

Departamento de Comunicación



CONFEDERACIÓN
DE EMPRESARIOS
DE MÁLAGA

DOSSIER DE PRENSA DIARIO

FECHA:

17/6/2013



El obispo de Málaga, Jesús Catalá, participó ayer en el Fórum Europa ante un público formado por representantes políticos, sacerdotes y empresarios. GREGORIO TORRES

Fórum Europa. El obispo de Málaga fue el protagonista absoluto del Fórum Europa celebrado ayer en el Hotel NH y organizado por La Caixa. Tras una intervención de 20 minutos en la que detalló el papel del cristiano en el siglo XXI, respondió casi una veintena de preguntas sobre distintos temas de actualidad.

Jesús Catalá, con respuesta para todo

► El prelado de la diócesis aborda la negativa al sacerdocio de la mujer, el impacto de la reforma educativa, la respuesta ante la crisis y temas cofrades ante un foro de empresarios

Miguel Ferrary
MÁLAGA

@miguelerrary

El Fórum Europa se ha convertido en un referente para el debate y la confrontación de ideas. Ayer le tocó el turno a Jesús Catalá, obispo de la diócesis de Málaga, que acudió para enfrentarse a un público de más de 200 personas y de lo más variopinto. Tras 20 minutos de exposición, donde abordó el papel del cristiano en el siglo XXI, con la carta a Diomedes -del año 112- como hilo conductor. El plato fuerte llegó con las preguntas. Cerca de una veintena que abordaron temas muy variados. No rehusó la respuesta a ninguna y en todas planteó sus ideas con claridad y de forma argumentada.

«La LOMCE incluye cambios que, a la larga, nos perjudican»

1 Catalá abordó el impacto de la nueva reforma de educación, de la reconoció que no la ha estudiado a fondo, en la enseñan-

za concertada. En este punto, aseguró que incluye algunos elementos que afectarán a la viabilidad de algunos colegios. Así, reconoció que la Fundación Diocesana de Enseñanza «se tiene que plantear su futuro, porque aquellos colegios que no puedan ofrecer variedad de itinerarios, tendrán que cerrar». El obispo afirmó además que la calidad «no depende sólo del importe que se gasta» y resaltó que la enseñanza concertada «ofrece mucha calidad y gasta un 30% menos que la escuela estatal».

«No esperen el sacerdocio de la mujer»

2 El obispo de Málaga subrayó que el sacerdocio de la mujer no se plantea en la Iglesia Católica y resaltó que se «descartó por razones históricas, teológicas y eclesiales». En este sentido, aunque insistió en que es un tema complejo, argumentó que «Jesús, si hubiera querido, hubiera puesto a una mujer entre los doce Apóstoles, pero no las puso», pese a que Jesús «rompió todos los es-

quemados de la época».

«Una fundación diocesana gestionará el Cottolengo»

3 Catalá aclaró que una fundación diocesana gestionará el Cottolengo y para asegurar que mantenga su actividad asistencial «a los que no pueden ser atendidos por otras instituciones». El prelado aclaró que esta fundación se encargará de mantener su actividad, «sea a través de Cáritas o de una orden religiosa».

«Todas las diócesis publican sus datos económicos»

4 La transparencia de la gestión económica de la Iglesia fue defendida por Jesús Catalá, quien recordó que todas las diócesis publican anualmente sus datos económicos. Además, recordó que la Conferencia Episcopal entrega al Gobierno anualmente todos los datos sobre el destino del dinero que recibe del IRPF -a través de la X en la casilla de la Iglesia- «pese a que no son fondos públicos, sino aportaciones voluntarias de cristianos y no

COFRADÍAS

«No se celebra la Navidad cinco veces al año»

► «No se puede celebrar la Navidad cinco veces al año y lo mismo pasa con la Semana Santa». Así explicó el obispo de Málaga, Jesús Catalá, su postura de limitar las procesiones extraordinarias de las cofradías en la ciudad. Catalá abordó los límites a las procesiones extraordinarias ante una cuestión planteada por una de las asistentes al foro, que planteaba la posibilidad de que se abriera la mano en estas autorizaciones. El prelado reconoció que estas salidas pueden tener su sentido en momentos especiales, como grandes aniversarios, pero no como costumbre. «Lo importante qué es? La celebración del misterio pascual, que tiene lugar de forma cíclica y en su época. No tendría sentido celebrar la Navidad mañana», insistió Catalá. Además, sobre la convocatoria de elecciones en Zamarra, tras 8 años en situación provisional, Catalá afirmó: «Quien tenga la cesión, le toca a él tomarla». MIGUEL FERRARY MÁLAGA

cristianos». El obispo de Málaga quiso resaltar que la Iglesia en España «no recibe ni un euro de fondos públicos desde el 1 de enero de 2007».

«Los malagueños dan una respuesta de alto nivel a la crisis»

5 Catalá se mostró «muy satisfecho» de la colaboración de los malagueños para atajar las necesidades sociales producidas por la crisis. Insistió en que los malagueños «están dando una respuesta de alto nivel», tanto a través de Cáritas como de otras instituciones y ONG. Jesús Cata-

El obispo aclaró que todas las diócesis publican anualmente sus datos económicos y el destino del dinero

lá, que no quiso juzgar la posición de los poderes públicos ante la crisis, reconoció que «todos desearíamos más respuestas», aunque reconoció las dificultades para actuar al gusto de todos.

«Estoy deseando que pueda venir alguna universidad católica»

6 El prelado de la diócesis mostró su apoyo a la posibilidad de que venga alguna universidad católica a la provincia para abrir una delegación, añadiendo que existen contactos para que la UCAM (Universidad Católica de Murcia) se instale. «No es malo que haya centros privados o concertados, porque eso supone competencia, mejorar la calidad y la posibilidad de elegir, no sólo por la materia en sí, sino por la calidad de los valores humanos que puedan ofrecerse».

«Algunos partidos plantean revisar los acuerdos con la Santa Sede cuando no gobiernan»

7 El obispo de Málaga mostró su sorpresa porque algunos partidos «sólo plantean revisar los acuerdos con la Santa Sede cuando no están en el Gobierno», lo que calificó como una actitud «curiosa». De hecho, el prelado insistió en que precisamente el acuerdo entre el Gobierno español y el Vaticano está sirviendo como modelo para los acuerdos que se están firmando con las repúblicas exsoviéticas. «Plantearse los acuerdos, la escisión o revisión, se puede plantear siempre», recaló el prelado y defendió el diálogo constante, que se mantiene incluso con países como China.

“Si la Catedral se acaba en 2070 me daría por contento”, dice el obispo

● Jesús Catalá atribuye a la “voluntad de Dios” que no se ordenen a mujeres sacerdotes

A.I. MÁLAGA

No se prodiga en actos de trascendencia pública el obispo de Málaga, Jesús Catalá, pese a que lleva al frente de la Diócesis más de cuatro años. Hace unos meses exploró el territorio en unos almuerzos discretos con periodistas. Ayer afrontó un auditorio más amplio y diverso, que le formuló cuestiones sobre lo divino y humano. Ninguno de los asistentes puede alegar ya que desee cómo piensa el prelado.

