viajes Almeida, Charanga y Mr. Gold



econbmia@diariosur.es

corporarán nuevos conceptos y cada vez serán más los emprendedores que optarán por la franquicia como modelo de negocio», augura Martínez.

Según datos de esta asociación, el número de compañías franquiciadoras en Andalucía pasó de 140 a 170 a lo largo de 2012. En el caso de Málaga, el Registro de Franquiciadores del Ministerio de Economía y Competitividad refleja 45 sociedades dadas de alta con sede en Málaga, frente a las 41 del año pasado.

«Hasta el año 2009, el sector ha destacado por un crecimiento casi continuo; es a partir de entonces cuando se produce una importante caída, influenciada indudablemente por el contexto económico por el que estamos pasando. Sin embargo, en 2010 hay una leve recuperación, ya que incluso en los ejercicios más desfavorables, el balance de cierres e incorporaciones de cadenas de

Tras la caída registrada en 2009, las franquicias vienen creciendo desde hace tres años

MÁLAGA. Agencias de viajes, tiendas de moda, centros de estética, restaurantes, administradores de fincas, academias, taperías... El abanico de empresas malagueñas que han apostado por las franquicias como fórmula de expansión sigue siendo amplio y variado, con negocios que abarcan todo tipo de sectores, más o menos perjudicados por la coyuntura económica.

A pesar de la crisis, el número de empresas franquiciadoras no ha parado de crecer en Málaga y en Andalucía, con desigual suerte, pero consolidando «un contexto de futuro y de éxito», en palabras de Prudencio Martínez, presidente de Franca (Asociación de Franquiciadores de Andalucía). «En los próximos años vamos a ver un nuevo periodo de crecimiento de este sector, se in-



Charanga está expandiéndose mediante franquicia por Oriente Medio. :: SUR

LOS DATOS

45

Es el número de empresas malagueñas dadas de alta en el Registro de Franquiciadores del Ministerio de Economía.

11.500

Es aproximadamente el número de empleos que genera el total de empresas franquiciadoras de Málaga.

franquicias al mercado es siempre positivo», apunta José Ángel Morales, socio de la consultora Musashi, con sede en Málaga y que tiene en las franquicias una de sus especialidades. En lo que se refiere a número de establecimientos, el ranking provincial de cadenas lo lidera con mucha diferencia Almeida Viajes. El grupo que dirige Inmaculada Almeida apostó claramente desde el principio por la franquicia como la base de su crecimiento, y ya cuenta con más de 400 establecimientos no solo en España, sino también en Portugal, México y Brasil. Además, ya trabajan en proyectos para posicionarse en China y en Estados Unidos.

En segundo lugar se sitúa otro peso pesado del tejido empresarial malagueño: Charanga, con más de 200 tiendas repartidas en una decena de países, aunque, eso sí, predominan los puntos de venta propios (los datos oficiales del Ministerio hablan de 54 franquiciados). Muy distinto es el caso de Mr.

Mr. Gold

Establecimientos: 70.
Actividad: Compraventa de oro, joyas y metales preciosos.
Inversión: 100.000 euros, que incluye el canon de entrada, llave en mano, formación, tasas, sistema informático y licencias.

MR. GOLD



Andemoss

Establecimientos: 9.
Actividad: Ayuda técnica y accesibilidad para personas de la tercera edad o con movilidad reducida.
Inversión: Entre 8.000 y 14.000 euros en total. El canon de entrada es de 5.900 euros.

Mellor

Establecimientos: 8.
Actividad: Centros de negocio.
Inversión: 233.400 euros en total, incluyendo el canon de entrada (25.000 euros). Royalty de publicidad y de funcionamiento de un 5% los dos primeros años.

Terra Sana

Establecimientos: 9.
Actividad: Servicios de restauración a base de alimentos sanos y platos divertidos.
Inversión: El canon de entrada estaba fijado en 30.000 euros, y la inversión total en unos 120.000.

Pura Gula

Establecimientos: 6.
Actividad: Hostelería. Bufé de pizzas y pasta.
Inversión: Canon de entrada de 24.000 euros, royalty de un 3% y un 2% en concepto de publicidad. Duración del contrato por diez años.

Mudanzas Lusan

Establecimientos: 5.
Actividad: Prestación de servicios a pymes dedicadas al sector de la mudanza, guardamuebles y transportes terrestres.
Inversión: Unos 30.000 euros en total, con un canon de entrada de 3.000.

Tantra Masajes

Establecimientos: 6, entre propios y franquiciados.
Actividad: Masajes de relajación con técnicas orientales.
Inversión: Alrededor de 37.000 euros. Canon de entrada de 18.000 euros. Royalty de 900 euros al mes.

D-pilate

Establecimientos: 49, solo en España.
Actividad: Centros especializados en fotodepilación y fototerapia.
Inversión: Unos 19.900 euros, que incluyen el canon de entrada, Royalty de 850 euros.



D-uñas

Establecimientos: 22, solo en España.
Actividad: Centros estéticos especializados en el tratamiento de manos, pies y uñas.
Inversión: Unos 19.000 euros, que incluyen el canon de entrada.

Laser 2000

Establecimientos: 32.
Actividad: Centros de medicina estética y odontológicos.
Inversión: Canon de entrada de 10.000 euros, royalty de 900 y canon de publicidad de 600. La inversión total, desde 35.000 euros.

Gold, que es prácticamente un recién llegado en este sistema de expansión, pero que ya ha alcanzado la friolera de los 70 locales especializados en la compraventa de oro y metales preciosos. De hecho, para final de año prevé alcanzar los 120 en toda España y llegar a los 240 millones de euros de facturación, consolidando un plan de crecimiento iniciado en 2007 y que supuso una ambiciosa vuelta de tuerca a un negocio familiar que hunde sus raíces en 1975.

Otra cadena inmersa en una carrera de fondo a base de nuevas franquicias es Terraminium, especializada en servicios de gestión y administración de fincas y que recientemente ha sumado cuatro nuevas oficinas en Pozue-

lo de Alarcón (Madrid), Torrelavega (Cantabria), Vitoria y Cabrera de Mar (Barcelona).

La compañía, que busca la diferenciación en el sector a través de las nuevas tecnologías (incluidas juntas 'virtuales' de vecinos) y por medio un servicio especialista en el cobro de morosos, está ya presente en más de 60 localidades por todo el país.

Sectores de capa caída

El caso de Terraminium es una excepción dentro del mundo de las franquicias, donde los segmentos más perjudicados por la crisis han sido el inmobiliario y el de los servicios financieros. «El comercio minorista no ha dejado de crecer, sobre todo en moda y complementos, pu-

diendo representar aproximadamente un 17% en el sistema de franquicia; y se ha desatrollado también de forma importante el sector de la belleza y estética, el de alimentación y las tiendas especializadas», apunta José Ángel Morales.

FRACASOS SONADOS

Pese a las cifras de crecimiento, la historia de las franquicias está llena de sonados fracasos. MC Inmobiliaria, Nenuco, la Posada de Antonio, Opening

La hostelería, el comercio minorista o la estética son sectores al alza

o Wall Street son algunos ejemplos de empresas que ya no existen y que en su día lanzaron ambiciosos planes de crecimiento. Otras, como Merkamueble, sobreviven, pero en medio de un proceso concursal. Guillermo Bermúdez, profesor de Marketing de la UMA y director de la Cátedra de Franquicia, explica que cada caso

Precisamente relacionado con el campo de los servicios de belleza y estética, tienen su sede en Málaga varias cadenas referentes: D-pilate y D-uñas (ambas integradas en The Beauty Group, y que suman más de cien locales por todo el mundo), Opencil y

es diferente, y que las franquicias «no son ajenas» a las dificultades de la empresa en general. No obstante, apunta a la «sobredimensión» del negocio o a la «falta de profesionalización» como errores habituales. E indica otro más: el que empresas en crisis empiecen ahora a abrir franquicias solo para lograr ingresos de sus socios.

Laser 2000, que han basado su rápido crecimiento en ofrecer facilidades de inversión a sus franquiciados. El responsable de Musashi recalca que la franquicia es uno de los pocos sistemas que posibilidad a las pymes «crecer, desarrollarse y proyectarse casi sin límite», pero cumpliendo unos requisitos que pasan por invertir, planificar y no descuidar nunca la calidad del producto o el servicio.

Desde Franca, Prudencio Martínez señala otras claves para que una vertebración por franquicias tenga éxito: definir bien el concepto del negocio, demostrar con claridad la rentabilidad del proyecto y garantizar los recursos humanos y materiales para afrontar la expansión.



Sergio Cuberos empezó con un pequeño supermercado de 200 metros cuadrados en el pasaje Valencia y hoy en día tiene 52 establecimientos. **sur**

DEFENSOR DEL ASOCIACIONISMO

Además de fundador y director general de la cadena de supermercados Maskom, Sergio Cuberos es vicepresidente de la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM), presidente de la Asociación de Polígonos Industriales de Málaga (Apoima), y secretario general de la Confederación Andaluza de Empresas de Alimentación (CAEA). «Soy un convencido de la importancia de la unión de los empresarios», sostiene Sergio Cuberos, quien considera «fundamental» establecer unas relaciones «fluidas y constantes» con las administraciones públicas, para poder abordar las diferentes problemáticas de su colectivo.

«Los clientes no confían en Maskom por ser malagueña, sino por calidad y precio»

Sergio Cuberos Fundador de Maskom Con más de 50 súper abiertos, la suya es la única cadena local que planta cara a los gigantes del sector

¿EUGENIO CABEZAS

MÁLAGA. Sergio Cuberos (Málaga, 1957) puede presumir de ser un empresario hecho a sí mismo, que ha trabajado desde muy joven en el sector de la alimentación. No en vano, al propietario de Maskom, la única cadena de supermercados 100% malagueña, la dedicación le viene de familia. Casado y con cuatro hijos, uno de los cuales ya trabaja con él en la empresa, confiesa que se siente como «un David luchando contra Goliath», al hacer frente a la dura competencia de las firmas nacionales e internacionales.

¿Cómo empezó en el sector de la distribución y los supermercados?

«Mi abuelo tenía una tienda de comestibles de pueblo, de las de toda la vida, en Huétor Tajar, en Granada. En los años treinta se vino para Málaga, donde adquirió un local en la calle Huétor Conde. Después mi padre tuvo varios puestos

en el mercado de Atarazanas, de alimentación y charcutería. De hecho, hoy en día, varios de mis primos los siguen regentando. En mi caso, a finales de los años 70 monté una charcutería en un pequeño supermercado de la cadena Komo-Komo en el pasaje Valencia. Al cabo de un tiempo me ofrecieron quedarme con el local y así lo hice, cambiándole el nombre por Maskom. A partir de 1992, hemos ido creciendo poco a poco, abriendo nuevas tiendas en Andalucía.

¿Cuántos establecimientos tienen actualmente, con qué superficie comercial, en qué provincias y cuántos empleos generan?

«Tenemos 52 supermercados, con una superficie de 36.000 metros cuadrados. 49 están en Málaga, 23 en la capital y 26 fuera. Uno en Loja, en la provincia de Granada, y dos en Sevilla, uno en la capital y otro en La Roda de Andalucía. Damos empleo a 440 personas.

«Recientemente se ha hecho con la propiedad de cinco establecimientos pertenecientes a la cadena Cayetano y Euromarket. ¿Cómo surgió esta posibilidad?

«En efecto, el pasado mes de febrero cerramos esta operación con esta firma de alimentación. Hemos adquirido la propiedad de dos tiendas en Fuengirola, otras dos en San Pedro de Alcántara y una en Marbella. Desde que empezamos, siempre hemos tenido la filosofía de ir creciendo poco a poco, sin asumir demasiados riesgos, no comprando por comprar, sino solo cuando se presenta la oportunidad y vemos que puede resultar beneficioso para nosotros y también para la otra parte.

¿Cuál es el secreto del éxito para seguir creciendo en plena crisis y en un sector tan competitivo, en el que operan grandes firmas?

«Somos supermercados de cercanía, en los que prevalece el factor precio, y sobre

«La única forma que tenemos de competir con las grandes cadenas es establecer alianzas de compras»

«Aunque he tenido la posibilidad, nunca se me ha pasado por la cabeza vender la empresa»

«En apenas cuatro años, hemos pasado de un 15% de marcas blancas en nuestros lineales al 30%»

todo en estos momentos de crisis, en los que el cliente es lo que busca. Además siempre nos hemos caracterizado por ofrecer un producto muy fresco y del día, en frutas, verduras, carnes, pescados y charcutería. La gente no confía en nosotros porque seamos malagueños, sino porque ven que ofrecemos un surtido con calidad y a precios muy atractivos. El hecho de ser malagueños es un valor más, pero no creo que sea determinante. Nuestra única forma de competir con las grandes cadenas es uniéndonos los pequeños, en alianzas como la que tenemos establecida con la central de compras Euroyadi.

¿Nunca se le ha pasado por la cabeza vender la empresa? ¿No le han tentado los grandes del sector para comprarle todas sus tiendas?

«No, la verdad es que esa nunca ha sido nuestra filosofía. En su momento, hace doce o quince años, cuando se pro-

dujeron operaciones de absorción como la que dio lugar a Supersol, sí que me tentaron, pero siempre tuve claro que iba a seguir por mi cuenta, estableciendo alianzas a nivel andaluz, nacional e internacional, pero sin desligarme del negocio. Ahora mismo no hay nada sobre la mesa, y aunque lo hubiera no entraría a negociar. Maskom es una gran familia, en la que muchos de los trabajadores llevan conmigo desde el principio, más de veinte años.

«Las marcas blancas cada vez están teniendo más presencia en la cesta de la compra. ¿Ocurre también en sus establecimientos?»

«En efecto, en nuestro caso hemos pasado en apenas tres o cuatro años de un 15% de nuestros lineales, al doble, al 30%. Para esto tenemos precisamente el acuerdo con Euroyadi, que nos ofrece marcas blancas a muchas pequeñas cadenas de supermercados, con productos nacionales y europeos, no solo de alimentación, sino también de perfumería, de comida para animales y de parafarmacia. De todas formas, Maskom no es como otras cadenas, que tienen más de la mitad de su oferta con marcas blancas, en España somos todavía 'marquistas', y hay una parte de la clientela que busca los productos de marcas clásicas.

¿Qué previsiones manejan para este año?

«Estimamos un crecimiento en la facturación del 20%, sobre todo debido a la incorporación de los cinco supermercados Cayetano en la Costa.

Arelance entra en el club de los 10 millones y da el salto a Portugal

La consultora tecnológica crece un 20% en 2012 y roza ya los 300 empleados



PTA
NURIA TRIGUERO
ntriguero@diariosur.es

MÁLAGA. Duplicar la facturación en tres años es un logro importante para una empresa. Pero ya se acerca a la categoría de excepcional si se consigue durante los tres años más duros de la crisis económica. La empresa malagueña Arelance lo ha hecho, pasando de los 4,4 millones de euros de 2009 a los 10 millones de 2012. Su plantilla, formada fundamentalmente por programadores informáticos, también se ha multiplicado, pasando de 75 a casi 300 personas. Además, acaba de dar el paso hacia la internacionalización, con la apertura de una oficina en Lisboa a principios de este año.

La clave para que Arelance sea una excepción en el entorno económico adverso está en el sector al que está orientada, según indica su socio di-

rector, Pablo Díaz. La firma está especializada en la selección de profesionales TIC (tecnologías de la información y la comunicación) para compañías que desarrollan proyectos de 'software', así como el 'outsourcing' tecnológico -en el que, en vez de seleccionar a los programadores, Arelance se hace cargo de su contratación y desarrolla el proyecto para el cliente- y la formación. Sus clientes son grandes compañías, que van desde las principales firmas TIC (como Indra o Accenture) hasta corporaciones que necesitan desarrollos tecnológicos propios, como bancos o cadenas de distribución. Se trata de un nicho de mercado que incluso ha crecido con la crisis, ya que una de las políticas que llevan a cabo las empresas para ahorrar costes es la externalización de procesos.

Según explica Pablo Díaz, que fundó la empresa junto a

Sus clientes son grandes compañías que externalizan sus proyectos de 'software'

su socio, Miguel Manzanares, en 2003, el año pasado fue «muy bueno». «La prueba es que hemos crecido casi un 20% en facturación, pasando de los 8,7 millones de euros de 2011 a 10», indica. Mientras, su plantilla ha pasado de 270 a casi 300 profesionales, de los que 40 forman la estructura del grupo y el resto son programadores que trabajan en los diferentes proyectos. Para este año, la empresa pronostica un crecimiento similar de facturación y personal.

Oficina en Lisboa

En su entrada en Portugal, Arelance va de la mano de un cliente español que «quiere que le demos servicio allí», explica Díaz. Un primer impulso que la firma malagueña quiere aprovechar para abrir mercado en el país luso. «La mayoría de las multinacionales con las que ya trabajamos tienen España y Portugal bajo la misma dirección», apunta el empresario, que cree que a finales de año podría tener una veintena de profesionales trabajando en proyectos de 'software' en el país vecino.

Dentro de España, la consultora también está impul-



Fiare se centra en proyecto de cooperación, culturales, solidarios y medioambientales. :: SUR

I+D PARA LA REHABILITACIÓN CEREBRAL

Arelance cuenta con un departamento de I+D+i que tiene varias iniciativas en marcha. Una de las que está a punto de ver la luz es el Proyecto Elena: una plataforma tecnológica desarrollada por ocho empresas e instituciones (la Universidad de Málaga, Brain Dynamics y iSoft entre ellas) y

coordinada por Arelance, con la que se puede hacer un seguimiento de la rehabilitación neurocognitiva de pacientes con problemas como el Alzheimer, la esquizofrenia o el autismo. El proyecto, que ha costado 4 millones de euros y cuenta con financiación del Ministerio de Industria y de Fondos Feder, permite a los pacientes realizar ejercicios con test de rehabilitación desde su propio domicilio. «Después de tres años, está casi listo para ser comercializado», explica Pablo Díaz.

sando su expansión territorial. A día de hoy tiene oficinas en Sevilla, Madrid y Barcelona (más de la mitad de su negocio se genera fuera de Málaga), y es muy posible que a éstas se sume a lo largo de este año otra en el País Vasco, una región donde Arelance está encontrando buena acogida. «Es una zona que no tiene la crisis que hay en Andalucía. Nuestras expectativas son bastante buenas con centros tecnológicos de allí así que posiblemente a lo largo de este año nuestra expansión se centre bastante en el País Vasco», apunta su socio director.

ANTONIO GUERRERO CONSULTOR Y PROFESOR DE POLÍTICA DE EMPRESA EN ESESA

EL CRECIMIENTO: CELERIDAD O VELOCIDAD



Las empresas tienen la necesidad de crecer para evolucionar como organización. El crecimiento facilita que se desarrollen, que no se queden obsoletas, pero precisa buenas dosis de aprendizaje, de desarrollo, de progreso, de mejora y de organización, enfoque, significado, propósito. Crecer es positivo, el problema es cuando crecer es el fin en sí mismo, no el camino para esa evolución.

Hace unos días me explicaban el concepto de velocidad desde el punto de vista de la física. Escuchándolo me sobrevino la analogía con el crecimiento de las empresas. Resulta, sino lo entendí mal, que la velocidad es un

vector, y sobre él influyen tres variables: la celeridad (la longitud del vector), que como profano en física, la interpreto como rapidez, y el sentido y la dirección, que las entiendo como el por qué y hacia dónde. De tal forma que la velocidad cambiará aunque la celeridad (la longitud del vector) sea la misma en función de la dirección y sentido de éste. Es decir, que el crecimiento de las empresas no sólo es cuestión de rapidez, de correr y correr, sino de otras cuestiones a considerar, como la dirección, la visión, qué queremos ser de mayores; y por supuesto, el sentido: por qué crecemos, por qué hacia allí, qué valores nos mueven.

Sin tener estos aspectos claros podemos caer en cuatro problemas del crecimiento. Problemas de planificación estratégica: al no saber ni para qué, ni por qué, ni hacia dónde reduce la posibilidad de conseguir el éxito, daremos bandazos, no llevaremos la velocidad adecuada y más de una vez variaremos nuestra dirección y sentido. Como el conejo en 'Alicia en país de las maravillas', que iba corriendo diciendo «Llevo prisa, llevo prisa» pero no sabía a donde iba. Problemas de gestión y operaciones: el crecimiento conlleva hacer las cosas de diferente forma, se atenderán nuevos mercados, nuevos clientes, se desarrollarán nuevos productos. Crecer des-

lavazadamente concluirá en una deficiente definición de los procesos de negocio lo que provocará improductividades. Problemas de recursos humanos y dirección: no dotarnos ni del número necesario ni de los perfiles adecuados, no distribuir responsabilidades ni funciones convenientemente, dará lugar a frustraciones e ineficiencias. Problemas de control económico y financiero: a veces el control es enemigo del crecimiento veloz, es un freno, pero la ausencia del mismo puede conducir a desagradables sorpresas, así como no prever con rigor las necesidades económicas tanto las estructurales como las operativas.

En conclusión, el crecimiento de las empresas requiere del ritmo adecuado a los recursos, humanos y físicos (tangibles e intangibles); a las capacidades (lo que sabemos hacer, y cómo lo hacemos), las que tenemos y las que podremos adquirir o aprender; y de la visión, dónde queremos llegar; y del sentido, por qué lo queremos.

Málaga

CÁNDIDO FERNÁNDEZ LEDO

EXPRESIDENTE DE AHECOS Y DEL PATRONATO DE TURISMO DE LA COSTA DEL SOL.

El empresario y actual presidente de la Fundación Banús pasa revista a la historia de la patronal hotelera, Aehcos, en el treinta y cinco aniversario de la puesta en marcha de la asociación. En su periodo al frente del colectivo, en el que sustituyó a Juan Sánchez Morente, lidió con problemas históricos como la huelga de 1979, que se prolongó 40 días. Demasiados avatares como para no ver por encima de la coyuntura actual. «Esta crisis es dura pero hemos vivido momentos muy difíciles, con menos recursos y virtudes que en la actualidad», dice



Fernández Ledo durante un momento de la entrevista concedida a este periódico. ARCINIEGA

«La Costa del Sol ya no puede permitirse el lujo de la improvisación»

► «El turismo creció demasiado rápido en la provincia y cuando las cosas se hacen rápido es inevitable que algunas se conviertan en un error. El ordenamiento es básico para que no se repita», reflexiona

Lucas Martín
MÁLAGA

FOTOS DE ARCINIEGA

■ Ha sido el máximo responsable del puerto de Marbella. Del Casino. Del Patronato. En los setenta miró a los ojos a Liza Minelli y a la princesa de Mónaco. Compartió confidencias y horas náuticas con don Juan de Borbón. Si el turismo fuera una subcategoría de la aristocracia, el escudo de armas de Cándido Fernández Ledo sería la envidia de la

mitad de las casas de Europa. Abogado de profesión, con pasado de técnico en el ministerio, el decano de los expresidentes de Aehcos no se deja arredrar por la crisis. «La Costa del Sol tiene ventajas y condiciones muy favorables para salir de esta situación», sentencia. A sus 82 años, tan lúcido e infatigable como a su llegada a Marbella, en 1971, don Cándido, como le llaman en el sector, se sienta en su despacho de la Fundación Banús rodeado de fotografías y recortes de periódicos de 1977; justamente el año en el que se puso en marcha la aso-

ciación. De esa etapa primeriza, fundacional, extrae la silueta de muchos problemas y, al mismo tiempo, de expectativas y reuniones de trabajo que acabaron por darle forma a la que hoy se considera la principal industria de la provincia. Ecos de huelgas, de negociaciones, de poleas, de ruegos y críticas a los políticos. Un periodo, en suma, decisivo para asentar el turismo y también, como todos, con algún que otro exabrupto surgido al paso del progreso y de las buenas maneras. La misma historia de la Costa del Sol.

■ Saneamiento integral, exceso de oferta, estacionalidad. Después de treinta y cinco años y decenas de reinversiones la Costa del Sol sigue con los mismos fantasmas en el horizonte.

■ No son exactamente los mismos fantasmas ni los mismos problemas. La crisis actual es muy dura, pero Aehcos nació en un momento muy complicado; como decía el propio primer presidente -Juan Sánchez Morente- prácticamente surgió por necesidad. Los hoteleros necesitaban unirse para dialogar con los sindi-

catos y con la administración. Estábamos en plena transición, cobicaba la crisis del petróleo, había una gran presión social y laboral y teníamos que llegar a acuerdos con estructuras muchísimo más experimentadas que nosotros como eran los sindicatos. Además, la Costa del Sol, tenía muchas dificultades: la estacionalidad a la que alude era mucho más aguda; apenas teníamos dos meses buenos al año, a lo que se unía una gran carencia de infraestructuras. Se había crecido mucho y muy rápido y faltaban servicios básicos. Hasta el punto que se estaba deteriorando la relación calidad-precio y la profesionalidad.

■ Usted, sin embargo, tiene experiencia en afrontar grandes crecidos.

■ Sí, porque quizá mi etapa en la presidencia de Aehcos fue, incluso, peor. En 1979 me tocó la gran huelga de la hostelería, que duró 40 días, con todos los focos encima del país. Aquel convenio estaba siendo mirado con lupa en toda España. En primer lugar por la cantidad de trabajadores y empresas a las que afectaba, pero también porque era el primero de estas dimensiones que se consensuaba en el conjunto del sector.

■ ¿Es ésta la peor crisis de la historia del turismo?

■ No lo creo. Especialmente en lo que respecta a la Costa. Yo he vivido tres crisis. La de 1973, por ejemplo, fue muy dura, si bien los efectos no empezaron a notarse hasta dos años después. Esa temporada, conseguimos hacer un gran programa de espectáculos, con el Festival de Ópera y Liza Minelli yMontserrat Caballé, y se minimizaron las repercusiones, aunque luego hubo un problema añadido: la parálisis económica internacional coincidió con que la oferta de sol y playa ya no era suficiente y hubo que pensar en actividades especiales que sirvieran de complemento. Entre ellas, el golf, que es muy importante. Sobre todo, en periodos de baja ocupación. Si se logró abatir esa crisis fue en parte porque ya teníamos puertos deportivos y podíamos ofrecer algo distinto. Por eso siempre digo que ahora estamos en una posición con mucha ventaja para salir de la crisis.

■ Suena realmente optimista...

■ Es que hay motivos para serlo. A nadie se le escapa la crudeza de la crisis, pero nuestras condiciones son muy favorables. En 1973 si enfermabas tenías que trasladarte a Málaga, y, además, tardabas casi dos horas en llegar desde puntos como Marbella. Ahora contamos con una gran red de clínicas, con buenos servicios, con alta gastronomía. Y somos el centro de la parte histórica; estamos prácticamente al lado de Granada, Sevilla, Córdoba. Incluso del turismo de invierno, con Sierra Nevada. Y, sobre todo, tenemos terminado el grueso de la infraestructura pesada. Me refiero a los accesos, al aeropuerto, pero también al AVE. En su día tuvimos que abortar un plan para atraer al mercado catalán porque para que los turistas per-

PASA A LA PÁGINA SIGUIENTE ►

«La oferta ha sido excesiva, pero no lo será en un futuro. El turismo va a crecer mucho»

«La Costa no debe crecer mucho más. Es el momento de consolidar lo que tenemos»

«El capital se ha hecho anónimo. A los ricos ya no les interesa hacer ostentación»

► VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

noctaran una vez en la provincia tenían que pasar dos noches en el tren. ¡Imagínese el cambio!

El mapa turístico, no obstante, ha cambiado mucho. La crisis ha sacado a flote a nuevos competidores.

Si, pero también contamos con circunstancias a nuestro favor. Vendemos un valor muy importante, que es el de la seguridad. Y más aun en un contexto en el que el turismo sigue creciendo. En el sentido de que cada vez viaja más gente y que viajar se ha convertido en una necesidad. Sin duda, ya no dependemos de ingleses y alemanes. Han surgido nuevos y sugerentes mercados; China, India, Rusia, Brasil, países con gran densidad de población y que marcarán en gran medida el futuro del turismo. La Costa del Sol, sin duda, tendrá un papel importante pero para eso debemos armar todos el hombro y transmitir una imagen de unidad, además de ahondar en la promoción. Y eso implica a la iniciativa privada y a todas las administraciones. Sin divorcios y con reuniones frecuentes.

En los últimos años los hoteles han rebajado enormemente sus tarifas. ¿Teme una guerra de precios?

Los ajustes de precios hay que llevarlos a cabo trabajando todos juntos y teniendo en cuenta muchas consideraciones. En los comienzos de Aehcos tuvimos que fijarlos y convenimos en que los precios podrían ser diferentes en función de los servicios que ofrecieran. Por otro lado establecimos unos máximos y unos mínimos para evitar que los hoteles grandes compitieran con los pequeños. Eso requiere un trabajo y una promoción adecuada. Y eso no se logra en 24 horas. Estamos en un momento en el que cuando se hace algo debe hacerse pensando también en su viabilidad. Los primeros promotores de la Costa del Sol eran casi idealistas; se fijaban más en lo que querían llevar a cabo que en la rentabilidad que pudiera suponer.

El asunto, entonces, ha cambiado radicalmente. La Costa del Sol acumula ejemplos de todo lo contrario.

Si, se han cometido barbaridades, lo que, por otra parte, resulta hasta cierto punto normal. La Costa del Sol se ha hecho, insisto, de-

masiado rápido y cuando algo se hace demasiado rápido se incurre en este tipo de errores tan llamativos. ¡Somos unos niños comparados con la Costa Azul! Lo que pasa es que, en este momento, ya hemos alcanzado la madurez y no nos podemos permitir el lujo de las improvisaciones. La Costa del Sol no debe crecer mucho más. Hay que pararse a pensar y hacer las cosas con cabeza. Es más, si no hace nada en los próximos años tampoco sería una gran desgracia. Es el momento de consolidar lo que tenemos.

Muchas voces del sector, incluídas en la propia patronal, apuesta por regular la oferta. Da la sensación de que la provincia cuenta con demasiadas plazas hoteleras.

Hubo un momento en que nuestra oferta era, sin duda, excesiva. La Costa del Sol, en cierta medida, se hizo por amateurs. En Marbella, hasta la llegada de José Meliá, la mayoría de los hoteleros no eran profesionales del sector, a pesar de su competencia y de su trabajo, que resultó sobresaliente. Hoy en día son las cadenas hoteleras las que dominan el panorama y eso tiene sus ventajas e inconvenientes; se garantiza la profesionalidad pero a la vez se trata de empresas con intereses en muchas ciudades y a las que le importa muy poco que un congreso se celebre en una u otra de las ciudades en las que tienen infraestructura. Pero eso es inevitable. Entre dentro de la libre competencia. La oferta, insisto, ha sido excesiva, pero creo que en los próximos años no lo será. El turismo va a crecer mucho.

¿Y Marbella? Sus números vuelven a hablar de crecimiento. ¿Se ha dejado definitivamente atrás la sombra de la corrupción y de la Operación Malaya?

En esa etapa la repercusión hizo bastante daño. El tiempo ha demostrado que ese tipo de calamidades no sólo las sufrió Marbella. A lo largo de su historia, la ciudad ha estado, en general, bien gestionada, aunque eso no quita que se hayan hecho verdaderos desastres. Y no sólo en ese periodo. Me acuerdo de que cuando José Banús quiso construir Puerto Banús el primer proyecto que le presentaron tenía bloques de pisos de más de 15 plantas. Afortunadamente, y a través de Hohenlohe, se consultó después con un arquitecto extranjero -Noldi Schreck-, que fue quien cambió radicalmente la propuesta y apostó por la fórmula de casitas bajas. Y no sólo eso. Incluso Franco se quejó cuando vio la torre del Incosol y alguien le dijo que había preparadas otras cuatro para Marbella. «Mejor que no las hagan», comentó. Pero insisto en que las barbaridades se cometieron en toda España. Fue un momento en el que faltaron planes de ordenación, que son fundamentales para determinar lo que se puede hacer. Se necesita un ordenamiento y, además, sujeto a una revisión periódica, porque el urbanismo es un ente vivo y no vale la misma receta para todos los

tiempos. Eso sí, nos fijamos siempre en las cosas malas; a veces no nos damos cuenta de todo lo bueno que tenemos.

El futuro seguirá siendo el turismo de lujo?

Marbella tiene un futuro importante. Cuenta con la ventaja de su clima, pero también de disponer de un turismo residencial de mucha categoría. La prueba está en que ni siquiera en época de crisis se ha puesto a la venta ninguna de las mansiones. También tiene un turismo vacacional bastante significativo y, además, extranjero. Vivimos en zonas muy cosmopolitas y eso es una gran virtud. Se vende un destino tolerante, acostumbrado a convivir en un mismo espacio con diferentes lenguas y con total armonía. Además, tradicionalmente discreto. Hubo un tiempo, en la última década, en que cada vez que aparecía un famoso por el puerto acaba rodeado de cámaras y de decenas de personas, pero generalmente nunca fue así. Y ahora se ha vuelto a la normalidad. El capital se ha hecho anónimo. Los ricos ya no hacen ostentación y el famoso tampoco tiene el más mínimo interés en hacer ostentación de riqueza. Hoy no sabes a quién pertenecen la mayoría de los yates que atracan en Puerto Banús. A esa gente ya no les interesa presumir. Y en las grandes villas la gente no sabe quién vive y no les interesa. Eso para los ricos es importante.

El turismo ruso funciona en Marbella, pero la Costa del Sol continúa, en líneas generales, por debajo de la Costa de Brava en cuanto a número de viajeros y de pernoctaciones. ¿Qué se podría hacer para ganar el pulso con este mercado?

En la provincia el turismo siempre fue español, inglés y alemán. También, en diferentes etapas, tuvieron mucha importancia los americanos, los nórdicos y los árabes. Lo que se necesita es lo de siempre, una campaña de promoción eficaz para que vean lo que tenemos y lo que podemos ofrecer. A la gente ya no sólo le interesa la playa; no se puede perder la perspectiva y tenemos que ir todos unidos. Eso no tiene nada que ver con que Marbella sea Marbella y Torremolinos es Torremolinos, sino con la complementariedad, con el hecho de que con buenas comunicaciones los que duermen en Marbella consumen algún día en Torremolinos o acuden a Málaga a ver un espectáculo. Nuestra oferta es muy amplia y es imprescindible hacer un estudio de oferta y demanda. Ver qué tipo de público es el que viaja.

¿Y con el turismo americano? El efecto Obama parece que se ha evaporado...

Estados Unidos es un país en el que siempre hay que hacer promoción; un mercado muy rico, con miles de personas que hablan castellano y en el que la marca Marbella es curiosamente casi más conocida que la del conjunto de la Costa del Sol. Debemos aprovechar este tipo de circunstancias.