Cristianos del Siglo XXI, se titulaba la intervención del purpurado, pero a la audiencia le interesaron luego cuestiones menos filosóficas. Desde el futuro de la Catedral y su tercera torre inconclusa a su renuencia a permitir salidas procesionales de las cofradías de Semana Santa fuera del

El prelado rechaza las procesiones de Semana Santa fuera del periodo litúrgico

periodo litúrgico. Su opinión en ambos asuntos deja poco espacio a interpretaciones. El Plan Director encargado en 2009 para la Catedral de Málaga incluye su “terminación completa”, no sólo la torre, sino la construcción de una sacristía o el acceso a las cubiertas o la posibilidad de colocar un tejado que impida los problemas de filtración que sigue sufriendo el templo. “Aunque se tarde cien años en acabarla, si concluye en 2070 la obra, ya me daría por satisfecho”, enfatizó.

El obispo rechazó el término “reacio” para definir su posición sobre las salidas procesionales por motivos extraordinarios. Pero sólo las justificó en acontecimientos como un cincuenta aniversario o un centenario. “No es normal, ni correcto estar celebrando cinco veces al año el día de Navidad”, expuso como ejemplo para agregar que ese mismo razonamiento se puede aplicar a la Semana Santa.

Pero quizá donde a una parte de la audiencia pudo sorprenderle más su intervención fue cuando le cuestionaron por la posibilidad de que la Iglesia Católica ordenen mujeres sacerdotes ante



González de Lara, el obispo de Málaga y Francisco de la Torre, ayer en la conferencia.

Pros y contras de la Ley de Educación

Jesús Catalá se pronunció ayer sobre Ley Orgánica para la Mejora de la Calidad Educativa (Lomce) y la decisión de recuperar la materia de Religión como asignatura evaluable. A su juicio, vuelve a “poner en cierto sentido en su sitio” a la asignatura que durante más de dos décadas ha sido “relegada”. Tras preguntar en qué carrera hay una asignatura que no tenga valor académico, ha dicho que “pedagógicamente no tiene

la caída de las vocaciones masculinas: “Que la gente no espere esa reforma del Papa Francisco”, se erigió por un momento en portavoz del Santo Padre. “Jesús eligió a 12 varones, si hubiera querido habría incluido a mujeres. Es voluntad de Dios”, concluyó como argumento. Y de inmediato se observaron algunas miradas de incredulidad, fundamentalmente entre el público femenino.

Jesús Catalá acudió invitado por el Foro Nueva Economía. Presentes en el acto dos de sus ante-

cedores, los obispos Antonio Do- rado Soto y Fernando Sebastián. Ofició de introductor el presidente de la Confederación de Empresarios, Javier González de Lara que ensalzó la figura del ponente: “El obispo de Málaga es una bendición de Dios”, llegó a proclamar. Entre los ausentes, el presidente de la Diputación y el de la Cámara de Comercio. No así el alcalde de Málaga.

Catalá fue políticamente correcto cuando se le preguntó por los políticos y sus medidas para

universidad católica que ya exista”, puesto que “eso haría bien”. “Serviría de competencia y daría calidad”, ha opinado. “España es uno de los países con más universidades; parece, por tanto, que sobran universidades y habría que poner mayor calidad”. El obispo mantuvo junto al alcalde conversaciones con la Universidad Católica de Murcia. Y ambos, por separado, también lo han intentado con otros centros privados.

combatir la crisis. Olvidó o evitó responder a una pregunta sobre si la reforma de La Ley del aborto de Rajoy puede sufrir cambios y recordó a Ribalcaja, sin citarlo, que el PSOE sólo habla de anular los acuerdos con la Santa Sede cuando se halla en la oposición. Además, defendió que la Iglesia Católica sí ejerce la transparencia con sus cuentas y rechazó que la aportación de los contribuyentes a través de la X de la declaración de la renta fuesen fondos públicos.

El obispo insiste en que se termine la Catedral aunque sea «en 2070»

Jesús Catalá dice que los técnicos están elaborando un plan director para dotar al templo de sacristía, la segunda torre y abordar las filtraciones del tejado



ANTONIO M. ROMERO

✉ aromero@dlariosur.es

MÁLAGA. El obispo de Málaga insistió ayer en la necesidad de terminar completamente la Catedral de la ciudad. Jesús Catalá afirmó en el desayuno informativo 'Foruma Europa. Tribuna Andalucía' que se daría por satisfecho si el primer templo de la diócesis estuviera terminado aunque fuera «en 2070».

Consciente de que obras de este calibre se ejecutan a lo largo de décadas, Catalá sostuvo que para poder hacer realidad este proyecto es necesario un plan director porque si no solo se hacen «pegotes y parches». En este sentido, explicó que los técnicos del Obispado se encuentran trabajando en dicha dirección para la terminación completa: la segunda torre, dotar al templo de una sacristía o solucionar las filtraciones de agua con la instalación, como se recoge en el proyecto original, de un tejado a dos aguas. «No me importa si ese plan director se ejecuta en 20, 50 o 100 años», manifestó el prelado.

A este respecto, el Ayuntamiento condiciona la actuación, sobre todo la construcción de la segunda torre, a dos cuestiones: la voluntad de los malagueños y la disponibilidad económica. «Es una cuestión, compleja que ya se planteó hace años, pero cualquier medida que se

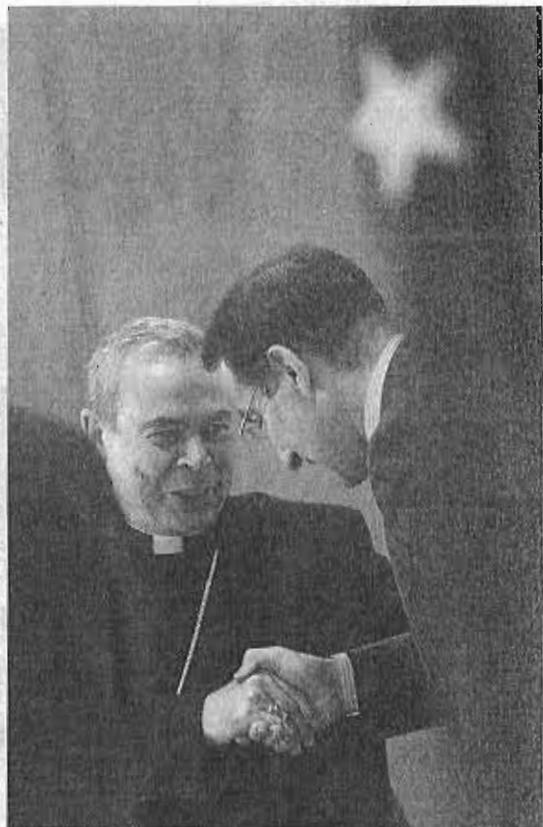
Vaticina que algunos centros concertados podrían cerrar por la reforma educativa

adopte en relación a un monumento como la Catedral tiene que hacerse con el consenso de los malagueños», afirmó al portavoz del equipo de gobierno del PP, Mario Cortés, quien no quiso pasar por alto el problema de la financiación. «Con la situación que están atravesando el país, las empresas y los ciudadanos quizá no sean los tiempos más correctos para plantearse esta actuación», recalcó.

Por otro lado, Jesús Catalá alabó que la reforma educativa del ministro Wert «ponga en su sitio» a la asignatura de Religión tras dos décadas «relegada», aunque añadió que esta normativa «va a complicar la vida» a los colegios concertados en asuntos como la necesidad de ofrecer varias asignaturas optativas. A este respecto, vaticinó que algunos de los centros que actualmente regenta la Fundación Diocesana de Educación Santa María de la Victoria en Málaga «atenderán que desaparecer».

En materia educativa, si se mostró partidario de que alguna de las universidades católicas -citó expresamente la UCAM de Murcia- pudieran instalarse en Málaga. «Serviría de competencia y daría calidad», dijo.

Por otro lado, en materia cofrade, el obispo de la diócesis se lavó las manos cuando se le preguntó si considera que ya es necesario que se convoquen elecciones en la Hermandad de Zamarrilla tras ocho años con una gestora. «Quien tenga la decisión, le toca a él tomarla. No puedo decir más», indicó Jesús Catalá en lo que se interpreta como un pase de la patata caliente al delegado de Cofradías, Francisco Azanda.



Jesús Catalá saluda a su glosador, Javier González de Lara. :: CARLOS MORET

«Que nadie espere que Francisco ordene a mujeres sacerdotes»

:: A. M. R.

MÁLAGA. «Que nadie espere que el papa Francisco ordene a mujeres sacerdotes». Así se pronunció Jesús Catalá sobre la pregunta acerca de la posibilidad de que el nuevo pontífice, cuyos gestos en los primeros cien días en el cargo han generado en algunos sectores expectativas de cambio, permita que el sexo femenino pueda acceder al sacerdocio en la Iglesia católica.

El obispo de Málaga recurrió a argumentos evangélicos y teológicos para justificar que no se permita el sacerdocio femenino. Así,

sostuvo que la Iglesia católica «no tiene derecho a traicionar el mensaje de su maestro». «Si Jesucristo hubiera querido habría puesto entre los doce apóstoles a mujeres, pero eligió a varones», afirmó.

Catalá, que evitó pronunciarse sobre la reforma de la ley del aborto que impulsa el Gobierno, aunque sí defendió el derecho a la vida «desde la concepción hasta la muerte natural», se preguntó por qué el PSOE solamente pide la revisión del Concordato con la Santa Sede cuando está en la oposición y no en el gobierno.

Nace Fun&Sun, un nuevo club centrado en la oferta de ocio de la Costa del Sol

LA OPINIÓN MÁLAGA

■ La provincia de Málaga cuenta ya con un nuevo club de producto, creado en el marco del Plan Qualifica de la Costa del Sol, de revitalización de destinos maduros, y que está centrado en el segmento de ocio, que el pasado año facturó 57 millones de euros. Se trata de Fun&Sun, una apuesta turística diferenciada de cara al exterior, que aúna las potencialidades de la industria del ocio de la provincia de Málaga para aumentar el atractivo del territorio, además de apostar por la competitividad y la innovación en el sector.

Con este club de producto, que fue presentado ayer en Bioparc Fuengirola, **se pretende** que las empresas malagueñas se adapten en aspectos «fundamentales» como sostenibilidad, accesibilidad, uso de nuevas tecnologías, calidad y responsabilidad social.

La iniciativa está integrada por SeaLife, Tivoli World, Mariposario de Benalmádena, Parknatur Turismo Rural Activo, Bus turístico de Benalmádena, Casino Marbella, Costasol Cruceros y Bioparc Fuengirola, cuyo director general, Francisco de Asís García, recaló la importancia que tienen la «unión de esfuerzos» entre empresas. Este segmento de ocio es un complemento a la oferta de sol y playa de la Costa del Sol y favorece la desestacionalización de la industria, según el coordinador de este club de ocio y presidente de la Asociación Provincial de Empresas y Centros de Ocio de la Costa del Sol (Apeco), José María Yagüe, quien incidió en la relevancia de este segmento y su complementariedad, lo cual permite al turista «disfrutar de una experiencia completa». Yagüe trasladó la importancia de que las empresas se adapten a las necesidades de los clientes, mientras que el presidente de la Confederación de Empresarios de Málaga, Javier González de Lara, señaló que se trata de un sector «pujante».

OLA

Si me queréis, EIRSE

Lola Flores amadrinaba un «séquitoenege» bajo la bata de cola hasta que estalló con el «si me queréis irse», aforismo digno del Schopenhauer más misántropo.

No confundir con EIRSE: la primera Escuela Internacional de Responsabilidad Social Empresarial presentada en la Confederación de Empresarios de Málaga el 12 de junio.



OJOS DE PLATO

IGNACIO DEL VALLE

Que el asunto palpita se puede validar en Google. Si busca RSE o RSC salen 7.204.000 resultados en español y 178.000.000 de referencias en inglés en 0,19 segundos.

Sobre el etéreo tejido de la RSE se balancea una manada de elefantes oscilando del oportunismo *royalgarín* y mercadotécnico, al sincero propósito de mejorar el mundo. Y hay que agradecer a los paquidermos del IBEX 35 que edulcoren sus memorias anuales destinando las migajas de sus beneficios a causas justas. Lo hacen con tal despliegue persuasivo que dan a entender que los códigos de buenas prácticas son privativos de los grandes emporios. El resto ya tiene suficiente con subsistir.

Internón Oxfan en su informe «La empresa y los Derechos Humanos. Claves para una internacionalización responsable», ha pillado con las manos en la masa a reputadas marcas. «La RSE no es la guinda del pastel, es otra forma de hacer el pastel» afirmaba Jose Joya, director de Roadmap, en la presentación de su nueva cruzada.

Apóstol de la RSE, el señor Joya, lleva más de siete años predicando en el desierto desde la fértil y empresarial Málaga City. Creando una red de entornos responsables para pymes. Insistiendo en la importancia del genético para crecer. ADN presente y poco venteado en muchas cooperativas y empresas familiares, auténticos graneros de empleo.