El empresario en la Fundación Puerto Banús. AROCHA

«Se echa en falta la unión y el espíritu de aquellos años»

EN CORIO

El exresponsable de Aehcos cree que la Costa del Sol tiene motivos para mirar el futuro con optimismo

Presidente del Patronato de Turismo, de Aehcos, del Casino de Marbella... ¿No tiene la sensación de haber participado en una especie de proceso constituyente del turismo?

Por la época podría ser, porque coincidió con la transición. Además no nos quedaba otra que unirnos porque había mucho que resolver. Demasiados problemas. La crisis internacional, las deficiencias de la Costa del Sol, la falta de limpieza, de seguridad, de infraestructuras... Creamos la asociación por necesidad y además en una etapa de la historia en la que el asociacionismo no estaba bien visto. A mí me tocó la huelga de 1979, pero hubo muchas dificultades que tuvimos que solventar; entre ellas la reestructuración del sector y de la propia Aehcos, pero también grandes retos como la organización del congreso de la COTAL - Confederación de Organizaciones Turísticas de América Latina-, que trajo a Torremolinos a mucha gente importante o el propio Mundial de 1982, del que Málaga era subse y como consecuencia había que negociar el precio de los hoteles y el número de entradas disponibles para los asociados. En ese periodo se creó la Cooperativa de la Costa del Sol.

¿Dormían en algún momento o se pasaban las noches discutiendo como los popes de la Transición?

La verdad es que echábamos muchas horas. Lo bueno es que Aehcos y el sector en general pueden jactarse de haber contado siempre con excelentes profesionales. Recuerdo continuos viajes a Málaga, cuando se tardaba casi dos horas en llegar, y mucho trabajo. Además, sin cobrar, aunque tampoco se trataba de algo altruista. Simplemente entendíamos que había que nirse y estar ahí para defender nuestros negocios, que siempre han estado supeditados a la suerte de la Costa del Sol. Algo de ese espíritu de trabajo se echa en cierta medida en falta en la actualidad.

La Costa del Sol se empieza a resentir de la apatía del turismo nacional. ¿Tardará el sector en salir de la crisis?

Para salir de la crisis el sector privado y el conjunto de las administraciones tienen que ir de la mano. Los políticos deben entender que para legislar sobre la Costa del Sol deben conocer y hablar con la gente de la Costa del Sol. Además porque generamos muchos ingresos y mucho empleo. De lo contrario será muy difícil. Dicho esto no hay que perder de vista las ventajas que tiene nuestra Costa del Sol. Si el aeropuerto o el AVE estuvieran a medio construir habría razones para preocuparse severamente, pero por fortuna no es el caso. Las comunicaciones son esenciales; fíjese que antes los turistas iban a Montecarlo porque no les pillaba demasiado lejos desde Centroeuropa, pero en la actualidad todo el mundo viaja en avión y ni siquiera eso es una ventaja con respecto a nuestra provincia.

«El turismo de la Costa del Sol no puede pensar ni actuar como en los últimos 40 años. Estamos en un cambio de ciclo radical»

Manuel Butler.
Director General
de Turespaña

Reconoce que hay que reflexionar sobre la estacionalidad, avanza un plan para incentivar el turismo nacional y destaca la evolución de Málaga

:: PILAR MARTÍNEZ

MÁLAGA. En una fugaz visita a la Costa del Sol, el director de Turespaña, Manuel Butler, tuvo tiempo para recorrer el Centro histórico de la capital, descubrir el Museo Thyssen, sorprenderse con las actuaciones realizadas en el puerto de Málaga y saludar al consejero delegado de Turismo Andaluz, Francisco Thyssen. También analizó con SUR la situación de la industria turística de un destino pionero en un negocio del que advirtió se encuentra en un cambio de ciclo radical, en el que no se puede actuar ni pensar como se ha venido haciendo en los últimos cuarenta años. El futuro pasa por innovar y mantener los ojos bien abiertos para no perder ningún tren.

«Estamos en el corazón de la capital malagueña, un destino que avanza con crecimientos inusuales en estos tiempos. ¿Dónde cree que está la clave?»

«Es una ciudad que se ha descubierto hace poco, que estaba completamente eclipsada por la Costa del Sol.

La gestión que se ha hecho de la ciudad en los últimos años, porque es un trabajo continuado y consistente, está rindiendo sus frutos. Son muchos los elementos que han contribuido a ello, desde la terminal de cruceros que estamos viendo desde esta terraza, el Museo Picasso, el Thyssen, la peatonalización del Centro, el AVE, o la ampliación del aeropuerto. Son aspectos que van sumando y han hecho que la ciudad haya cambiado. Es un ejemplo clarísimo de creación de un destino turístico. Además, transmite ilusión.

«Sin embargo, la situación es diferente en la Costa del Sol. Este invierno se ha sufrido con mayor crudeza la estacionalidad. ¿Qué hacer para poner freno a esta situación?»

«La estacionalidad no es solo un problema de la Costa del Sol, es del con-

junto de destinos españoles, excepto Canarias. Estamos en una situación en que este problema va a más, cuando trabajamos para que ocurra lo contrario. Estamos desandando el camino recorrido en los últimos veinte años, y vamos en contra de lo que podíamos esperar, en tanto que la demanda fundamental es la europea, que se caracteriza por un envejecimiento de la población. Ello permite contar con un potencial importante de turistas que disponen de tiempo libre durante todo el año y que cuentan con un poder adquisitivo importante, lo que facilita cubrir esta temporada baja. Pero no ocurre así. Más de una vez me he preguntado por qué y no encuentro una respuesta única. Son muchos factores. No es un problema de conectividad aérea, sino veo más bien que la oferta hotelera pro-

«Málaga capital es un ejemplo clarísimo de creación de un destino turístico»

blemente no se ha sabido adaptar a este segmento de '55 ó 60 plus'.

«¿Cuál sería la línea en la que trabajar para romper la tendencia?»

«Quizá la hostelería no es consciente de que la demanda ha cambiado y que hay elementos que pueden contribuir a captar este potencial, porque en la Costa del Sol no hay problemas de motivación para viajar en invierno. La adaptación para hacerse con este segmento es simple y se consi-

«Las decisiones que tomemos ahora son las que marcarán las cuatro décadas siguientes»

que con detalles como que las bombillas tengan más potencia, que las cartas de los restaurantes tengan las letras más grandes, que haya un servicio médico con varios idiomas, cuidar la accesibilidad o los menús de las comidas, para que las cenas no sean copiosas, o gestos como poder ofrecer un café a las seis de la mañana. Suelen ser personas que se levantan temprano. Todo ello está muy estudiado por parte de los operadores de

Un verano similar al pasado, pero con más extranjeros

«¿Cómo valora la Semana Santa y si cree que será un reflejo de lo que acontezca en el verano?»

«Al final la Semana Santa no ha sido tan mala como se esperaba. No creo que sea un termómetro válido para la temporada alta, que esperamos que sea muy parecida a la pasada. En términos del conjunto de destinos espa-

ñoles prevemos caídas en la demanda nacional, vinculadas al enfriamiento del consumo interno, y tenemos datos que señalan que la llegada de turistas internacionales va a ser mayor que en 2012, con una subida de entre el 3 y el 4%. Los incrementos están basados en una tendencia al alza de casi todos los mercados emisores. Reino Unido y Alemania se han recuperado. Rusia volverá a crecer muchísimo y los otros dos mercados que experimentarán aumentos destacados son Noruega, con un 20% más, y Suecia.

«¿Y en la Costa del Sol?»

«El problema de la Costa es estructural. En Alemania estamos intentando estimular esta zona, para lo que la oferta de la capital está sirviendo de palanca para mejorar la imagen del destino, en el que aunque se han hecho avances en la recuperación de playas o de paseos marítimos, el turista alemán quiere más. Es más exigente. Busca un modelo más parecido al de la Costa de la Luz, o de complejos con 'todo incluido'. Creo que hay que pensar mucho más allá, con proyectos acordes a lo que está demandando el

turista y aquí la hostelería ha hecho esfuerzos, pero está más desfasada. Hay algunos empresarios que lo están haciendo muy bien, hay excepciones, pero la imagen del conjunto en Alemania no es tan buena.

«¿Entonces las previsiones para el verano a nivel nacional son extrapolables a la Costa?»

«Pienso que en este destino la temporada alta va a ser buena, pero no tanto como en el conjunto de la media nacional. Es difícil aventurarse. El crecimiento de los mercados nórdicos puede ser clave.



Manuel Butler muestra su sorpresa al descubrir, en una vista aérea del puerto de Málaga desde la terraza del hotel Málaga Palacio, las actuaciones realizadas en el Palmar de las Sorpresas y el Muelle Uno.

de ANTONIO SALAS

«La Secretaría de Estado trabaja en una campaña para estimular el turismo español»

Alemania o el Reino Unido, pero luego no veo que se produzca una sensibilización por parte de los hoteles. De todas formas, puede ser solo una de las causas, es casi un pensamiento en voz alta porque tenemos ante nosotros una oportunidad importante con esta demanda de población europea con tiempo y dinero para viajar, que estamos desaprovechando. Habría que reflexionar mucho sobre la estacionalidad porque vamos para atrás

como los cangrejos y este es un factor determinante para la competitividad.

—¿Los destinos andaluces, con la Costa a la cabeza, podrían aspirar el próximo invierno a contar con incentivos como los establecidos este invierno en las islas para las aerolíneas por el movimiento de turistas en temporada baja?

—La idea está recogida en el Plan Integral Nacional de Turismo (PINT) y es aplicar bonificaciones en las tasas aéreas de los aeropuertos. Esto es algo que no se puede hacer de la noche a la mañana. Se ha hecho con carácter experimental en Baleares, para las temporadas bajas, altas y medias, y en Canarias, para los días punta. En el caso de Andalucía y para la temporada que viene se escapa a mi competencia, si

bien considero que es un modelo que al final se impondrá, porque si el aeropuerto está infrautilizado en temporada baja y sobreutilizado en la alta, lo lógico es que se intente reequilibrar.

—¿Barajan algunas medidas para incentivar el mercado nacional?

—Vamos a realizar alguna campaña para incentivar el consumo interno, que está llevando a cabo la Secretaría de Estado de Turismo. Ya se hizo el verano pasado, a instancias de algunas comunidades autónomas y de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (Cehat). El objetivo es estimular, en la medida de lo posible, el consumo de viajes por parte de los españoles.

—El sector turístico malagueño se siente como un alumno aventajado al que no se le premian sus es-

fuerzos frente a otros sectores que no progresan tanto y que sí reciben compensaciones. ¿Cómo lo ve?

—Pienso que no podemos tener esta percepción. Estamos ante un cambio de ciclo radical, en el que no se puede ni actuar ni pensar como lo hemos venido haciendo en los últimos 40 años. Estamos entrando en una época en la que los pautas de comportamiento tienen que ser completamente distintas a las que hemos conocido toda la vida. Que al sector turístico en el siglo que hemos dejado no se le ha dado la atención de merecer, yo pienso que no. En la actualidad estamos en un momento complicadísimo desde el punto de vista financiero y estamos haciendo esfuerzos presupuestarios todos, no solo el turístico. La hoja de ruta es el Plan Integral, que no hay que medirlo por las grandes cifras de inversión, con una dotación de mil millones de euros en cuatro años, sino por lo que está detrás, que se basa en que hay que aplicar cambios estructurales muy significativos. Lo que estamos haciendo en materia legislativa modificando leyes como la propiedad intelectual, la Ley de Costas, las bonificaciones en tasas aéreas y centramos en la innovación no se resuelve con más dinero, sino con esfuerzo conjunto de financiación de todos. En un cambio de ciclo, el largo plazo se convierte en la agenda del corto. Si echamos la vista hace 40 años se aplicó mucho conocimiento y se sentaron las bases de cuatro décadas. Ahora estamos en una situación de este tipo, es decir, que las decisiones que tomemos son las que van a marcar las cuatro décadas siguientes. Hay que ser conscientes de que se están montando las semillas de grandes empresas del futuro. Es el momento de la innovación. Hay que estar con los ojos muy abiertos.

—¿Habrá nuevos ajustes en materia de promoción el próximo año?

—No, no habrá ajustes en esta materia para el próximo año.

—¿Qué avances hay en la integración del sector privado en la gestión de Turespaña?

—Ahora sale el decreto de los estatutos de Turespaña donde se da carta de naturaleza al consejo asesor del sector privado.

—¿Para cuándo está previsto este trámite y si estará representada Andalucía?

—Saldrá antes del verano, en el que

Y TAMBIÉN

Estacionalidad

«Vamos para atrás como los cangrejos»

«Habría que reflexionar mucho sobre la estacionalidad porque vamos para atrás como los cangrejos y este es un factor determinante para la competitividad del sector».

Gestión privada en Turespaña

«Antes del verano estarán los estatutos»

«Ahora sale el decreto de los estatutos de Turespaña donde se da carta de naturaleza al consejo asesor del sector privado».

Plan Integral de Turismo

«Hay que hacer cambios estructurales»

«La hoja de ruta es el Plan Integral de Turismo, que no hay que medirlo por las grandes cifras de inversión, con una dotación de mil millones en cuatro años, sino por lo que está detrás, que se basa en que hay que aplicar cambios estructurales muy significativos».

están empresarios españoles y los andaluces son españoles, creo.

—¿Cómo cree que debe encarar la Costa, sin riesgo de errar, la conquista del pujante mercado ruso?

—En Rusia llevamos trabajando muchos años. Es un mercado en el que hay que pelear, porque si no nos lo quitan otros. Hay que aprovechar que Egipto está cerrado desde el punto de vista turístico, que es una salida natural de los rusos. El objetivo a perseguir por los destinos españoles es fidelizar a estos viajeros rusos para que repitan. Hay que ir con la marca España. Sería un error desembarcar cada destino por su cuenta, porque el turismo ruso está en una fase inicial de despegue turístico y la imagen del país no está ni mucho menos consolidada, cuanto menos la de Tremolinos o cualquier otro municipio. Nosotros focalizamos este año la campaña de publicidad en Rusia, porque nuestro reto es consolidar la marca España.

Hay ocasiones en las que las decisiones políticas superan la barrera de lo surrealista. Es imposible, por más que una se lo proponga, encontrar alguna razón lógica que pueda justificar que se haya dado lugar a que problemas de liquidez manchen y pongan en peligro la escuela de hostelería La Cónsula, una marca de calidad y alta cualificación profesional reconocido en todo el mundo y avalado por la mayor cosecha de cocineros con estrella Michelin. La tardanza en un trámite



burocrático, promovido por una decisión política de que las competencias en formación profesional se transfieran de la Consejería de Empleo a la de Educación, la colocada a este centro, que es una referencia nacional en el modelo formativo, en una situación insostenible, para la que ya existe el compromiso de solucionar en breve. El problema es que, con proyectos de éxito como este y en un momento tan delicado del actual, hay que exigir una mayor sensibilidad que eviten cuestionar el deterioro de toda una

institución de la formación profesional, que en sus veinte años de historia ha marcado un antes y un después en la gastronomía andaluza. No puede meterse en el mismo saco a esta iniciativa, artífice del auge de la gastronomía en el Centro de la capital y del despegue de la nueva cocina andaluza, que a las escuelas talleres de cualquier barrio, con el mayor de los respetos hacia ellas. Sin embargo, es triste asistir a episodios en los que se constata que es necesario un llamamiento, como el realizado por la

alta cocina malagueña, para salvar La Cónsula. Estos profesionales advierten de que hay que eliminar cualquier sombra de incertidumbre hacia el futuro. Esta escuela surge de personal desde los establecimientos más selectos del mundo hasta a los propietarios de restaurantes con dos estrellas Michelin, como Calima, en manos de Dani García que se forjó en los fogones de La Cónsula y que cuenta en su equipo con ex alumnos. No corren tiempos para descuidar las iniciativas que aseguran el pleno empleo.



Otra burbuja ante el espejo del banco malo

Inversores y fondos internacionales pusieron sus ojos en España en 2007 atraídos por unas generosas primas a huertos solares que PSOE y PIP han reducido más del 40 por ciento. :: sur

La crisis fotovoltaica española se agrava mientras el mercado mundial vive una fase de auge



JOSÉ VICENTE
ASTORGA

✉ jvastorga@diariosur.es

El paso de huertos solares al 'Sareb' asoma como salvavidas de un sector al que recortes e impuestos amenazan con dejar a merced de la banca

MÁLAGA. La situación ruinososa del sector fotovoltaico nacional no solo ha dejado en solo tres años en la cuneta empleos cualificados y una actividad industrial abocada a salir fuera para sobrevivir. La alarma se ha encendido también para la banca y para gran parte de los miles de promotores nacionales y extranjeros que apostaron unos 20.000 millones en la alocada carrera fotovoltaica de 2008 al calor de unas altas primas garantizadas de hasta 0,42 euros por kilowatio generado. En tres años este incentivo para las más de 51.000 instalaciones fotovoltaicas ha caído más del 40% vía decretos del PSOE y PP, y los números para afrontar la deuda con la banca no cuadran. La situación sería límite, sostienen en el sector, si se confirman nuevos recargos fiscales a estas instalaciones por parte del Gobierno. En Málaga, unos 2.000 inver-

sores de 120 sociedades, viven esta incertidumbre. Son una pequeña parte de los 200.000 inversores que bien como promotores o como ahorradores se apuntaron al negocio fotovoltaico de la mano de la banca.

El Gobierno no oculta ya a las asociaciones que representan al sector la solución final del 'banco malo' como quien en medio de la catástrofe indica la puerta de emergencia para evitar lo peor. La entidad diseñada para limpiar y digerir de ladrillo los balances de la banca aparece ahora también como final imprevisible para otra burbuja que atrajo inversores en que no podía haber mejor garantía para el plan de negocio de los huertos solares —una inversión a largo plazo— que el propio Estado.

La hipótesis de entrega de llaves al 50 por ciento del valor de mercado de los huertos solares circula ya en el sector como vía para conjurar un riesgo aún mayor de embargos y ejecuciones hipotecarias. Aunque el perfil es muy variado, incluido el que suponen 15 fondos de inversión internacionales, hace solo cinco años había quien se endeudaba con un huerto solar en España prometidoselas muy felices —con 10-12 años para amortizar la inversión y el resto hasta la vida útil de la planta (30-35 años) bajo el sol con confortable de beneficios limpios vía primas. Entre estos promotores hubo no pocos propietarios de fincas agrícolas, que se endeudaron o buscaron socios para levantar instalaciones de 0,2 MW a 1,8 MW. En este rango de potencia estaba la prima más alta y eso desa-

to una fiebre de 'suma' de pequeños promotores, un modelo que si bien la primera regulación no pievela tampoco la prohibía expresamente. Ahora se ven ante otro escenario de irrisos y el sector quema todos sus cartuchos, incluidos los tribunales nacionales, instancias europeas y foros de arbitraje internacionales, para tratar de frenar los sucesivos cambios normativos del Gobierno para rebajar la factura de las primas. que van a parar al recibo de la luz. La ruta judicial es larga e incierta y la 'solución Sareb' se ve ya como una «expropiación encubierta», sostiene, sostiene José Donoso, director general de UNEF, la principal asociación del sector fotovoltaico. Más allá va Miguel Ángel Aroca, de ANPIER, que agrupa

a pequeños productores e inversores y que habla abiertamente de una «estrategia» que puede dejar el sector en manos de la banca y de las grandes eléctricas, todo un budo perverso para quien identifica a las grandes eléctricas con el enemigo número uno del impulso a las energías verdes. La 'solución Sareb' ante una probable nueva vuelta de tuerca fiscal es el penúltimo episodio de un modelo con grandes sombras en el fomento de las energías limpias. La demanda doméstica paralizada ha convertido un sector de futuro en una actividad de incierto horizonte en España.

Hasta un 575 por ciento más
A la prima que más
calentaba

Mientras Alemania lideraba en Europa la expansión fotovoltaica con bastante menos incentivos —y solo que España, nuestro modelo dio pie en 2007 a un negocio especulativo para inversores nacionales y fondos extranjeros, unidos ahora en sus pleitos contra lo que consideran retroactividad en los ajustes a las primas. Cualquier suelo rústico, sobre todo con subestación cerca para eva-

El respaldo del Estado
a través de las primas
animaba a la banca
a financiar proyectos

Isofotón no escapa a la fiebre amarilla

:: J.V.A.

MÁLAGA. Si hay una referencia industrial fotovoltaica española en el mundo es Isofotón. «Somos la única fábrica, lo demás son talleres», sacaba pecho en 2011 respecto al sector en España, su presidente, Angel Luis Serrano. Esa misma dimensión, sin embargo, es parte del problema sobre capacidad industrial que se cierra sobre todos los fabricantes europeos ante un mercado mundial con demanda creciente pero que China controla en volumen y en precios. La reciente

quiebra del campeón de todos ellos, Suntech, se interpreta como consecuencia de esa política de precios temeraria, pero no parece que pueda alterar un 'status quo' alimentado por una legión de fabricantes fuertemente subvencionados por su Gobierno. EE.UU. ha impuesto aranceles a los paneles chinos, y en Europa, lo que queda del sector industrial, confía en que Bruselas intervenga para atajar la vulneración de los acuerdos internacionales de libre comercio por la venta de producto por debajo de su coste. Iso-

fotón insiste en medio de la negociación de un duro ajuste laboral que podría suponer el despido de 300 de los 700 empleados que la planta de Málaga «tiene futuro pero está dimensionada para producir unos 154 MW, cuando la demanda en los últimos años ha estado en el entorno de los 60-80. Un volumen de ventas por debajo de los 100, se considera una situación estructural en Europa». La empresa reorienta su larga experiencia internacional a la instalación de plantas de ensamblaje

UN SECTOR EN CIFRAS

16.000

son los empleos perdidos durante 2009 y 2010 en las diferentes actividades del sector fotovoltaico nacional, que ha estado entre los líderes del mundo. Se estima que ahora proporciona 12.000 empleos directos.

1.100

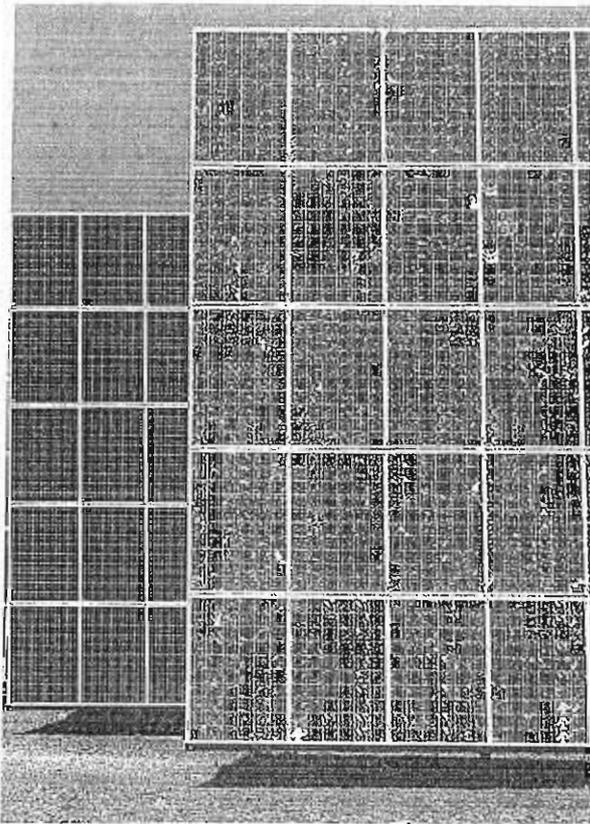
es la capacidad de producción en megawattios de los fabricantes nacionales. En 2010 solo produjeron 699 MW de los que el 70 por ciento se destinó a la exportación y el resto se hizo con el 60 por ciento de la reducida demanda nacional actual.

7.500

son los megawattios totales que el Plan de Energías Renovables 2011-2020 prevé que se instalen en España en proyectos fotovoltaicos, a razón de 350 anuales. Alemania instaló 7.400 MW solo entre 2010 y 2011.

50

es la capacidad fotovoltaica en megawattios instalada en Málaga, un 5 por ciento del total andaluz.



Una parte de la solución y del cambio de modelo eléctrico está en los tejados

:: JVA

MÁLAGA. El sector fotovoltaico reclama desde hace años por la regulación definitiva del llamado autoconsumo con balance neto: dar a los ciudadanos la posibilidad de generar electricidad en paneles instalados en las viviendas y de inyectar parte a la red como vía de compensación o bien venderla a un precio mayor. En el caso de la fotovoltaica el usuario podría obtener de noche energía de la red en compensación del excedente vertido en ella en las horas de sol. En Italia, Portugal, Reino Unido, EE.UU. o Alemania, donde además hay toda una cultura asociativa y cooperativa en torno a la generación eléctrica, el modelo lleva tiempo funcionando.

Para el director general de Unión Española Fotovoltaica (UNEF), José Donoso, el autoconsumo es «un pro-

ceso imparable que nos acerca al sueño de los pioneros de las renovables hace 30 años, pero que sobre todo supone, además de más demanda industrial y de empleo, un cambio de modelo en la generación y distribución de la electricidad». El desarrollo del balance neto, en su opinión, «abriría una puerta» a la competencia, propiciando reducción de precios de la electricidad para todos los consumidores y permitiendo nuevos modelos de negocio asociados a la gestión y la comercialización de los excedentes de energía.

Desde la Asociación de Productores de Energías Renovables de Andalucía (APREAN) se trabaja ante la Administración para fomentar las autorizaciones para sistemas de autoconsumo y ahorro energético que ya aplican fábricas y otros centros para ahorrar en la factura eléctrica.

cular la energía generada, elevaba su cotización y los 370 MV previstos en todo el país se convirtieron en casi 3.000. La burbuja estaba servida con una factura en primas que supuso en 2012 3.000 millones, la mitad del apoyo total a las energías verdes. Con una electricidad entre las más caras del continente, una demanda eléctrica a la baja por la crisis y un escenario de recortes públicos, el último Gobierno de Zapatero, comenzó en 2010 a recortar. Límite por tres años las horas de producción con derecho a ayuda y a cambio se prolongaba el cobro de 25 a 28 años. Con Rajoy, desde 2012 rige una moratoria sin fecha final para nuevos huertos con primas. En 2013, llega el llamado 'impuesto Soria', un recargo del 7% a la generación de origen renovable, la última «arbitrariedad» denunciada por el sector, a cuya

ofensiva jurídica se ha sumado el Gobierno andaluz con un recurso al Constitucional.

**El sector se siente «llamado»
«No somos culpables del déficit de la tarifa»**

El sector no pierde oportunidad de defenderse del sambenito de su elevado coste a los contribuyentes a

través del recibo, así como de «falsas» acusaciones de fraude dentro de lo que consideran una operación de acoso y derribo. Forma parte de la leyenda negra del sector fotovoltaico una denuncia de enorme impacto —«difundida y días después rectificada por la propia Comisión Nacional de la Energía», asegura José Donoso, de UNEF— de que se habían detectado huertos solares cuyos dueños engor-

daban, incluso de noche, la producción de energía con generadores de gasóleo para cobrar más primas. Pero más allá de esto, el lugar común más extendido es culpar de las renovables a la gran deuda que año tras año se incorpora al déficit tarifario, generado por no trasladar los costes reales de la electricidad al recibo, un suma y sigue en favor de las grandes eléctricas que va ya por 30.000 millones. Donoso lo niega e incluso atribuye al creciente peso de la energía verde en la producción de electricidad un efecto reductor en el coste de la electricidad. «Eso es así de tal manera que ese déficit de tarifa sería mucho mayor si no existieran las renovables», afirma.

tendida para fabricar las células, llegó a costar 400 euros y ha caído a 40. Los actuales parques solares han perdido valor también porque los rendimientos de esas instalaciones se han visto superados en pocos años por células más eficientes, lo que unido al recorte de primas, dilata su amortización. Tecnologías como los seguidores automáticos, que hacen trabajar los paneles de sol a sol, mejoraron en su momento mejores clave de rendimiento en igualdad de superficie de instalación.

**Demanda en todos los continentes
Un mercado global en expansión**

Como tantos otros sectores, el oxígeno ahora está fuera. El mercado mundial creció en 2010 un 132%, lo que supone 16.700 MW instalados. El mapa de la expansión fotovoltaica es muy heterogéneo, y crece incluso en la vieja Europa donde supera ya a la eólica como primera energía renovable con datos de 2011: Alemania (7.408 MW), Italia (2.321), República Checa (1.490), Francia (719) o Bélgica (424) están entre los primeros. Fuertes crecimientos han registrado Australia, que cuadruplicó su capacidad (de 79 a 320) y China lo duplicó (de 228 a 520), al igual que Japón (de 483 a 990), EE.UU. (de 447 a 878) o Canadá (de 62 a 105). España, con superávit de sol, espera despejar la crítica situación actual, paradójica cuando se tiene superávit de sol y la factura por el compra de hidrocarburos supone el 86% de nuestras importaciones.

**Tecnología en constante mejora
Parque solares rentables ya sin primas**

Una de las razones para el generoso sistema de primas para la generación fotovoltaica en España fue en su día de incentivar el empleo y la industria para articular un sector de futuro entonces con tecnología y productos muy caros. Lo mucho ganado en ese terreno se asoma a un brusco fin de ciclo. Entre las renovables, el cambio tecnológico más regular corresponde a la fotovoltaica, proceso que ha hecho caer los precios de forma tan radical que los escasos parques que se montan ya son viables sin necesidad de primas y la inversión necesaria a caído la mitad en cinco años. Los promotores pagaron en su día el peaje de precios desbocados de paneles y otros componentes al calor de una demanda disparada. El kilo de polisilicio, materia prima más ex-



La plantilla de Isofotón afronta la negociación de un ERE. :: sur

de placas allí donde la demanda crece, como el caso de la factoría abierta en Ohio. Desde el comité de empresa, esta realidad la contraponen a la reducción de plantilla en Málaga y hablan abiertamente de deslocalización, a lo que añaden el hecho de que Isofotón compre células de fabricación asiática.

El mercado nacional —en el pasado porque no había y ahora porque apenas hay demanda— obliga a Isofotón a buscar mercados fuera donde por otra parte ha estado más del 80% de su negocio. «Lo mejor de las energías renovables está por venir», defiende el presidente de la compañía.

Dos firmas malagueñas se interesan por el antiguo Correos para convertirlo en oficinas

La Junta encarga una nueva tasación del edificio para saber si el precio de venta se mantiene en 30 millones, como viene pidiendo desde 2010

:: E. CABEZAS / AGENCIAS

PERIANA / MÁLAGA. El antiguo edificio de Correos, a las puertas de la Alameda Principal, lleva casi tres años cerrado al público, sin ningún tipo de uso, siendo escenario del enfrentamiento político entre administraciones y partidos. La Junta de Andalucía, propietaria del inmueble tras recibirlo en 2010 como compensación de la 'deuda histórica' del Estado, sigue intentando venderlo, aunque la crisis y las limitaciones que impone el PGOU sobre sus posibles usos -solo como oficinas-, complican la operación.

Sin embargo, la Delegación del Gobierno andaluz en Málaga tiene sobre la mesa las ofertas de dos firmas malagueñas interesadas en adquirir el inmueble para destinarlo precisamente a oficinas, según informó ayer SUR el delegado provincial, José Luis Ruiz Espejo, quien no quiso revelar la identidad de estas compañías, aunque aclaró que se trata de inversores malagueños.

«Hemos encargado un informe al departamento de Patrimonio de la Consejería de Hacienda, para que realicen una nueva tasación del edificio, porque en los Presupuestos de la Junta de Andalucía está recogido que el precio de venta es de 30 millones, pero tenemos que saber si sigue siendo esa la cantidad en la que podría enajenarse, dadas las actuales circunstancias de crisis económicas y que en los dos últimos años no se ha conseguido vender por este precio», argumentó Ruiz Espejo, quien no aclaró tampoco cuál es la oferta económica que han realizado estas dos firmas malagueñas para hacerse con la que durante un cuarto de siglo fue la sede principal de Correos en la capital malagueña.

«Primero queremos conocer qué dicen los técnicos de la Consejería de Hacienda y que elaboren también un informe sobre el proyecto de rehabilitación que nos han presentado estos inversores malagueños», explicó a este periódico el delegado provincial de la Junta de Andalucía en Málaga, quien



El inmueble pasó a ser propiedad de la Junta de Andalucía en 2010 como pago por la 'deuda histórica'. :: SUR

Ruiz Espejo afirma que rehabilitarlo costaría 15 millones de euros, «un dinero que no tenemos»

detalló que también están negociando la venta de un inmueble de oficinas situado en la céntrica avenida Ricardo Soriano de Marbella, con unos dos mil metros cuadrados de superficie.

Ruiz Espejo estimó que la rehabilitación del antiguo edificio de Correos requeriría de una inversión de unos 15 millones de euros, «un dinero que no tenemos en estos momentos», matizó, por lo que descartó que la Junta vaya a asumir el proyecto para concentrar allí todas sus sedes repartidas por la ciudad, tal y como se planteó hace tres años cuando se realizó el cambio de titularidad del Estado a la Administración andaluza.

En todo caso, el responsable de la Junta de Andalucía reiteró a la agencia

Europa Press el compromiso de ahorrarse en Málaga unos 700.000 euros anuales en concepto de alquileres. Para ello, el Ejecutivo andaluz sigue revisando los contratos de arrendamiento de inmuebles suscritos con el objetivo de acometer una reestructuración que pase por la unificación de sus sedes en edificios propios. Ruiz Espejo detalló que, por el momento, se ha conseguido, aparte del traslado de algún organismo a dependencias propias, la rebaja de entre un 25 y un 30% en el importe «de casi todos los alquileres». «El objetivo es que, en un escenario temporal de no mucho tiempo, tengamos en sedes propias todos los organismos de la Junta de Andalucía», aseguró el responsable provincial del Gobierno andaluz.