La RSE no es de izquierdas, ni de derechas, ni de ambitorpes. Es puro sentido común. Vigilar los aspectos éticos, sociales, de género, racionalización de botarios, economía e impacto ambiental es futuro. Incluso



Preparativos para la presentación de la Escuela Internacional de Responsabilidad Social. / EL MUNDO

en un mercado de trabajo quebrantado, las personas con talento que hacen descollar a las empresas puestas a elegir prefieren currar en un sitio chévere con pluses de salario emocional, antes que figurar en el organigrama del maléfico Dr. No.

Que parta de aquí el primer centro especializado para la formación, la investigación y la gestión del conocimiento en el ámbito de la RSE, aunque huele a nube, tiene mérito. Y que la Confederación de Empresarios de Málaga asuma que la RSE «no es una cuestión de modas, es algo que debe estar intrínseco en la gestión de las organizaciones» en palabras de su secretaria, Natalia Sánchez, un compromiso.

Siguiendo con las buenas intenciones en el mismo acto Isabel Alba, de Albilés Comu-

nicación, mostró otras opciones de mecenazgo en España. Claves para poner en marcha una campaña con financiación colectiva o microfinanciación que ahora le dicen *crowdfunding*. Por videoconferencia Valentí Accocia, fundador de www.projegt.com, explicó la mecánica de uso de su plataforma on line para hacer aportaciones a iniciativas como EIRSE y se rascó la tarjeta de crédito en vivo. Entonces me dio un *flashback* con los ojos implorantes de Lola Flores, cuando la empaquetaron los de «hacienda somos todos» y esculpió para la posteridad de YouTube aquello de «si una peseta me diera cada español, pero no a mí, adonde tienen que darla, quizás saldría de la deuda». Y decía 'La Faraona' que no sabía conducirse por las cosas modernas.

Javier Noriega

Presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE) de Málaga. Con unas 800 empresas asociadas, su colectivo asesora cada año a cientos de personas que aspiran a poner en marcha su propio negocio. Su presidente, Javier Noriega, analiza el proyecto de Ley de Emprendedores elaborado por el Gobierno



El presidente de AJE Málaga, Javier Noriega, en la sede de la Alameda Principal. GREGORIO TORRES

«Sin bajar impuestos la Ley de Emprendedores no funcionará»

El presidente de AJE cree que el texto del Gobierno debe ir acompañado, entre otras cosas, de una reforma fiscal



José Vicente Rodríguez
MÁLAGA

El presidente de AJE Málaga, Javier Noriega, se muestra satisfecho con la inminente tramitación de la Ley de Emprendedores pero advierte de que el texto necesita ser enriquecido con las sugerencias de los que, día a día, conocen los problemas del empresario. Noriega se queja de los altos impuestos y de las enormes dificultades de acceso a la financiación. Por eso, reclama al Gobierno que genere un «ecosistema fértil» para los emprendedores.

¿Qué piensa del anteproyecto de Ley de Emprendedores?

El plantamiento es bueno pero la Ley necesita pulirse con el día a día empresarial. Al menos es un cambio de criterio con lo que había hasta ahora, la apuesta por otra clase de economía. Los emprendedores saltan a la palestra pero ¿de qué manera? Porque de lo que se trata es de cambiar todo el ecosistema que les rodea. Nosotros no somos ni políticos ni legisladores, somos empresarios independientes y reflejamos la realidad de muchas empresas, de muchos jóvenes que vienen todos los días a

preguntarnos cómo poner en marcha su empresa.

¿Qué le falta a la Ley?

La base de todo es la educación y esta ley lo tiene en cuenta. Hay que impulsar valores como el esfuerzo y la meritocracia. Pero esto debe ir acompañado de seguridad jurídica, de una reforma fiscal con bajada de impuestos y de una solución al tema financiero para que el crédito vuelva a fluir. Con estos tres puntos, la Ley de Emprendedores sería súper competitiva. Si se queda en una iniciativa solitaria no funcionará, por muy buena intención que tenga.

¿Cree que la futura Ley protege de forma efectiva al emprendedor? La queja de los autónomos ha sido siempre que quien fracasaba se podía quedar sin nada, incluso sin su casa.

Hay figuras nuevas como el Emprendedor de Responsabilidad Limitada o la Sociedad Limitada de Formación Sucesiva que son interesantes, una garantía de que el empresario no responderá de sus deudas con su patrimonio vital, por ejemplo con su propia vivienda. De esta forma se asegura que el riesgo que asume un emprendedor no se ve penalizado. La realidad es que hay miedo a emprender entre los jóvenes, mucha inseguridad, pocos ejemplos a seguir.

¿Y cómo eliminar ese temor?

Siempre digo que lo más importante es tener una economía de oportunidades. Con una ley de este tipo lo que hacemos es ponerle una armadura al emprendedor pero si lo vamos a mandar a atravesar un desierto (porque poner una empresa es algo muy duro) ¿no sería mejor ayudarles a atravesarlo? Ponerle medios de transporte, establecer unos oasis de vez en cuando... Más que blindar su patrimonio (que también) de lo que se trata es de que exista mercado y condiciones para acceder a él. En Estados Unidos y en algunos países de Europa, la persona que tiene talento y un proyecto de negocio siempre va a obtener financiación. Aquí en España...

Un punto importante es el mecanismo de negociación extrajudicial de deudas.

Sí, pero sería más efectivo que hubiera medidas punitivas. Tenemos la Ley de Morosidad, ¿no? Pues que se cumpla. Los plazos de pagos no deben ser superior a 60 días en caso de empresas y 30 días en caso de las Administraciones Públicas. Pero nos encontramos con que las administraciones están pagando en un plazo medio de 154 días. El empresario se queda arruinado. Éste es el desierto del que hablaba. Y encima, los que tie-

EL PROTAGONISTA



¿Confían en que la Ley reduzca la burocracia?

Llevamos años escuchando que se van a simplificar las cargas administrativas pero necesitamos que sea de verdad. No importa que una empresa se pueda crear en 18 o 24 horas. Lo importante es después no te tires meses hasta recibir una licencia de apertura. A veces un empresario ha perdido mucho dinero y hasta la oportunidad de negocio esperando un permiso. No me imagino que a un cirujano que tiene que operar de urgencia se le pusieran tantas trabas. Pues un empresario es lo mismo, España es un país muy burocrático.

¿Cómo son las personas que acuden a la AJE a asesorarse?

La gente viene muy desorientada. Vienen con una idea pero no saben lo que es ser empresario (gestión, marketing). Sí es verdad que cuando pasan por AJE lo ven mucho más factible y se animan.

nen que dar ejemplo no lo dan.

El empresariado es muy crítico con las subidas de impuestos que ha aplicado el Gobierno, que tampoco ha accedido a rebajar las cotizaciones sociales.