Un edificio en busca de destino tras tres años de abandono

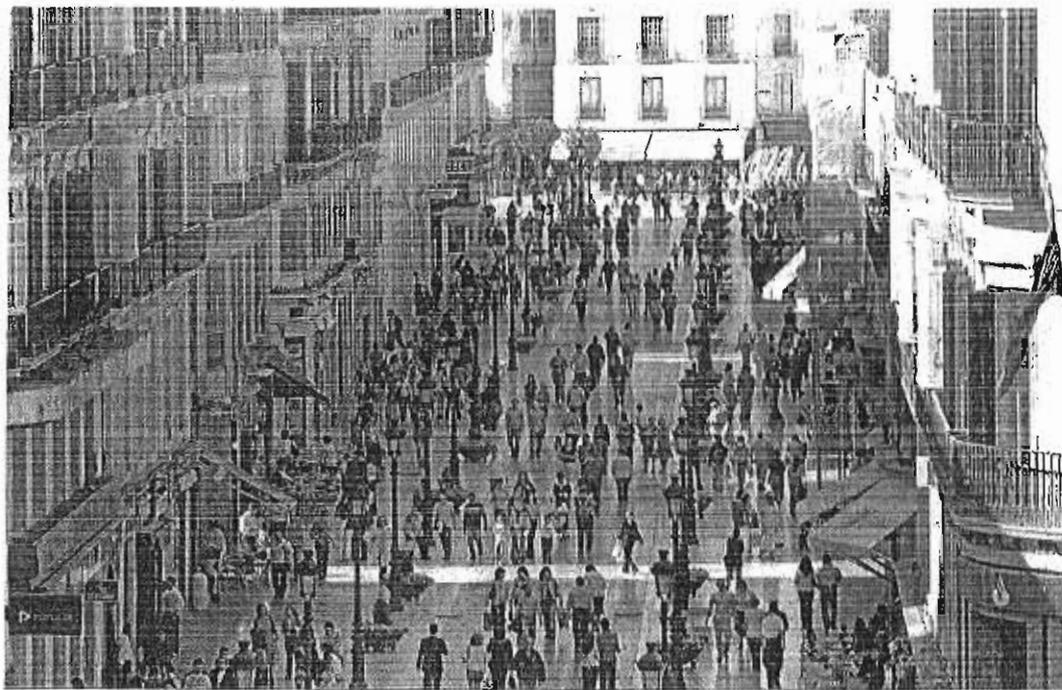
:: I. LILLO

MÁLAGA. El cartel de «se vende» no se ve, como no suele verse en inmuebles de esta envergadura, con 62,3 metros de altura y 16.780 metros cuadrados de superficie. Pero está. La Junta se lo colgó tan pronto como lo recibió, a principios de 2010, como parte de las compensaciones que dieron en llamarse 'deuda histórica', por el déficit de inversiones que la Comunidad había sufrido durante décadas por parte del Estado. Tres años después, la crisis y las trabas administrativas (el PGOU le concede solo un uso como oficinas) han alejado la posibilidad de ver el edificio -que albergó la recordada sede central de Correos durante casi 25 años que se dejan ver en sus muros-transformado en un nuevo equipamiento. Entre los rumores que han sonado con más fuerza está la opción de hacer un hotel, aunque no hay nada cerrado.

Con este escenario, la torre pasó a principios de este año oficialmente a engrosar la lista de proyectos que se debaten en la arena política de la ciudad, con un primer asalto por parte del PP. El concejal de Urbanismo y portavoz del equipo de gobierno municipal, Diego Maldonado; el parlamentario andaluz por Málaga, Víctor González; y la concejala del Distrito Centro, Gemma del Corral, se citaron con los periodistas al pie de la escalinata y anunciaron una ofensiva institucional para exigir a la Junta la rehabilitación del inmueble, tras denunciar que lleva tres años abandonado y que sus alrededores se han convertido en un asentamiento okupa.

Maldonado propuso que se rehabilitara y se destinara a sede de las delegaciones de la Junta. De esta forma, dijo, se facilitaría el acceso de los ciudadanos a la Administración autonómica, ahora dispersa en varias sedes alquiladas; se ahorrarían los pagos de esas rentas, que cifró en 1,5 millones anuales y se evitaría la imagen «lamentable» que ahora supone en un lugar emblemático.

COMERCIO



Una de las categorías premiará la labor de urbanismo comercial llevada a cabo por los ayuntamientos. En la imagen, calle Larlos de Málaga.

CONSENSO

UNA INICIATIVA PARTICIPADA POR TODO EL SECTOR

La Consejería de Turismo y Comercio ultima estos días la tramitación de una orden que va a suponer la creación de los Premios Andalucía del Comercio Interior, que tendrán periodicidad anual, como medida de impulso y reconocimiento a la excelencia en el sector. En la tramitación de la orden están participando con sus aportaciones todos los agentes implicados en el sector, como son las organizaciones empresariales, los sindicatos más representativos, las organizaciones de consumidores y usuarios de Andalucía, las cámaras de Comercio o la Federación Andaluza de Municipios y Provincias, entidades que, junto a los representantes de la Consejería y sus delegaciones territoriales, van a contar con representación en el jurado que valorará y seleccionará a las candidaturas premiadas.

En esta modalidad, serán criterios de valoración para la concesión del premio, entre otros, la utilización de nuevas tecnologías aplicadas a la mejora de la gestión y la difusión de la imagen del CCA, la labor de la gerencia, los servicios ofrecidos a los comercios asociados, la implantación de sistemas de ahorro energético o la colaboración con las organizaciones representativas de los consumidores y usuarios de Andalucía.

Por último, las bases prevén una cuarta categoría o modalidad de premio, el Premio Andalucía del Comercio Interior al trabajador o trabajadora del sector comercial andaluz, en reconocimiento a la trayectoria y especial dedicación en el sector, donde se tendrá en cuenta el recorrido profesional en el comercio de los candidatos y candidatas.

EXCELENCIA

En palabras de la directora General de Comercio, María del Carmen Cantero: "Los Premios Andalucía del Comercio Interior van a cubrir el vacío que existe de reconocimiento al sector comercial andaluz, sector estratégico en nuestro territorio, creador de empleo, de economía y de ciudad".

Estos galardones, según asegura, "van a constituir un reconocimiento a la excelencia que actuará como medida de impulso y dinamización del sector teniendo en cuenta el contexto socioeconómico en el que estamos inmersos. Estoy convencida de que las candidaturas que resulten premiadas van a constituir un referente en cada uno de sus ámbitos".

Galardones a la innovación y al impulso del comercio

● La Junta ultima la creación de los Premios Anuales del Comercio Interior para relanzar el sector ● La primera convocatoria está prevista para este mismo año

ESTE año saldrán a la luz los primeros Premios Andalucía del Comercio Interior. En total, la Consejería de Turismo y Comercio adelanta que serán cuatro las categorías, que reconocerán la labor de ayuntamientos, empresas, empleados y Centros Comerciales Abiertos, respectivamente, por la modernización y el impulso del sector. El consejero del ramo, Rafael Rodríguez, explica que estos galardones son semejantes a los que actualmente existen para el Turismo: "Los premios del Turismo son un prestigioso reconocimiento público que el Comercio también se merece, al ser uno de los pilares claves de nuestra economía y poseer la importante capacidad de revitalizar, impulsar y dinamizar la vida social y económica de nuestros municipios. Y en estos tiempos difíciles tenemos la obligación desde la Administración de poner en valor y reconocer el empeño y dedicación de aquellas experiencias positivas, emprendedoras e innovadoras impulsadas

por parte de los agentes implicados en el sector, desde el comerciante hasta el consumidor, pasando por el trabajador, experiencias éstas que ayudan a mejorar la competitividad, la calidad y la excelencia del comercio andaluz".

CATEGORÍAS

Los Premios Andalucía del Comercio Interior van a contar con cuatro categorías que se corresponden con los principales destinatarios de la política de comercio interior que desarrolla la Consejería.

Así, en primer lugar, está prevista la creación del Premio Andalucía del Comercio Interior a Ayuntamientos de la Comunidad Autónoma de Andalucía, con la finalidad de reconocer la labor que vienen realizando las entidades locales de nuestra Comunidad en la renovación y el desarrollo urbano en materia comercial, especialmente en los cascos históricos de los municipios.

En las candidaturas que opten a esta categoría se valorarán as-

pectos como la realización de planes integrales de mejora del equipamiento comercial, el desarrollo de actuaciones tendientes a facilitar la accesibilidad y la movilidad en calles comerciales, la dotación de aparcamientos o la puesta en marcha de actuaciones innovadoras en materia de urbanismo comercial que propicien la instalación de pymes en entornos sostenibles.

Asimismo, se tendrá muy en cuenta la colaboración de los Ayuntamientos con las organizaciones de consumidores y usuarios, la existencia de sistemas de arbitraje o mediación de conflictos y el buen funcionamiento de los servicios de atención e información a la ciudadanía.

En segundo lugar, se prevé la modalidad Premio Andalucía del Comercio Interior a la Empresa Comercial Andaluza, destinada a galardonar la labor de estas entidades en la realización de actuaciones tendientes al desarrollo comercial y la modernización empresarial.

En esta categoría, aspectos co-

mo la utilización de nuevas tecnologías en los procesos de venta, la implantación de planes de igualdad, la formación continua de los trabajadores, los sistemas de ahorro energético, la aplicación del diseño y calidad del servicio van a ser valoradas por el Jurado.

También los Centros Comerciales Abiertos, como formatos que la Consejería viene impulsando de forma prioritaria, van a contar con una modalidad específica de galardón. En este sentido, el Premio Andalucía del Comercio Interior a Centros Comerciales Abiertos de la Comunidad Autónoma de Andalucía tiene como objetivo reconocer el asociacionismo comercial orientado a la promoción y al fomento de los CCA andaluces.

Podrán presentar sus candidaturas tanto los Centros Comerciales Abiertos que cuenten con el reconocimiento oficial que otorga la Consejería como aquellas asociaciones de comerciantes que estén promoviendo un proyecto de este tipo.

Los comerciantes exigen peatonalizar el centro de Vélez

► La Asociación de Comerciantes del municipio solicita que se cierre al tráfico rodado en el camino de Málaga, así como implantar la zona azul para establecer unas 300 plazas en rotación

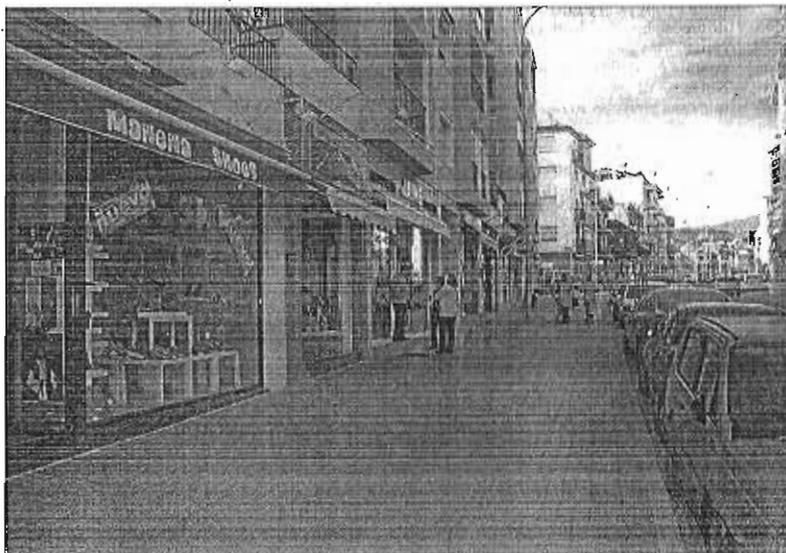
JUANJO ZAYAS VÉLEZ MÁLAGA
► @JuanjoZayas

■ La revitalización del comercio tradicional en Vélez Málaga pasa por un plan de dinamización del centro de la ciudad. Así lo defienden al menos desde la Asociación de Comerciantes y Empresarios de Vélez Málaga; un proyecto en el que consideran clave que se peatonalicen algunas de las calles con mayor número de establecimientos, al igual que pretende hacer el Ayuntamiento en determinadas vías del núcleo de población de Torre del Mar.

El presidente del colectivo, Manuel Escaño, resaltó que tras el anuncio de que se acometerán estas actuaciones cerca de la costa, también instan a que se efectúen en el centro de la ciudad, concretamente, a una de las vías comerciales con mayor afluencia, que es Camino Viejo de Málaga. Posteriormente, se plantearía extenderse también por la calle Canalejas.

«Es una de las reivindicaciones históricas que se está haciendo cada año y a distintos gobiernos, de que sea un tramo que se encuentre peatonalizado», comentó Escaño, cifrando en más de cien comercios los que se podrían beneficiar de este medida. «Generaría un mayor atractivo para la ciudad y es algo que se puede ver en otros municipios como es el caso de Motril, Antequera o Ronda».

Otro de los aspectos que están siendo demandados por la asociación de comerciantes es la implantación de la zona azul en



Calle Camino de Málaga, una de las zonas comerciales de Vélez Málaga. 1.2.

Los comerciantes no entienden por qué se va a peatonalizar parte de Torre del Mar y no del centro histórico

el centro de la capital axárquica, para garantizar la movilidad de los vehículos dentro del municipio. Para ello, tienen elaborado un estudio inicial para poco a poco implantar un sistema de aparcamientos en rotación por determinadas vías, contando con cerca de 300 plazas destinadas para este objetivo.

Según comentó Escaño, la primera fase se ejecutaría entre el Camino de Málaga y calle Cervantes, contemplando para ellos unos 110 aparcamientos. Con posterioridad, la segunda fase contemplaría unas 80 plazas por calle Canalejas y del Río, y la última de ella contaría con cerca de un centenar por calle Refinero, Alcalde José Herrera y el Paseo Nuevo.

Más demandas de la asociación serían la ordenación del tráfico vial así como la creación de los aparcamientos subterráneos en la zona del Pozancón, que

actualmente sólo cuenta en superficie; y la mejora de la señalética en el centro, «para ofrecer un comercio atractivo para el vecino y para el visitante», comentó Escaño.

Por ahora, el Ayuntamiento de Vélez Málaga tiene previsto en septiembre de este año iniciar la actuación para peatonalizar todo el tramo sur de la calle del Mar, en Torre del Mar. Para ello, el Consistorio rubricó un acuerdo con varios promotores que quieren iniciar el proyecto del futuro parque de medianas en la finca Tarrañillas, que aportan un millón

CLAVES

PEATONALIZACIÓN En Camino de Málaga

► El colectivo plantea que se peatonalice el Camino de Málaga así como calle Canalejas, tras el anuncio de que se efectuarán estas medidas en Torre del Mar

ZONA AZUL

Ejecución en tres fases

► La ACEV cuenta con un estudio para elaborar un plan de zona azul en tres fases, que permitirá la creación de cerca de 300 plazas en sistema de rotación en vías como calle del Río, Refinero o Alcalde José Herrera,

PARKING SUBTERRÁNEO

Mejoras en el centro urbano

► Desde la asociación apuntan que se necesitan diversas actuaciones para dinamizar el comercio tradicional, como puede ser la mejora de la señalética o la creación de los aparcamientos subterráneos en Pozancón.

para este proyecto. Antes del comienzo de las obras, se va a llevar a cabo una fase de pruebas en la céntrica vía, que comenzará el próximo mes de mayo

«Vamos a hacer todo un trabajo de cambio de señalética, principalmente en la entrada de Torre del Mar, para que los conductores se acostumbren a llegar a cualquier punto torrefino por vías alternativas, y no pasando por el centro», informó el concejal de Comercio, Emilio Martín.

La intención del Gobierno velezno es acometer posteriormente una segunda fase, que está prevista para el año 2014, que también se llevaría al entorno de la calle del Mar pero en su tramo norte, así como en la calle Salladero Viejo y la plaza de la Axarquía; unos trabajos que se realizarán a través del anterior convenio urbanístico. Además, se estima que se cierren al tránsito de vehículos en un futuro otras zonas comerciales de dicho núcleo, como es el caso de la calle Princesa.

El jeque reactiva el proyecto de la Academia, que entra en la última fase

► Urbanismo ha terminado de redactar el plan parcial en colaboración con el equipo de arquitectos del jeque y está a la espera de recibir el proyecto de ejecución en las próximas semanas ► Sólo queda un estudio de tráfico para aprobar el plan

MIGUEL FERRARY MÁLAGA
► @MiguelFerrary

Las dudas sobre el futuro de la Academia del Málaga C.F. en Arraijanal se disipan, reactivando así uno de los proyectos estrellas del Jeque Al-Thani en la provincia. Al menos de momento. La Gerencia Municipal de Urbanismo sigue adelante con la aprobación del Plan Parcial que ordena el entorno de Arraijanal para permitir la instalación de La Academia y compatibilizarla con el parque litoral previsto junto a la playa.

El delegado municipal de Urbanismo, Diego Maldonado, explicó que tuvieron una reunión a principio de semana con los promotores, que mostraron su intención de presentar el proyecto de ejecución definitivo de estas instalaciones en las próximas semanas, lo que permitiría abrir el camino al inicio de las obras en un futuro próximo.

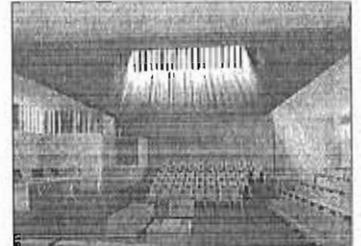
No obstante, todavía queda un trámite por cubrir y es la aprobación definitiva del Plan Parcial. La redacción de este documento de forma coordinada con la Gerencia Municipal de Urbanismo y la Consejería de Fomento asegura una tramitación rápida de este documento, ya que se supone revisado y ajustado a las exigencias del Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) de la ciudad.

La aprobación provisional del Plan Parcial corresponde al Ayuntamiento de Málaga, que iniciará el proceso una vez que se termine de redactar el estudio de movilidad que solicitó la administración autonómica para acompañar el proyecto. Una vez cerrado e incluido en la documentación, se llevará a exposición pública y se dará el visto bueno en el pleno municipal. El último paso corresponderá a la Junta de Andalucía, que será quien refrende la aprobación definitiva de la ordenación de las parcelas.

Este trámite debería estar resuelto antes de que acabe el año. De forma paralela, y una vez que se presente el proyecto de ejecución de La Academia, como han asegurado los promotores, la Gerencia de Urbanismo iniciará el estudio de la solicitud. Así, una vez que se haya resuelto la aprobación del Plan Parcial, se podrá conceder la licencia de obra de forma casi paralela.

Compatibilidad con el parque

Uno de los objetivos de la asesoría técnica realizada por Urbanismo y la Junta de Andalucía en la redacción del Plan Parcial de Arraijanal es encajar las instalaciones deportivas sin afectar a los



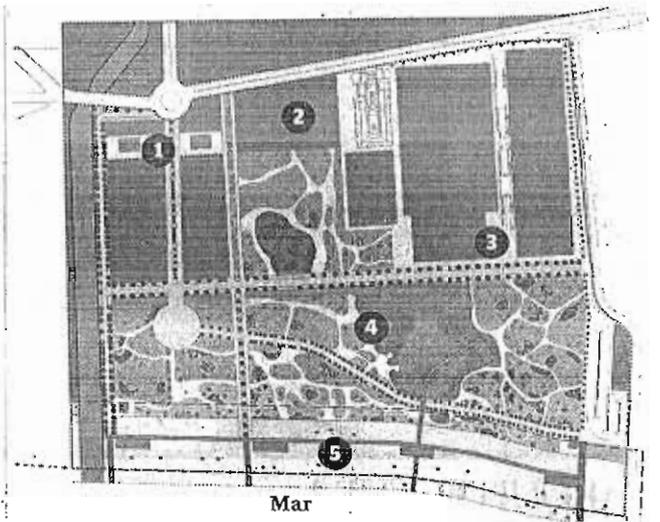
Arraijanal Un espacio abierto con una academia de fútbol emblemática

► El jeque Al-Thani solicitó ubicar la futura academia de fútbol del Málaga C.F. en Arraijanal, un espacio que había sido protegido por la Junta de Andalucía para evitar que se construyera una urbanización de lujo. Esta academia estaría en el lado norte, el más alejado del litoral. La justificación de este proyecto está en la zona deportiva que preveía el proyecto de parque planteado por la Junta de Andalucía en 2009 para ese espacio y que ocuparía el 20% del suelo. Además de campos de entrenamiento, se incluirían edificios de administración, sala de reuniones, un pequeño auditorio e instalaciones de servicio.

Plan Especial de Arraijanal

USOS PREVISTOS EN SUS 500.000 METROS CUADRADOS

- 1 Centros de recepción de visitantes y arqueológico. El Plan prevé dos pequeños edificios: un centro de recepción de visitantes al parque, con cafetería, y un centro de interpretación de restos arqueológicos.
- 2 Excavación arqueológica. Reserva para estudiar los restos de la villa romana encontradas y seguir excavando, con idea de crear un jardín arqueológico en un futuro.
- 3 Equipamiento deportivo. Este espacio se cederá al Málaga C.F. para construir su academia de fútbol, con 8 campos de fútbol, otro de fútbol 7, un aparcamiento e instalaciones de apoyo.
- 4 Parque metropolitano. La Junta tiene el compromiso de construir un parque con zonas húmedas, jardines y pinares, por 13,8 millones de euros. Habrá un aparcamiento de 300 plazas.
- 5 Conservar las dunas. Hay una franja de 80 metros tras la playa en la que se quieren recuperar dos sistemas de dunas. Estará cruzada por una pasarela peatonal de madera.



Documentación: Gerencia Municipal de Urbanismo

terrenos más cercanos al litoral. Este espacio tiene un especial interés para la administración autonómica, que desde hace años busca conservarlo como parque litoral, para proteger el sistema de dunas y mantener el acceso público a uno de los pocos espacios libres de la costa malagueña.

Para ello se han mantenido reuniones periódicas con representantes del jeque Al-Thani, con idea de ir encajando las distintas parcelas dentro de lo que estaba previsto en el ordenamiento de la ciudad.

De este modo, los 500.000 metros cuadrados de superficie que tiene el entorno de Arraijanal se distribuyen de forma que el grueso del terreno -375.698 metros cuadrados- se reserva para parque periurbano. La Academia del Málaga C.F. ocuparía 105.000 metros cuadrados, algo más del 20%

Los promotores de la Academia confirmaron a Urbanismo que entregarán el proyecto de ejecución en breve

La aprobación del Plan Parcial que ordena todo el entorno de Arraijanal está a falta de un estudio de movilidad en la zona

del espacio disponible y concentrado en la parte noreste de la parcela. El resto de la superficie se repartirá entre un centro de atención para el parque, un centro arqueológico donde mostrar los restos encontrados en la zona, viario y aparcamiento.

La ubicación allí de estas instalaciones del Málaga C.F. no supone una alteración del Plan General de Ordenación Urbana de la ciudad, que ya tenía previsto que

el 20% de la parcela se destinase a uso deportivo. No obstante, si ha sido necesario concentrar y diseñar la distribución de usos, así como ordenar el resto de lo terrenos de Arraijanal.

La inversión necesaria para poner en marcha La Academia rondaría los 20 millones de euros, que permitirían la construcción de las edificaciones necesarias, como los vestuarios y gradas, la zona de aparcamientos subterráneos y dos inmuebles de servicio. Además se prevé una decena de campos de fútbol, que se dedicarían al entrenamiento del Málaga C.F. en distintas categorías, y con posibilidad de un uso público.

La construcción de estas instalaciones tendrán una duración de ocho meses desde el comienzo de la obra, que, si todo sigue como está comprometido, podrían dar inicio a finales de año.

LA CIFRA

48,2 MILLONES

Inversión necesaria en el entorno
► Construir la academia de fútbol, la infraestructura y el parque necesitará de 48,2 millones de inversión, de los que 18,5 millones para las instalaciones del Málaga C.F., 13,8 millones del parque y 15,9 millones en infraestructuras.

DISTRIBUCIÓN DEL SUELO

ESPACIOS	m2	%
Parque	375.698	75
Eq. deportivo	105.004	20,96
Centro de atención	2.361	0,47
Centro arqueológico	2.180	0,44
Viario y aparcamiento	15.299	3,06
Sistema técnico	345	0,07
TOTAL	500.889	100

DPTO. INFOGRAFÍA | LA OPINIÓN

»Empresas & sectores.

La refundación del Círculo de Empresarios

La asociación trata de recuperar la influencia del pasado con el cambio de estatutos y la búsqueda de alternativas que le abran hueco como centro de pensamiento



Información privilegiada
MIGUEL A. NOCEDA

En los años de la Transición, cuando todo se estaba adaptando, los empresarios también quisieron ponerse al día. Hubo varias iniciativas para crear una estructura empresarial fuerte, integrada en la nueva realidad. De aquella preocupación nació el Círculo de Empresarios (CE). Impulsado por unos 50 ejecutivos, algunos ministros y altos cargos durante el franquismo. La influencia fue inmediata y, con el apoyo de UCD, se convirtió en alternativa a la también vacante CEOE para convertirse en la gran patronal. Luego convivirían y el CE tomó el marchamo de élite que le correspondía porque en él se juntaba lo más granado de la aristocracia empresarial madrileña (salvo excepciones) y ejecutivos comprometidos, que pretendían adaptarse al presente para afrontar el futuro y sin olvidar (demasiado) el pasado.

Con el paso de los años, el CE fue perdiendo influencia, tanto en el ámbito político (con el PSOE ya no mandaba tanto) como incluso en el empresarial. El lobby se quedó poco a poco en la marginalidad, quizá por la propia actitud de sus dirigentes muy proclives al pensamiento liberal y pese a que la CEOE, dirigida por José María Cuevas, no cumpliera satisfactoriamente las exigencias de las grandes corporaciones.

Ahora, 36 años después de su creación, los tiempos son propicios para recuperar aquella pujanza; pero, sobre todo, a la vista de la irrupción de otras organizaciones, como el Instituto de Empresa Familiar (IEF) y del Consejo Empresarial de la Competitividad (CEC), de los que precisamente forman parte descendientes de sus impulsores (léase Entrecanales o Del Pino, alejados del CE), y de que la CEOE ha inyectado una modernización, con todo lo que eso significa, que amenazan con dejarle más al margen todavía.

De ahí proviene la reconversión comenzada recientemente,



Mónica de Oriol estrecha la mano de su antecesor, Claudio Boada, ante la mirada de varios expresidentes del Círculo.

La primera presidenta para hacer un cambio necesario

Mónica de Oriol es la primera mujer que llega a la presidencia del Círculo de Empresarios. Su llegada se espera como una revolución en una organización que no ha logrado desancarse del todo del pasado, pese a los esfuerzos de algunos directivos. El primer presidente fue Santiago Foncillas, un

abogado del Estado con mucho currículo (secretario general del INI, consejero delegado de Telefónica y presidente de Campsa), que entonces ocupaba la presidencia de Westinghouse España. Le sucederían otros notables: José Joaquín de Ysast-Ysasmendi (1984-1992); el actual Alto Comisionado pa-

ra la Marca España, Carlos Espinosa de los Monteros (1992-2000); Manuel Azpillicueta (2000-2004) y Claudio Boada Pallarés (2004-2012), hijo de otro ilustre de la transición empresarial, Claudio Boada, expresidente del INI, del INH y del Banco Hispano Americano. ■

coincidiendo con el relevo en la presidencia, que ha asumido por primera vez una mujer, que además lleva un apellido de aquella ilustración empresarial, Mónica de Oriol y de Icaza, nieta del preboste eléctrico del franquismo, José María de Oriol, hija del arquitecto Miguel de Oriol y de la empresaria Carmen de Icaza y sobrina del que fuera presidente de Iberdrola, Iñigo de Oriol.

La nueva responsable, precisamente, tiene que saber combinar el pasado con la idea de modernidad que quiere imprimir. Lo ha tomado con ganas y, a juzgar por sus primeros pasos, difícilmente aceptaría que el CE patrocinara un texto como aquel de Lorenzo

Bernaldo de Quirós en el que el aguerrido economista propuso que la mujer suscribiera a sus ex-

penas un seguro de maternidad que evitara a las empresas la carga del obligado periodo vacacional posterior al parto y que, incluso, aludiera a la menopausia como "fecha de caducidad de la mujer". Fueron cosas del pasado (2000) y aquello el CE lo pagó.

Ha incorporado a Antonio Oporto, (expresidente de Alstom Ibérica) como secretario general y formado una nueva cúpula. Lo que pretende, además de adaptar la estrategia, es "recuperar el papel como centro de pensamiento y voz de prestigio de la sociedad civil, así como tomar posición co-

mo un centro de pensamiento de los más relevantes de Europa". Una declaración de principios cuyo reto es alejarse de apriorismos ideológicos, que tanto les marcaron. El primer paso ha sido el cambio de estatutos, aprobados en asamblea el 21 de marzo. Lo más significativo es la creación de la figura de socio patrocinador, con la novedad de que puedan ser socios las empresas y no solo las personas físicas. Además, la duración máxima de la presidencia y de las vocalías de la junta directiva se reduce a seis años, con mandatos de tres (ahora eran ocho años con mandatos de cuatro) y la creación de un comité ejecutivo de ocho miembros. Este comité se reunirá con la periodicidad que considere oportuna y la junta directiva, una al trimestre. Hasta la junta directiva, integrada por 28 miembros más los presidentes de honor (que son seis), se reunirá una vez al mes.

Junto a estos cambios, Oriol ha creado un comité de estrategia en el que aparecen apellidos ilustres, como el suyo, del empresario: Joaquín Ayuso, Elena Pisonero, Antonio González-Adalid, Javier Vega de Seoane, Nuria Vilanova, José María López de Letona y Olarra, Tomás Pascual Gómez-Cuétara, María Benjumea y Alberto Terol. Estos grupos presentarán este mes o en mayo una propuesta de cambio. ■

Los alcaldes del PSOE se rebelan contra Bendodo por «discriminar a los pueblos pequeños»

Difunden una carta para denunciar que algunos de los proyectos que se anuncian desde la Diputación son «un insulto» a sus municipios

:: JESÚS HINOJOSA

MÁLAGA. Todos los alcaldes del PSOE en la provincia, con la excepción de Totán, hicieron pública ayer una carta en la que critican duramente la gestión del presidente provincial del PP, Elías Bendodo, al frente de la Diputación Provincial, y aseguran sentirse discriminados respecto a los municipios con mayor población y en manos de los populares. El escrito, que firman un total de 42 regidores y dos presidentes de otras tantas entidades locales autónomas -Montecorto y Serrato-, argumenta que, una vez que el mandato de Bendodo ha alcanzado su ecuador, «en vez de aclararse el modelo de institución provincial para beneficio de los pequeños municipios, comprobamos cómo los pasos que se dan van en la dirección contraria. Se concentran las inversiones en grandes ciudades o se desvirtúa el Patronato de Recaudación, cuya viabilidad comienza a ponerse en entredicho con sus decisiones», especifica la misiva.

La carta asegura que la provincia se encuentra en «un momento sin precedentes» en cuanto a la desigualdad territorial. «Usted se comprometió a apoyar a los municipios menores de 25.000 habitantes (...) Ha sido todo lo contrario. «Los ayuntamientos de los pueblos pequeños y medianos de la provincia estamos sufriendo recortes en la asistencia económica que presta la Diputación, discriminación en el reparto de subvenciones directas durante el año 2012, la injusta reestructuración de los premios de cobranza del Patronato de Recaudación Provincial, la supresión de las oficinas territoriales de urbanismo que perjudica a quienes tenemos menos recursos técnicos y materiales, el recorte en las subvenciones a las mancomunidades y consorcios, el aumento en la aportación de los pueblos al Consorcio de Bomberos, entre otros asuntos», añaden los regidores socialistas, que exigen la puesta en marcha de un Plan Especial de Empleo y Protección Social para que los ayuntamientos contraten a personas cuyas familias no tengan ingresos.

Reunión

«Para que se entienda es momento de medidas excepcionales y urgentes. No lo citaremos, pero algunos proyectos que usted anuncia a bombo y platillo son un insulto a la situación que viven los municipios, que vive el país», subraya la misiva pública, en la que se exige a Bendodo que convoque una reunión urgente antes del próximo pleno con los alcaldes de los municipios de menos de 25.000 habitantes para abordar, entre otros asuntos, el modelo

de concertación, que según los socialistas no es el que se les prometió en julio de 2011, «los cambios en el Patronato de Recaudación Provincial y premios de cobranza, el reparto discrecional de las ayudas directas entre las grandes poblaciones y discriminación que sufren los pequeños pueblos, la discriminación de los pequeños ayuntamientos en las inversiones productivas que está aprobando de la Diputación, la pérdida de la financiación de los planes de ejercicios anteriores, el aumento de la aportación de los pueblos al Consorcio de Bomberos, las oficinas territoriales de urbanismo, y el impacto de la Ley de Reforma Local en la organización de la Diputación y en las relaciones de ésta con los municipios pequeños».

Los alcaldes del PSOE no titubean al señalar en su carta que la Diputación se ha convertido «en una admi-

nistración al servicio de los grandes municipios». Incluso llegan a anticiparse a los argumentos que pudieran emplear Bendodo para defenderse ante estas críticas: «Esgrimirá usted que los pequeños municipios reciben más financiación directa y discrecional por habitante. Ni siquiera eso es cierto. No ha sido justo ni en el peor de los casos repartiendo el dinero por habitante: solo dos grandes ciudades han recibido más del 40% de la financiación directa».

Los regidores socialistas también exigen al presidente de la Di-

Los cuarenta regidores dicen que la institución es una administración «al servicio de los grandes»

putación medidas excepcionales para la actual situación económica que han sido propuestas en otros entes supramunicipales, como los anticipos reintegrables, «una suerte de préstamos que se pagarán re trayendo dinero de los impuestos», explican.

«No queremos olvidarnos del último golpe: la pérdida de inversiones en los municipios por la no incorporación de créditos aprobados en ejercicios presupuestarios pasados debido al retraso de la Diputación en la redacción de proyectos. Es decir, que nos quedamos sin financiación para proyectos que la Diputación habla comprometido», añade el escrito, que también arremete contra el proyecto de Ley de la Reforma Local que prepara el Gobierno central que, según afirman, supondrá volver «a un modelo en el que las diputaciones están por encima de los pueblos».



El líder provincial del PP respondió ayer a los alcaldes con una misiva a Heredia (de espaldas). :: A. SALAS

Bendodo critica los «datos inciertos» y el «des crédito que se promueve»

El presidente de la Diputación responde con otra misiva al líder del PSOE en la que le recuerda que se han librado 38 millones para cooperación

:: J. H.

MÁLAGA. El presidente de la Diputación Provincial, Elías Bendodo, respondió ayer a la carta firmada por 42 alcaldes del PSOE con

otra misiva dirigida en este caso a Miguel Ángel Heredia como secretario provincial del PSOE, a la que tuvo acceso este periódico. En ella, Bendodo muestra su sorpresa «por los datos inciertos que se vierten en el escrito, los injustos calificativos, así como mi contrariedad por el descrédito que se promueve».

«Soy consciente de la pretensión conjunta de PSOE e IU de suprimir las diputaciones, ahora que los ciudadanos les han retirado el apoyo

para gobernarlas; pero entiendo que ese fin no puede alcanzarse con datos alejados de la verdad», llega a apuntar el presidente en su respuesta, en la que afirma que la Diputación es la administración que más ha elevado sus inversiones en el conjunto de la provincia.

Conversaciones

Elías Bendodo anuncia a Heredia que está en conversaciones con el ministro de Hacienda y Administraciones Públicas, Cristóbal

Montoro, para poder destinar a los municipios menores de 25.000 habitantes una cantidad económica equivalente a las decenas de millones de euros que, en anteriores mandatos, se perdieron por no haberse ejecutados. Igualmente, recuerda que el presupuesto de la Diputación para este año contempla 38 millones de euros para el Plan Provincial de Asistencia y Cooperación, de lo que cinco son incondicionados «y por primera vez lo hace exclusivamente para los menores de 25.000 habitantes». «Las cantidades que reciben los ayuntamientos pequeños y medianos crecen porcentualmente y en términos absolutos», asegura en la respuesta.