Es otro aspecto a pulir, quizá el más importante. Lo fundamental para un empresario es ser competitivo, que no te quiten liquidez. Sabemos que tenemos que pagar impuestos. Los empresarios somos solidarios pero lo que decimos es que no se apliquen con afán confiscatorio. Y un 37% de cotizaciones a la Seguridad Social (de las más altas de la UE) impide que las empresas puedan contratar a trabajadores. Un IVA como que el pagamos ahora también es confiscatorio. Unos impuestos tan altos se contradicen con la Ley de Emprendedores. Si las leyes no van acompañadas de un margen impositivo adecuado no serán efectivas. Y hablo a todos los niveles, desde los impuestos que cobra el Gobierno hasta los que recauda un ayuntamiento a sus comercios.

¿Qué es lo mejor de la Ley?

Que se instaure el IVA con criterio de caja. Era algo fundamental. Se puede discutir si el límite impuesto para las empresas beneficiarias (hasta dos millones de euros de facturación) es adecuado aunque yo entiendo que ahí ya entra la mayoría de pymes y emprendedores. Aprovecho para decir que si se asume el IVA de caja, ¿por qué no se permite a los autónomos que coticen en función de lo que facturan? Eso ya se ha en otros países. Lo que no tiene sentido es que obligue a todos los autónomos, facturen más o menos, a pagar más de 200 autónomos de seguro al mes. Es más lógico que sea en función de lo que factures y mantenimiento en cuenta que a muchos les deben dinero.

Al inversor de proximidad o *business angels* y a los interesados en aportar «capital semilla» se les establece un incentivo fiscal en el IRPF con deducción del 20% y una exención total de la plusvalía al salir, siempre que se reinvierta en otra. ¿Suficiente?

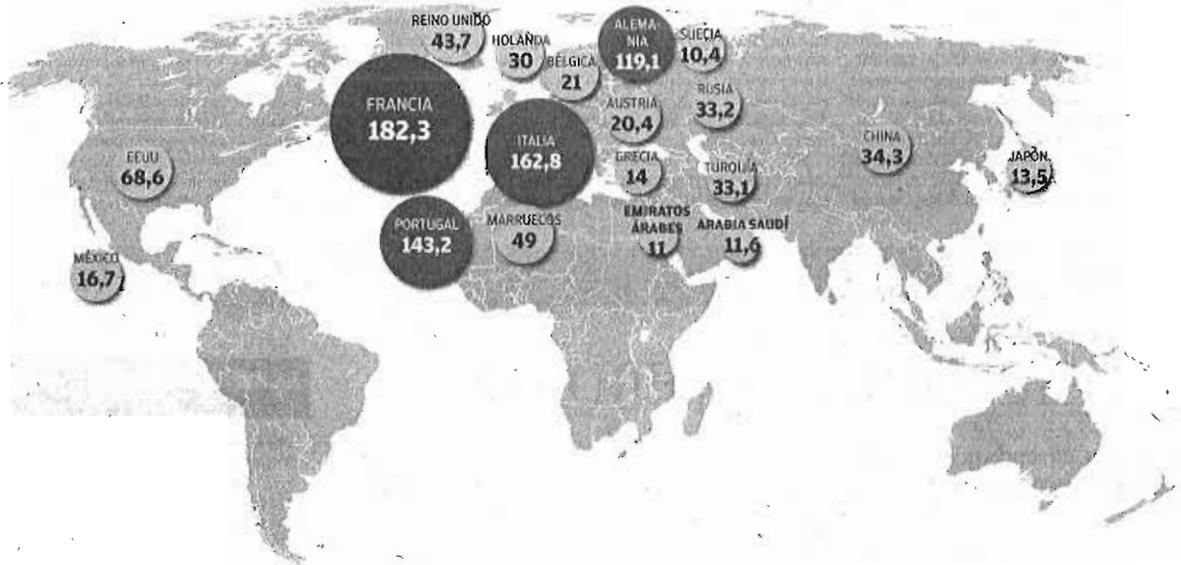
Lo que hay que arreglar ante todo es el tema financiero porque quienes tienen que dejar dinero son los bancos. Cuando esto funciona empezaremos a ver la llegada de mecanismos como los *business angels*. Mientras tanto serán eso, ángeles, algo de lo que se habla mucho pero que nadie ve. España es un país interesante para invertir pero necesitamos un ecosistema fértil. Y observo que la Ley da al inversor poco margen fiscal.

Rajoy ha pedido a los bancos «buena voluntad» para dar crédito a los emprendedores. ¿Se puede hacer algo más que eso?

A los bancos se les ha prestado mucho dinero público pero resulta que después de todo eso la banca saneada sólo está dando el 20% de las peticiones de crédito que reciben y la banca sin problemas apenas un poco más, un 30%. Ésa es la realidad. No sé si tiene obligación contractual de reabrir el crédito pero desde luego obligación moral la tiene desde el minuto uno de haber recibido las ayudas.



Los 20 principales destinos de las exportaciones de empresas malagueñas. Año 2012



Fuente: Agencia Andaluza de Comercio Exterior (Extenda)

INFOGRAFÍA | LA OPINIÓN

Las empresas malagueñas redoblan su interés por acceder al mercado ruso

► La provincia ha multiplicado por cinco sus exportaciones en los últimos años a este destino ► La Cámara de Comercio prepara para el otoño una misión comercial empresarial y turística para la que ya hay más de 60 firmas interesadas

JOSÉ VICENTE ROOR/GUEZ MÁLAGA
► @josevirodriguez

Rusia se ha convertido en uno de los mercados emisores más interesantes para Málaga, tanto por el creciente flujo de turistas que llegan a nuestra provincia como por el gran número de ciudadanos de esta nacionalidad que compran vivienda en la Costa del Sol. Pero los rusos son también una de las prioridades como mercado de destino para las empresas malagueñas, que en los últimos años han multiplicado por cinco las exportaciones a ese país. En concreto, las ventas exteriores a Rusia se han incrementado un 453% desde 2009 y se sitúan en 33,2 millones de euros, convirtiéndose en el mercado con mayor crecimiento de este periodo sólo por detrás de Turquía y por delante de gigantes como China y Estados Unidos.

Las cifras siguen siendo bastante mejorables, según reconocen organismos como la Cámara de Comercio de Málaga, pero el camino está abierto. Las ventas, de momento, están muy centradas en el sector agroalimentario, con empresas como las cármicas Facssa-Prolongo y Famadesa, la oleícola Hojiblanca o la aceitunera Hutesa, aunque la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda) también destaca la ac-

EL DATO

Destinos que más crecen

DATOS EN MILLONES DE EUROS



TURQUÍA (+2.100%)



RUSIA (+453%)



CHINA (+404%)



EEUU (+248%)

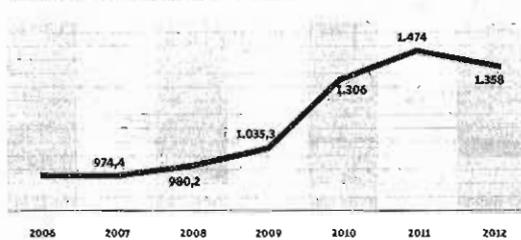


Fuente: Extenda

tividad de textiles como Mayoral, que ha participado en eventos como la CPM-Collection-Première Moscow y cuenta con filial propia en Rusia.