FIRMANTES DE LA CARTA

▶ Alfarate	José María Ruiz
▶ Alfaratejo	Antonio Benítez
▶ Almargen	Vicente Jiménez
▶ Almogía	Cristóbal Torreblanca
▶ Álora	José Sánchez
▶ Alozaina	Antonio Pérez
▶ Alpandeire	Gabriel Jiménez
▶ Arenas	Basilia Pareja
▶ Arriate	Melchor Conde
▶ Atajate	Auxiliadora Sánchez
▶ Benadullid	LeonorAndrades
▶ Campillos	Jesús Galeote
▶ Canillas de Aceituno	Pilar Ortiz
▶ Cañete La Real	José Jurado
▶ Cartamija	Fco. Javier Benítez
▶ Cártama	Jorge Gallardo
▶ Colmenar	Pedro Fernández
▶ Cuevas Bajas	Manuel Gines
▶ C. del Becerro	Joaquín Esquina
▶ El Borge	Salvador Fernández
▶ El Burgo	Dolores Narváez
▶ Faraján	Fernando Fernández
▶ R. de Piedra	Fco. Jesús Hidalgo
▶ Genalguacil	Miguel A. Herrera
▶ Guaro	Noel Oña
▶ Iznate	Gregorio Campos
▶ Jubrique	David Sánchez
▶ Júzar	David Fernández
▶ La Viñuela	José Juan Jiménez
▶ Macharaviaya	Antonio Campos
▶ Montecorto	Juan A. González
▶ Ojén	José Antonio Gómez
▶ Parauta	Mari Carmen Gutiérrez
▶ Periana	Adolfo Moreno
▶ Pizarra	Francisco Vargas
▶ Pujerra	Francisco Macías
▶ Salares	Ángel Fernández
▶ Sedella	José Gutiérrez
▶ Teba	Maribel Garmic
▶ Torrox	Francisco Muñoz
▶ Serrato	Francisco López
▶ V. de la Concp.	Gonzalo Sánchez
▶ V. del Rosario	José A. González
▶ V. del Trabuco	Antonio Vega

Emprendedores & EMPLEO

Expansión

India, un mercado en pleno crecimiento para abrir tu negocio

El país asiático es una economía emergente que necesita expertos en infraestructuras y tecnología. Pero entrar en él no es fácil: la burocracia es compleja y resulta imprescindible el apoyo de un socio local.

Ángela Méndez Madrid

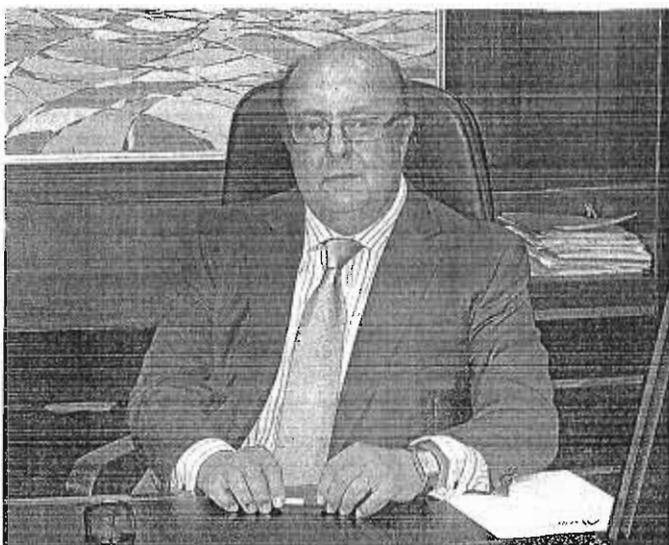
"India es un mercado con un sector de la construcción en crecimiento. La demanda está consolidada y, además, cada vez otorgan más importancia a la calidad de los materiales y a que los proyectos que se realicen sean sostenibles en el tiempo". Así explica Manuel del Río, consejero delegado de Danosa, una firma especializada en soluciones para la impermeabilización y láminas asfálticas, por qué han decidido introducirse este año en este mercado.

Las oportunidades de negocio que brinda India son muchas y de distinta índole. Sunil Lal, embajador en España, destacó durante una mesa redonda celebrada en la EOI que "se trata de uno de los mercados del futuro. Y ahora estamos necesitados de experiencia en infraestructuras y tecnología".

Sectores

El director de Spain India Business Circle and Associate, Pradeep Bhargava, comenta que la evolución económica del país está frenada precisamente por la escasez de infraestructuras. Por eso, uno de los principales nichos para emprender está orientado a compañías de construcción de viviendas, de desarrollo de estructuras ferroviarias y de trazados de carreteras.

Otros segmentos de gran proyección son los relacionados con la generación de electricidad a partir de residuos, la energía solar o la gestión del agua. En todos ellos hay am-



DANOSA Manuel del Río es el consejero delegado de esta empresa familiar con sede en Guadalajara. Su filosofía empresarial de ir siempre un paso por delante es la que le ha llevado a mirar siempre al exterior. Ahora su reto es hacerse un hueco en India.

plias posibilidades para las pequeñas empresas que les provean de la tecnología, las maquinarias y los materiales que precisan.

Pero antes de dar el salto conviene tener en cuenta que India no es un mercado fácil. Los procesos administrativos de entrada pueden ser muy engorrosos. Desde el Icxex recomiendan buscar asesoramiento adecuado, ya que éste puede agilizar de forma importante la puesta en funcionamiento del negocio. El CEO de Danosa comenta que

ellos decidieron emprender en India con la ayuda de un socio local, creando una *joint venture*. El proceso fue largo: un año y medio de búsqueda del *partner* más adecuado y un año más de relaciones y reuniones. "El entendimiento, que no es solo comunicación, es fundamental y a la vez lo

La paciencia es vital en negociaciones habitualmente eternas, en las que todo es replanteable

más complicado. Hay que respetar su cultura, su forma de hacer las cosas y establecer sinergias en las que todos ganen", dice Del Río.

Adaptación

Un aspecto muy importante para entrar en el mercado indio es conocer su forma de trabajar. A pesar de la fuerte influencia británica, destaca que para ellos todo es replanteable. El recurso a la paciencia es esencial en negociaciones habitualmente eternas, en las que hay que estar abierto a

A tener en cuenta

● En la cultura India el regateo es una constante que se aplica a las compras, pero también en las negociaciones empresariales.

● Su concepto del tiempo es otro. A los españoles a menudo les desespera su falta de puntualidad para llegar a reuniones e incluso para cumplir los plazos de entrega.

● Los socios locales aquejan de falta de visión a largo plazo. Habitualmente precisan de beneficios inmediatos y no parecen dispuestos a prescindir de unos ingresos de los que muchas veces depende su supervivencia.

● Las 'castas' no parecen tener importancia en las oficinas, pero hay que prestarle más atención en los centros de producción.

la posibilidad de tener que volver a empezar.

Desde el Icxex avisan de que los plazos no suelen ser fijos, y recomiendan hacer especial hincapié en convencer al socio local de la importancia que tienen éstos para el éxito del negocio.

Para evitar sorpresas, Del Río recomienda firmar un acuerdo de accionistas previo, en el que se fijen los puntos y aspectos vitales de la relación. Que no queden cabos sueltos que den lugar a malentendidos.

Planes para incentivar el empleo y la formación juvenil

Expansión Madrid

La proximidad del evento tecnológico Mutua Madrid Open impulsará el empleo en la capital con la incorporación al mercado laboral de 400 jóvenes. El acontecimiento deportivo ha favorecido que Adecco Outsourcing busque 350 trabajadores para desempeñar las labores de auxiliar de control de accesos al recinto de la Caja Mágica entre los días 3 y 12 de mayo.

Para optar a una de estas plazas no es necesario tener experiencia previa, por lo que es una buena oportunidad para jóvenes, estudiantes o desempleados interesados en el mundo del deporte y en la organización de eventos.

Por otro lado, la firma de selección también necesita 50 azafatas para atender las salas vip. Para estos puestos es imprescindible tener un alto nivel de inglés y vocación de atención al cliente.

Formación

Mejorar la empleabilidad y la cualificación de más de 500 jóvenes sin trabajo menores de 30 años es el objetivo de los programas que desarrollará próximamente la Fundación Manpower.

Este programa de cualificación consta de 28 cursos centrados en dos grandes materias: asesoría de empresas en su apertura al comercio exterior y asesoría en redes sociales y comercio digital.

El programa incluye 50.000 horas de formación y además facilita la realización de prácticas en empresas.

Los cursos, que cuentan con la subvención del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, se impartirán en diez ciudades: Barcelona, Gijón, Madrid, Palma de Mallorca, Santiago de Compostela, Sevilla, Valencia, Valladolid, Vitoria y Zaragoza.

¿Qué tipo de sociedad te conviene?

Elegir la forma de entrada en un país es una decisión estratégica que condicionará la libertad de acción, las posibilidades de negocio y las opciones con las que contará la empresa en el nuevo mercado. En India hay dos opciones:

Empresa extranjera

● Oficina de representación. Es la fórmula que requiere menor compromiso y

riesgo y los trámites de entrada y salida son sencillos. Es aconsejable para una primera toma de contacto, aunque las autorizaciones están limitadas a tres años. Entre sus desventajas está que no se puede exportar o importar directamente productos de la empresa matriz.

● Sucursal. Es menos restrictiva que la oficina de re-

presentación y con esta fórmula se pueden proporcionar servicios de apoyo técnico y de consultoría, y permite vender directamente con su nombre y marca. Sin embargo, hay que tributar en el país y las obligaciones administrativas y fiscales son mayores.

● Oficina de proyectos. Es una opción de entrada que no implica excesivos trámites

administrativos. Su carácter es temporal y circunscrito a la ejecución del proyecto aprobado y no podrá ser ampliado. Si se opta por otras iniciativas bajo esta fórmula es preciso constituir una nueva oficina. La estructura jurídica de esta entidad está enfocada a organizaciones que realizan proyectos de infraestructuras, muchas veces subcontratadas por empresas locales.

Empresa local

● 'Joint venture'. Este tipo de sociedad, que divide su propiedad entre los socios, es una de las vías más habituales de entrar en India. La clave está en elegir un buen socio local. Es la opción más aconsejable para entrar en sectores con límite a la inversión extranjera. Aunque se pierde independencia a la hora de tomar decisiones.

PISTA DEL DÍA

XI Premios al Emprendedor Universitario, organizados por la Universidad de Cantabria. Plazo de inscripción hasta el 23 de abril.

<http://www.coje.unican.es>

Empresas & Finanzas

Antonio Luque Director general de Hojiblanca

“Hojiblanca baraja comprar el 16% que Bankia posee en Deoleo este año”

C. Pizá / J. M. Camacho MÁLAGA

Dice con indisimulada satisfacción en el rostro que ya le preocupa de igual forma cómo se vende *Carbognell* que *Hojiblanca*. El malagueño Antonio Luque ha cumplido una de las grandes aspiraciones de la cooperativa andaluza, que es el primer productor de aceite de oliva virgen del mundo: asociarse con Deoleo, al líder mundial en venta de aceite bajo marca propia. Competencia ha aprobado la toma de un 10 por ciento de la antigua SOS a cambio de la marca *Hojiblanca* y la fábrica de Antequera (Málaga), pero la relación irá a más en breve.

¿Cómo valora la actitud de la CNC en el proceso?

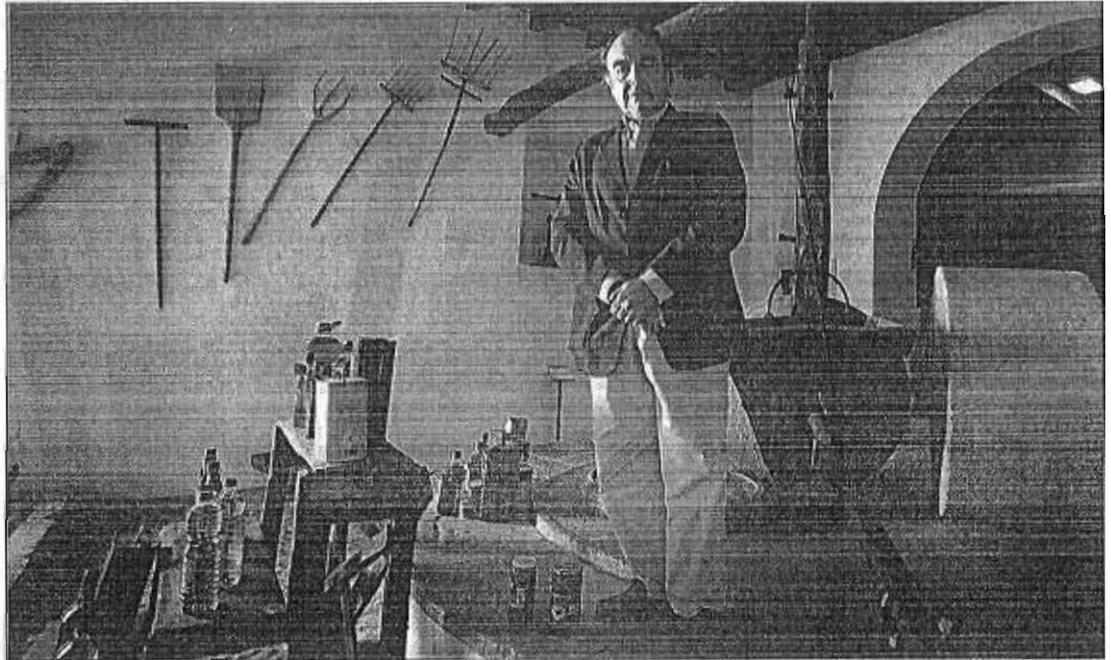
Es sorprendente en los temas en los que se metió Competencia al inicio. Después se fue dando cuenta, y creo que bien está lo que bien acaba. Ahora las junta generales aprobarán en mayo la operación, y la firmaremos a final del próximo mes. Lo que queda es vender más aceite en el mundo, y necesitamos empresas como Deoleo que vendan cada vez más productos españoles en el mundo. No queda otra.

¿A qué atribuye el freno inicial que os puso Competencia?

En la comisión hay un consejo de gente entiendo que cualificada, pero lo que me ha preocupado es, por ejemplo, la distinción que se hacía entre dos mercados supuestamente muy diferentes: el del aceite con marca del distribuidor, y el de la marca del industrial, o marca propia. No entendemos esto, porque la marca del distribuidor ha crecido en las dos últimas décadas en España de algo marginal a dos tercios del volumen del consumo. Y si pensamos en el aceite de girasol, alcanza a cuatro de cada cinco litros que se consumen, o algo más. Me produjo desánimo que la CNC no viera esta situación cuando es tan clara. Creo que es bueno que exista la CNC, pero creo que es bueno también que conozca cuál es la situación del mundo cooperativo en el centro y norte de Europa.

Pero en su caso es una cooperativa que se asocia con una sociedad cotizada...

Es verdad que cuando hago este comentario no tiene que ver directamente con la operación que hemos hecho con Deoleo, que supone vender unos activos a cambio de un 10 por ciento. ¿Cuál es nuestra estrate-



FERNANDO RUSO

La opa como límite:
“No superaremos el 30% y debemos resolver cómo financiar la toma de más participación”

Consenso: “Todo se pactará con el resto de socios de Deoleo. No comprar más del 10% actual nos dejaría a medias”

CNC: “Incluso unidos a Deoleo no somos nadie ante la distribución u otras cooperativas del norte de Europa”

gia de futuro? Tener más participación en Deoleo. A la CNC le he dicho verbalmente, aunque sea un escenario imposible por las diferencias jurídicas entre empresas, que incluso fusionando totalmente Hojiblanca y Deoleo no somos nadie. En comparación con esas empresas del norte de Europa, o con quienes tenemos enfrente de la mesa, que es la distribución, no somos nadie. Conjuntamente no tenemos más del 15 por ciento de la producción de aceite de España y no más del 22 por ciento del mercado de venta de aceite. Y eso último según Nielsen, que tampoco recoge el 100 por cien del volumen de este mercado.

¿Hasta dónde quieren llegar?

Una fusión total es imposible, era sólo un ejemplo para explicar mis argumentos cara a la CNC. Que en el futuro tomemos una mayor participación, pues sí. A partir de un 30 por ciento hay que hacer una opa, pero con un 25 no, por ejemplo. Yo creo que, previa aprobación de nuestros órganos de gobierno y resueltas las necesidades de financiación, tomaremos algo más de participación.

¿Para ser el primer accionista?

Con que compremos un 10 por ciento ya lo seríamos. Hay que recordar que el que lo es hoy, Bankia, va a vender obligatoriamente esa y otras participaciones industriales. Tiene un 16 por ciento, tras nuestra entrada y la dilución que se produce con ella. Si nosotros pudiéramos, no descartamos comprar esa participación. Lo estamos barajando. Hay que ver qué van a hacer el resto de accionistas, quién se va a incorporar también como socio, porque otros además de Bankia quieren vender. Si entra otro operador que adquiera participaciones de otros socios actuales, nuestro 10 por ciento significaría que nos hemos quedado a medias. Tenemos que intentar terminar la jugada, auri cuando nuestros órganos de gobierno, insisto, no han aprobado nada concreto. El momento creo que será a partir de junio, cuando hablaremos con el resto de accionistas, porque ellos ya han aprobado la primera operación nuestra. Y entonces soñaremos con otras metas, siempre consensuando todo con el consejo de Deoleo, por supuesto.

En Deoleo también está Unicaja. Accionistas andaluces controlarán más del 20 por ciento de la empresa. Tienen unas relaciones excelentes

Con Unicaja. ¿Hay voluntad por concertar actuaciones?