Prolongo, por ejemplo, destina ya al mercado ruso el 25% de sus exportaciones y ha participado en 2013, por octavo año consecutivo, en la feria Prodexpo Moscú. «Es un mercado con una gran demanda en segmentos como el

Exportaciones totales de Málaga

EXPORTACIONES
VALORES ABSOLUTOS Y EVOLUCIÓN DESDE 2007 A 2012

Fuente: Extenda

OPTO. INFOGRAFÍA | LA OPINIÓN

de la alimentación y que no puede abastecerse por sí mismo. Además, cuando requieren productos de mayor calidad es cuando más recurren a nosotros», comentan en esta empresa malagueña. En el caso de Hojiblanca, el interés por el mercado ruso comenzó hace diez años. Actualmente exportan a este destino un volumen de 1.500 toneladas en aceituna y aceite. El responsable de exportación del grupo, César Ruesgas, asegura que la tendencia seguirá siendo al alza.

Grandes oportunidades

El potencial, desde luego, es más

evidente, por lo que la Cámara prepara para el mes de octubre una nueva misión comercial a Rusia (de los días 13 a 19), en este caso doble. Por un lado irán empresas de todos los sectores y por otro las de la rama de servicios turísticos. Más de 60 empresas malagueñas ya se han interesado en la inscripción. La cónsul honoraria de Rusia en Andalucía, Esther Morell, recordaba hace unas semanas que las oportunidades de negocio en ese país son inmensas y que abarcan, además del negocio agroalimentario, al mercado de muebles, al calzado y al textil, al sector naval

LA CLAVE

DATOS DE EXTENDA

Exportar, asignatura pendiente
► Según Extenda, en Málaga hay casi 4.000 empresas que exportan. Sin embargo, si se excluyen operaciones meramente puntuales o anecdóticas, la Cámara asegura que apenas 615 se dedican al comercio exterior de manera continua, es decir, como estrategia de negocio. Teniendo en cuenta que en Málaga hay unas 50.000 empresas dadas de alta en la Seguridad Social, el porcentaje de internacionalización resulta mínimo: apenas del 1,2%. La conclusión, queda mucho por hacer.

o a la industria médica y farmacéutica.

Por su parte, la presidenta de la comisión exterior de la Cámara de Comercio de Málaga, Mari Paz Hurtado, señala que Rusia representa una oportunidad inmejorable para las empresas de la provincia y anima a perder el miedo a dar el salto. Su propia empresa, Hutesa, que vende en 40 países, está presente en Rusia desde 1995 comercializando el 10% de las aceitunas que dedica al mercado exterior.

«Conozco la mentalidad rusa desde hace muchos años y puedo decir que, aunque el principio

puedan mostrarse fríos y algo recelosos, luego son muy amables. Además, tienen una buena imagen del empresario español», comenta Hurtado, que considera que Moscú y San Petersburgo son las dos puertas de entrada para los empresarios que se inician en la exportación. Eso sí, la responsable de la Cámara de Comercio recomienda a los principiantes ir siempre tutelado y acompañado por una institución.

«El paraguas de la marca España o de la propia marca Málaga es muy importante al principio. Pone las cosas mucho más fáciles», advierte Hurtado.

Socios financieros

Jaime Reynaud, responsable de Comercio Internacional para el sur de España y Canarias de Deutsche Bank, coincide en que Rusia es un mercado emergente que cada vez atrae a más empresas pero aconseja buscar siempre un socio financiero que conozca bien el mercado local y tenga buenas relaciones con las entidades financieras «para satisfacer la cobertura de las divisas, en este caso el rublo».

Reynaud afirma que las compañías malagueñas que más están acometiendo la aventura rusa se engloban en el sector agroalimentario —cárnico, aceite, conservas y subtropicales—, en el de las nuevas tecnologías y en el textil. «Cada vez son más las operaciones que tenemos de empresas clientes con Rusia. Es un mercado creciente, sin duda», señala.

Firmas como Bravoliva, asociada a Asaja, que comercializa aceite de Ardales, destacan el atractivo del mercado ruso, al que intentan acceder dentro de su amplia estrategia de internacionalización. «Buscamos introducirnos a través de tiendas las tiendas gourmet. Una de las ventajas es que son clientes de nivel alto y el precio del producto no es un obstáculo. Productos como el aceite de oliva tiene una gran aceptación», comenta María José Bravo, una de las responsables de esta empresa.

Empresas. Aunque el mercado ruso representa una gran oportunidad, gran parte del empresariado malagueño lo considera de entrada un destino complicado por las diferencias culturales y ciertos requisitos burocráticos. Anastasia Nurbat, asesora de la firma malagueña Marnar, desmiente algunos tópicos y anima a dar el salto. Los productos españoles, asegura, tienen una gran imagen entre la población rusa.

Rusia aún da mucho respeto

José Vicente Rodríguez
MÁLAGA

@josevicentorodriguez

■ Las diferencias culturales y lingüísticas y el temor a una excesiva burocracia son las mayores trabas que disuaden a las empresas de intentar el asalto al mercado ruso, según explica Anastasia Nurbat, una asesora comercial que trabaja en la empresa malagueña Marnar y que en dos años de actividad ha ayudado ya a más de 30 negocios de la provincia a dar este salto. Nurbat reconoce que Rusia tiene peculiaridades: el envasado y etiquetaje de los productos —en cirílico— y la necesidad de obtener certificados sanitarios rusos para la agroalimentación obligan a los exportadores a encarar ciertos trámites extra. Entre ellos, por supuesto, la elaboración de catálogos en la lengua rusa para captar a los potenciales clientes. No obstante, asegura que las oportunidades para las empresas malagueñas en este país «son tan grandes, que compensan hacer el esfuerzo».

Otra falsa creencia, afirma esta especialista en comercio exterior, es que iniciarse en la exportación es muy caro. Nurbat, por contra, apunta que con una inversión de entre 1.000 y 2.000 euros es posible realizar un primer estudio de posicionamiento de mercado que permita acometer los primeros contactos con clientes.

«Muchas empresas creen que el mercado ruso es muy complicado. Ni siquiera lo intentan pero es una completa equivocación. Hablamos de un territorio enorme,



Anastasia Nurbat asesora a empresas malagueñas que quieren exportar a Rusia. ARCINIEGA

desde la frontera de Europa hasta China, y con una población que quiere productos y servicios de calidad. Pero las empresas se quedan con la idea de que sólo existen Moscú y San Petersburgo», comenta Nurbat.

Según explica, el consumidor ruso tiene una buena imagen de los productos españoles, a los que asocia precisamente con estos criterios de calidad; sobre en segmentos como el agroalimentario y el textil. Los productos de agricultura ecológica de la huerta malagueña, el aceite de oliva, los embutidos, subtropicales como el mango o el diseño de moda son algunos de los productos de la provincia que, a juicio de la res-

ponsable de Marnar, tienen el éxito casi asegurado en el mercado ruso. Además, el alto poder adquisitivo de ciertas capas sociales facilita la comercialización.