Unicaja es un socio que lleva tiempo en Deoleo y me gustaría que tenga vocación de continuidad. Son unos magníficos compañeros de viaje. Por lo que hemos hablado con ellos, son uno de los pilares básicos del futuro de la compañía. Somos dos entidades que tenemos el domicilio en Málaga, pero ambos somos muy andaluces. Confío en que Unicaja sea de las entidades que se quede a futuro en Deoleo. Pero hay otras que han manifestado que quieren vender, como Bankia, BMN, Caixabank. Y lo harán antes o después. No hay pacto alguno con Unicaja. Yo creo que nos vamos a llevar bien con todo el consejo, con Ebro también, con quien tenemos buena sintonía, porque vendrá bien que entre alguien del sector con ideas, criterio, etc. Para nosotros esta operación está en el primer lugar de nuestras prioridades, aunque para las entidades financieras que tienen otros frentes, pues quizá no. Con todo, es fundamental para todo el sector que cada vez se venda más aceite español en el mundo y para ello tenemos que consolidar a Deoleo como una de las empresas más competitivas y rentables del mundo.



El IMFE facilita la creación de empresas en Málaga ciudad con financiación municipal

► Solicitar esta subvención para la puesta en marcha de un proyecto es posible con las ayudas que ofrece la institución

LA OPINIÓN MÁLAGA

El autoempleo es una de las salidas más factibles ante la situación actual, una forma de estar dentro del mercado laboral y para la cual el Instituto Municipal para la Formación y el Empleo (IMFE) dependiente del Área de Promoción Empresarial y del Empleo que dirige la concejala Esther Molina Crespo ofrece múltiples posibilidades para facilitar la tarea a aquellos que se decanten por ser emprendedores.

El Programa de Promoción de Empleo y Fomento del Autoempleo (PEFA) es una de las principales vías a las que recurren los nuevos emprendedores. Una subvención a fondo perdido que solo el año pasado se dieron para 393 solicitudes de las 478 que se solicitaron. Para la convocatoria de 2013 hay un presupuesto inicial y superior a 850.000 euros.

Antonlo Galisteo y Álvaro Fernández, ambos de 28 años, son unos de los que se beneficiaron en 2012 de todas las ayudas posibles que ofrecía el IMFE y lograron cumplir su sueño: montar su propio estudio de arquitectura. Desde que estudiaron en Sevilla la carrera tenían en mente montar en un futuro su propio negocio, pero fue en 2011 cuando se plantearon de forma seria llevar a cabo la idea. Tras unos años de experiencia en diversas empresas y conocer más en profundidad el sector comenzaron a trabajar en su empresa. El primer contacto con el IMFE fue a través del Proyecto Integra, una iniciativa para jóvenes emprendedores que ayudan a crear el plan de empresa. Una vez dentro del proyecto se acogieron al plan PEFA y lograron crear hace algo más de un año GANA Arquitectura.



Los jóvenes Antonlo y Álvaro en su estudio GANA Arquitectura. ARCHIEGA

La hazaña por el mundo empresarial parece que va por buen camino y aseguran que a pesar de ser un año «intenso» la experiencia es positiva y les va bastante bien. Llevan proyectos de índole local como puede ser la rehabilitación del polideportivo municipal de Vélez Málaga y comienzan a dar sus primeros pa-

sos fuera de las fronteras nacionales. Proyectos por países europeos e incluso del continente asiático son algunos de los que llevan a cabo.

Comercizaron en el Parque Tecnológico y a día de hoy cuentan con su propio estudio de 90 metros cuadrados en calle Martínez Campo, en la nueva zona del

Soho, donde hay un total de ocho personas. Jóvenes arquitectos a los que les brindan la oportunidad de colaborar codo con codo con ellos e iniciarse en el mundo laboral. «Nosotros no damos empleo, ofrecemos oportunidades», relatan.

Crear grupos de trabajo entre personas de varios puntos del

LAS CLAVES

PRESUPUESTO

Más de 850.000 euros para subvenciones a fondo perdido

► Para la convocatoria de 2013 se ha destinado un presupuesto superior a 850.000 euros que irán destinados en subvenciones a fondo perdido para la creación de puestos de trabajo estable.

FINANCIACIÓN

El IMFE ofrece la posibilidad de obtener microcréditos

► Con la colaboración de una entidad financiera el Instituto Municipal para la Formación y Empleo estudia y gestiona los proyectos de los emprendedores con el fin de generar un tejido empresarial estable.

globo terráqueo para abarcar proyectos en cualquier lugar y consolidarse poco a poco como referentes en Málaga son las miras de estos jóvenes emprendedores que animan a todos a iniciar esta aventura.

Microcréditos

Desde el 2004 el IMFE ofrece la posibilidad de obtener microcréditos como herramienta que propicie el inicio de una actividad empresarial cuando los recursos económicos son escasos o inexistentes. De esta forma, colabora con diferentes entidades financieras que ofrecen créditos a emprendedores. La labor del IMFE no se limita a tramitar las solicitudes, sino que da asesoramiento personalizado, gestiona la idea de negocio e incluso estudia y elabora, junto con el emprendedor, el proyecto empresarial, valorando de manera conjunta la viabilidad de su negocio.

Jesús Banegas Presidente de CEOE Internacional

“El Icesx está recortando la financiación a las empresas”

José María Tríper MAORIO.

Nacido en un pueblo de Murcia, en la Vega Alta del Segura, Jesús Banegas empezó a estudiar ingeniería en Cartagena y la acabó en la Complutense de Madrid, con el número uno de su promoción. Doctor en Ciencias Económicas. Ha sido director general de Telefónica Sistemas y después ocupó el mismo puesto en Amper. Durante más de 20 años ha desarrollado proyectos de ingeniería en medio mundo. Fue presidente de la patronal de tecnología y telecomunicaciones, Aetic. Vicepresidente de la patronal, ahora asume el reto de impulsar CEOE Internacional.

¿Qué es CEOE Internacional y que puede aportar a las empresas?

El punto de partida es que la salida de la crisis tiene que ser mirando al exterior porque tanto la inversión como el consumo internos van tardar mucho tiempo en recuperarse. Por tanto, venimos a tratar de dinamizar las exportaciones, a colaborar en la diversificación de los mercados de exportación y, sobre todo, nacemos para quitar el miedo a las pymes a salir al exterior.

Pero, eso, ¿cómo se instrumenta? Nosotros no venimos a repetir nada que ya esté hecho. Nuestro modelo está basado en que prácticamente todos los países del mundo tienen su CEOE, en que España tiene mucho prestigio fuera y en que la CEOE española es una de las grandes del mundo. Con ello vamos a tejer una novedosa red de relaciones con todas las CEOE del mundo y vamos a proponer acuerdos de colaboración en tres frentes. Primero, que en cada país nuestros colegas de CEOE se doten de un soporte de empresas locales de apoyo al comercio internacional para que cuando una empresa española vaya allí no esté sola. Segundo, en cada país vamos a tener *partners*, agentes comerciales, empresas o profesionales que coadyuvan a que las empresas puedan hacer negocios. Y, en tercer lugar, vamos a integrar en nuestro equipo a empresarios y profesionales españoles ya retirados pero que tienen una amplia experiencia y conocimiento de sectores y mercados para ayudar a las empresas que quieran salir.

Y todo este proyecto, ¿cómo se va a financiar?

Este proyecto debe autofinanciarse, por tanto, todos los servicios que



ELISA SENRA

Promoción exterior:
“Queremos tener más peso en las decisiones del Estado para apoyar la exportación”

Financiación:
“Las asociaciones sectoriales son más eficientes que los entes públicos en el uso del dinero”

Crisis económica:
“La salida tiene que ser hacia el exterior. El consumo y la inversión tardarán en recuperarse”

preste deben ser primero valorados y luego sufragados por las empresas. El esquema es que vamos a tener una estructura muy ágil, muy ligera de equipaje, y por tanto no somos una herramienta costosa. El coste de los servicios no va a ser excesivamente alto, porque como va dirigida a un público muy amplio, por poco que se valore lo que hacemos se van a beneficiar de la escala y vamos a dar mucho por poco.

¿Cómo están las relaciones entre CEOE y el ICEX?, porque se habla de una posible ruptura.

Lo que está pasando es que se han reducido mucho los presupuestos y en CEOE somos críticos, porque consideramos que esa necesaria reducción del gasto no debe hacerse de forma indiscriminada. Hay dos elementos estratégicos para la recuperación de la economía que son la innovación y la internacionalización y lo lógico es que sean tratados de una forma más favorable. Lo que está pasando con el ICEX es que se está recortando severamente la financiación de las asociaciones sectoriales y, además, parece que se quiere aumentar el control de cómo se utiliza. Estamos esperando que haya un nuevo marco de colaboración entre el ICEX y los sectores, que pretendemos que sea único, no sector por sector, y esperamos que se resuelva pronto.

¿Se trata entonces de una petición de mayor autonomía empresarial con los dineros públicos?

Yo he dicho siempre que las asociaciones sectoriales son más eficientes que cualquier ente público en el uso del dinero del Estado para potenciar la salida al exterior de las empresas.

¿Están pidiendo una privatización de la promoción exterior española?

Son dos cosas distintas. El ICEX es una institución del Estado y pensamos que debe estar al servicio de las empresas españolas. Pero, también, que el interés de las empresas españolas está legítimamente representado por sus asociaciones y en última instancia por CEOE. Lo que nos gustaría es tener más peso específico en la toma de decisiones del Estado sobre las políticas de internacionalización.

Se puede interpretar que vienen a competir con las Cámaras?

No. Son dos cosas distintas. Nosotros seguiremos protagonizando las misiones empresariales de Estado, porque en CEOE tenemos capacidad, prestigio y esa red internacional de la que hemos hablado antes. Nosotros no vamos a hacer nunca cosas que hacen lo sectores o las Cámaras como las ferias, las misiones particulares. Es otro nivel.

OPINIÓN

A DOS BANDAS

● Recuerda la nota alta que en la encuesta del CIS obtienen los profesores universitarios

DIGNIFICAR LA FUNCIÓN DOCENTE



ADELAIDA DE LA CALLE

Rectora de la UMA y presidenta de la CRUE

HACE unas semanas el CIS publicaba los datos de su último barómetro, una herramienta muy útil para conocer el estado de ánimo de la ciudadanía y que, con frecuencia, orienta sobre las cuestiones que verdaderamente importan a la sociedad. Más allá de la sensación generalizada de que la situación económica no mejora y de la preocupación por el desempleo, llama la atención la excelente opinión que les merece a los españoles un colectivo que, en los últimos tiempos, ha sufrido los ataques de ciertos sectores empeñados —parece que inútilmente— en desprestigiar su labor: me refiero al profesorado.

Ante la pregunta de cuál es la profesión que más valoran, los encuestados por el CIS señalan de forma mayoritaria la de profesor universitario, que al final obtiene el segundo mejor promedio de toda la tabla: 75,1 sobre 100. Sólo le supera la de médico (81,5). El resto de especialidades docentes (maestros de Infantil y Primaria, profesores de Secundaria y Formación Profesional) cosechan puntuaciones igualmente destacadas, que oscilan entre 74,9 y 73,6.

Quiere esto decir que hay en nuestro país un profundo respeto por la tarea de enseñar, que se reconoce el mérito de quienes forman a los futuros profesionales, que el trabajo que los profesores desempe-

ñan, y no sólo los universitarios. Pero gracias a su compromiso y a su buena voluntad, los alumnos no sufren, o sufren en menor medida, las consecuencias de una precarización laboral que ya afecta a todos los niveles de la enseñanza.

Los datos del CIS dejan entrever que los ciudadanos perciben los obstáculos a que se enfrenta el profesorado. Así, un 43,8 por ciento piensa que no están bien considerados desde el punto de vista social, y un 34,5, que su remuneración es baja. Quizá sea por eso por lo que, en contraste con la excelente opinión expresada anteriormente, muy pocos padres



recomendarían a sus hijos que siguieran la carrera docente universitaria, sólo un 11,7 por ciento.

Las cuestiones retributivas dependen de la situación económica, y en este sentido sólo cabe esperar a que haya mejoría. Pero con respecto a la consideración social, esto es, al prestigio, los responsables políticos pueden hacer mucho: urge que quienes enseñan se sientan respetados y respaldados en su labor, algo que no siempre ocurre. No es de recibo extender un manto de sospecha sobre los profesionales de la educación, ni entender sus reivindicaciones eu clavé corporativista, ya que lo que reclaman tiene que ver con la prestación óptima de su servicio, no con intereses particulares. Las instituciones tienen que mirar al profesorado con la misma consideración que lo hacen los ciudadanos. Hay, en suma, que dignificar la función docente. Y en esta tarea, los poderes públicos tienen una cuota de responsabilidad nada desdeñable.

En nuestro país hay un profundo respeto por la tarea de enseñar y se reconoce el mérito de los que forman

ñan en las aulas es, para muchos, imprescindible. Y esto, después de meses de oír cómo se ponen en duda los méritos de los docentes universitarios, tranquiliza y reconforta. Pero en el actual contexto de crisis, creo que la noticia tiene una segunda lectura aún más positiva: parece que el esfuerzo que los profesores están realizando por minimizar los efectos de las políticas de ajuste obtiene el reconocimiento mayoritario de la ciudadanía.

A nadie se le oculta que desarrollar la labor docente de manera eficaz, manteniendo estándares de calidad elevados, resulta más difícil cuando hay menos financiación, menos medios y menos personal. En estas condiciones se están viendo obligados a trabajar los profesores de todo el pa-

● Alude al sentir de los malagueños ante la amenaza de huelga en esta Semana Santa

TIEMPO DE SOLIDARIDAD



Cámara Málaga
JERÓNIMO PÉREZ CASERO

Presidente de la Cámara de Comercio

A Semana Santa ha concluido. Bueno es hacer una ligera y sencilla reflexión sobre la repercusión de la misma en aspectos vitales para nuestra tierra. Enténdase provincia. Finalidad: no ser ajenos a lo que pasa a nuestro alrededor, siendo siempre bueno analizar para mejorar. Hemos de aceptar lo negativo y asumirlo. Por supuesto, en su justa medida. Ahora bien, no dejemos de ir a lo positivo. Al menos como instrumento eficaz para afrontar, no ya el inmediato futuro, sino este mismo imperioso, complicado y difícil presente. El aspecto negativo me permito repartirlo —cada uno que lo haga en la proporción que desee, según le haya afectado e ido la feria, como se suele decir—, en dos aspectos. Uno dependiente de nosotros, los malagueños. Bueno, para ser más exactos, de algunos malagueños y colectivos concretos. El otro, de la Naturaleza, con mayúscula, donde más bien nada podemos hacer.

Sí, esos son: las tan traídas y llevadas huelgas anunciadas y amenazantes que nos tuvieron, como espada de Damocles, bastantes días y hasta horas preliminares del mismísimo inicio de la Semana Santa realmente preocupados y, por supuesto, bien inquietos ante la gravedad que suponía para toda Málaga. El otro, el tiempo que no ha estado como debiera y deseábamos con nuestra tierra, dándonos *cuartelillo* pero creando inestabilidad día tras día, con lo que conlleva de cambio de decisiones y destinos turísticos de última hora. Precisamente, las que cada vez van creciendo más, ante la duda y el pensárselo por parte de las economías medias un poco hacia arriba, la inmensa mayoría de las que conforman la gran masa de turistas, en este caso nacionales y hasta de nuestra propia región. Y, precisamente partiendo de estos aspectos negativos que hemos vivido, he observado que, bastante más que en otras ocasiones, se ha dado una realidad ciudadana que, en modo alguno, debe pasarse por alto. El de la actitud del malagueño en general de solidaridad, de verdadera preocupación, por la situación de tantas y tantas personas y empresas de todo tipo. Claro está, ello con las excepciones que se han puesto de manifiesto por intereses particulares o de concretos colectivos que piensan, no ya más, sino sólo en su tajada sin preocuparles que ese bocado pueda herir e hira muy duramente a otros y a la comunidad en todo su conjunto.

Tanto cuando se hablaba de la huelga que se había decidido y convocado, como cuando se iba prediciendo, día tras día, la inestabilidad del tiempo, los ciudadanos, además de pensar, lógicamente, en sus devociones

y sentimientos confrades no dejaban atrás su sincera preocupación por las consecuencias que, en empresas y trabajadores, iban a tener estas circunstancias. Si en años anteriores, esta preocupación lo era por el "emprendedor callejero" que sacaba unos cientos de euros para seguir tirando, ahora ha ido en aumento por toda la economía en general.

Se suele decir que no hay mal que por bien no venga, aunque, visto lo sucedido, más vale que ese bien sobrevenido procure evitarse con un buen actuar como ciudadanos. No hace falta dar más explicaciones sobre esto cuando todos —aquí la ex-



cepción sí que confirma la regla— estamos siendo afectados por esta crisis que cada vez se alarga más. Y los que no se vean tocados o hundidos por la misma, si pueden

Los ciudadanos han tenido preocupación por lo que podía suponer el paro para empresas y trabajadores

confesarlo sin sonrojarse, que lo digan. A ver si nos sirve de ejemplo para rememorarla de una vez.

Ahora, mi satisfacción por observar que, los ciudadanos, los malagueños —también hay que decir que excluimos a quien corresponde— tienen un alto y noble sentido de solidaridad, al zozobrarles los hechos que pueden dañar las buenas expectativas y posibilidades de los demás, en este caso de empresarios y trabajadores. En definitiva, al preocuparnos por quienes lo están pasando mal, muy mal.