«Al ruso no le importa pagar un precio alto si sabe que el producto es de calidad, y eso Málaga lo tiene», comenta.

Anastasia Nurbat apela también a una posibilidad que Málaga tiene muy a mano y que sólo ahora empieza a ser tomada en consideración: la posibilidad de utilizar a los turistas que llegan a la Costa del Sol como los embajadores de los productos malagueños una vez que vuelven a su tierra. «Hay que utilizar ese potencial para darse a conocer. Se deberían

hacer degustaciones de productos para estas personas porque es la mejor forma de que cuando una empresa malagueña acuda al mercado ruso pueda ser fácilmente reconocida», afirma. Málaga viene registrando unos 35.000 visitantes rusos anuales con una tendencia al alza. El Patronato de Turismo de la Costa del Sol ya ha incorporado a Rusia a sus tradicionales mercados emisores prioritarios (el británico y el alemán), después de que en 2012 creciera un 26% el número de turistas rusos llegados al aeropuerto de Málaga. Y en este 2013, sólo de enero a abril, el número de visitantes llegados al aeropuerto se ha incrementado más otro 35% (1.066 viajeros).

Las exportaciones andaluzas a Argelia crecen un 27%

► Cinco empresas del sector agroalimentario andaluz participarán en el encuentro que se celebrará de la capital

EFESÉVILLA

■ Cinco empresas andaluzas del sector de la industria auxiliar de la agricultura celebrarán más de medio centenar de entrevistas con importadores, mayoristas, distribuidores y explotaciones con capacidad de compra de Argelia. Este encuentro, organizado por la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, a través de Extenda-Agencia Andalu-

za de Promoción Exterior, se celebrará entre el 17 y el 21 de junio.

Según la Consejería, las empresas participantes provienen de Almería (T.P., Automática Agrícola y Maher Electrónica Aplicada), Málaga (Coflor) y Sevilla (Zotal).

La empresa Coflor tiene sede en Coín y se dedica a la fabricación de sustrato vegetal a partir de la fibra de coco. Para ello dispone de una planta de fabricación en Sri Lanka y otra en Coín, desde donde atienden a diversos clientes internacionales.

La delegación andaluza, que cuenta con el apoyo de la Antena de Extenda en Argel, presentará

conjuntos de estructuras de invernaderos, sistemas de irrigación y de control de clima para invernaderos, sustratos y productos químicos de tipo desinfectante.

La relación comercial entre Andalucía y Argelia tuvo en 2012 un crecimiento del 26,6% con respecto a 2011, hasta alcanzar los 428,6 millones de euros. El número de empresas exportadoras andaluzas a ese país ha aumentado en estos dos últimos años un 18,3%, hasta las 207 firmas.

Las exportaciones andaluzas del sector de la industria auxiliar de la agricultura al mundo en 2012 crecieron un 5,1% con respecto al año anterior.



Instalaciones de la empresa Coflor en Coín. LA OPINIÓN

REGENERACIÓN

Raquel Garrido MÁLAGA

La crisis de la construcción ha hecho que baje estreptosamente el consumo de áridos en los últimos años y toca buscar nuevos nichos de mercado más allá del ladrillo. Aunque estos áridos se quedarían también en la zona costera porque la propuesta de los fabricantes malagueños pasa porque su producto pueda utilizarse en la regeneración de las playas que cada año se quedan al descubierto por su fragilidad y la embestida de los temporales de invierno.

Puede ser una salida a la difícil situación por la que atraviesa el sector en la actual coyuntura económica y al mismo tiempo "dar a las playas más estabilidad". Es lo que está dispuesta a promover la Asociación de Fabricantes de Áridos de Andalucía (AFA-A) que ya han lanzado el primer globo sonda al Ayuntamiento de Málaga y a la Demarcación de Costas para ver si puede llegar a ser una realidad en un futuro próximo.

La propuesta ya ha sido lanzada al Ayuntamiento de Málaga y a Costas

Los fabricantes de áridos son conscientes de los requisitos exigidos por el Ministerio de Medio Ambiente para que la calidad de la arena que se vierta en las playas sea óptima y con todas las garantías para los bañistas. La granulometría de esos áridos, es decir, el tamaño del grano resultante del machaqueo de la piedra de la cantera, es la clave para que la propuesta pueda prosperar.

Pero para el director general de este colectivo, Carlos Ramírez, esto no sería un problema porque "se puede adaptar a las exigencias de Costas y ofrecer un producto limpio y en perfectas condiciones para verterlo en las playas". Su principal ventaja con respecto a la arena procedente de los cauces de los ríos o del propio fondo del mar, según explicó, es que "los áridos de canteras tienen más consistencia porque pesan más al ser piedras minúsculas, por lo que las playas quedarían más compactadas al no poder las olas arrastrarlos con tanta facilidad".

Ya hay algunas experiencias similares en Cádiz y en la playa de La Barceloneta de la Ciudad Condal. Pero aquí de momento no se ha concretado nada. Sí ha habido algún intento con el área de Playas del Ayuntamiento de Málaga para llevar a cabo una prueba piloto en la playa de Las Acacias de Pedregalejo, aunque todo quedó en aguas de horrajas por discrepancias a la hora de hacerlo.

● Los fabricantes de áridos de Málaga proponen regenerar la costa con este material por ser más resistente

De la cantera a la playa como vía de escape a la crisis



Explotación de una cantera de Alhaurín de la Torre.

Los fabricantes de áridos se ofrecieron a ceder y llevar los áridos hasta allí de forma gratuita a cambio de que el Consistorio malagueño asumiera la tarea de distribuirlos por la playa porque "si no es implantable para nosotros en estos momentos por el coste que eso implicaría".

De llegar a hacerse, los áridos tendrían que echarse al inicio del invierno para poder comprobar cómo se comportan durante el periodo de temporales que es cuando más daños sufren las playas malagueñas.

Pese a que hasta la propuesta está en el aire, la concejal de Playas de Málaga, Teresa Porras, que ya propuso hace unos años traer arena del desierto de Marruecos para las playas de Málaga, no descarta llevarla a cabo porque "quién sabe si puede ser una posibilidad cuando falte arena de los ríos para regenerar el litoral". Ni siquiera, según dijo, Costas "se cierra al tema".

Por si acaso, los fabricantes de áridos están dispuestos a ele-

El aporte tendría que iniciarse en invierno para ver el resultado tras los temporales

var la propuesta al propio Ministerio de Medio Ambiente para ver su producto puede adaptarse a los pliegos de condiciones para las obras de regeneración de las playas.

Algunos expertos consultados por *Málaga Hoy* coinciden en que la granulometría exigida no es fácil de conseguir y además su transporte desde las canteras hasta las playas de la provincia también puede resultar más caro. Pero puede ser una opción.

MÁLAGA

BALCÓN DE NOTABLES

SALVADOR MERINO MOÍNA. DIRECTOR DEL AEROPUERTO DE MÁLAGA-COSTA DEL SOL

● El director del aeropuerto asegura que la instalación ha compensado el descenso del mercado doméstico con más rutas con el norte de Europa ● Habrá wifi en unas semanas

LEVA dos años al frente del aeropuerto de Málaga. Se encontró con una terminal recién estrenada y con una segunda pista a punto de abrirse que ahora se utiliza cuando la demanda lo exige. Su reto es rentabilizar esas fuertes inversiones y conseguir que Málaga siga siendo un aeropuerto puntero en España y Europa. Salvador Merino nos recibe en su despacho, desde donde ve perfectamente la pista de aterrizaje y despegue a través de unos amplios ventanales.

—Estamos en las puertas del verano. ¿Qué previsiones hay para esta temporada?

—Las previsiones son buenas. Nuestra idea es mantener o incluso superar algo el verano pasado. Para nosotros la temporada de verano comienza en abril y en lo que llevamos vamos mejor de lo previsto en número de asientos ofertados. El índice de ocupación de las plazas también está siendo bueno, por lo que ahora mismo tenemos que ser necesariamente optimistas.

—Hay días con vuelos casi cada minuto. ¿Cómo se afronta eso como director del aeropuerto? ¿Genera mucha tensión?

—No, es una cuestión de organización. Este aeropuerto está certificado y eso quiere decir que, además de las instalaciones, tiene procedimientos y profesionales cualificados que saben cómo tienen que abordar cada situación. Las pistas están calculadas para un determinado número de movimientos y cuando se superan abrimos la segunda pista. Es cuestión de organización, entrenamiento y de que cada uno sepa lo que tiene que hacer.

—¿Se intensifica la seguridad en verano, tanto en la terminal como desde el punto de vista aéreo?

—La seguridad es siempre la misma, pero adaptamos los medios a la demanda. Por ejemplo, cuando hay un pico están abiertos todos los filtros de seguridad y así con cada apartado.

—¿Cuántos trabajadores hay en el aeropuerto en verano?

—De Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (Aena) somos 450 del aeropuerto, 150 de navegación y, en general, incluyendo las compañías, etcétera hay unos 7.000 trabajadores.

—Hay más empleados que población en algunos pueblos pequeños.

—Sí (se ríe).

—¿Se hacen más contrataciones en verano?

—En Aena no porque la plantilla está dimensionada para funcionar todo el año. Las empresas sí se ajustan a la demanda que hay.

“Seguimos creciendo pese a la crisis”



Salvador Merino, en su despacho momentos antes de la entrevista con este diario.

—Este verano se puede volar directamente desde Málaga a casi 140 destinos. Imagino que no se acuerda de todos, aunque sea el director.

—No, no (se ríe). No me los sé todos porque hay países como Reino Unido que tienen muchos destinos. El aeropuerto de Málaga está entre los tres primeros de Europa en número de conexiones directas con Reino Unido. Además el mundo del transporte aéreo es muy dinámico, por lo que hay destinos consolidados pero otros cambian de un año para otro. Trabajamos habitualmente con unos 30 países, pero otros son a través de aviación general o vuelos charter.

—¿Cuáles son los destinos nuevos de este verano?

—Tendremos 22 nuevas rutas a diversas ciudades alemanas, Noruega, Dinamarca, Reino Unido o Polonia, entre otras.

—¿Qué se prevé a medio plazo? Hace unos días regresó de un viaje a Rusia con la intención de abrir un enlace directo con San Petersburgo.

—Sí, viajé con representantes del Ayuntamiento de Málaga y del sector turístico y fue interesante porque pudimos conocer el mercado sobre el terreno. Hemos tenido contacto directo con directivos del aeropuerto de San Petersburgo, para ver la posibilidad de crear una ruta directa con Málaga el año que viene, y del aeropuerto Sheremetyevo de Moscú para incrementar las frecuencias que ya tenemos. Seguimos trabajando en ello con nuestros homologos rusos, ya que el mercado ruso está creciendo por encima del 25% en los últimos tres años de forma constante. Tenemos muchas posibilidades de seguir en esa línea porque creo que se está trabajando bien y de forma coordinada con las instituciones y otros promotores.

—¿Cuántas compañías tienen base en el aeropuerto de Málaga? ¿Se está intentando atraer a alguna más?

—Bases en Málaga tienen Ryanair, Vueling y Norwegian. Queremos tener cada vez más aviones con base aquí porque eso genera más actividad por parte de las compañías. Seguimos hablando porque no es fácil: Hay que tener en cuenta que somos muchos aeropuertos. Nosotros seguimos creciendo pese a la crisis. Hemos compensado la caída de la demanda doméstica con la apertura de nuevas líneas hacia el norte de Europa.

—Los aeropuertos tienen el sambenito de los retrasos y los angorros trámites de seguridad.

—El aeropuerto de Málaga es puntual. No es que lo diga yo sino que es un dato objetivo. La puntualidad de las compañías en los prime-

FOTOGRAFÍAS: JAVIER ALBORANA

ÁNGEL RECIO



El director del aeropuerto posa con la terminal 3 en plena actividad a su espalda.

EL PERFIL

Los Reyes Magos le regalaron un avión que aún tiene

Salvador Merino nació en Pontevedra el 2 de agosto de 1954. Está casado y tiene dos hijos. Desde pequeño le gustó el mundo de la aeronáutica y cuando tenía 7 años los Reyes Magos le regalaron un avión cuatrimotor de hojalata DC7 que aún conserva en el dormitorio de su casa. Lleva 25 años ocupando puestos de responsabilidad en Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (Aena), siendo el último antes de su incorporación a Málaga el de director adjunto y de organización y recursos humanos. A lo largo de su carrera también ha sido profesor en varios máster especializados en gestión aeronáutica. En su tiempo libre le gusta jugar al tenis, pasear, leer, ir al cine y desde que está en Málaga se ha aficionado a jugar al golf.

ros 15 minutos es del 83%. En lo que es el tiempo de escala dentro del aeropuerto la puntualidad supera el 90%. Málaga tiene conexiones punto a punto y eso hace que se vea menos afectada porque se acumulan menos retrasos. Las compañías ajustan cada vez más los costes y eso les exige estar en tierra el menor tiempo posible. El avión produce cuando está volando y eso se traslada a toda la cadena, obligándonos a ser cuidadosos con la puntualidad.

—¿Cree que el AVE ha supuesto una competencia dura para el aeropuerto para viajes de media distancia?

—Antes de la apertura del AVE había pasajeros que iban a Madrid que ahora quizás opten por el AVE. El aeropuerto tuvo dos años de bajada en 2008 y 2009, pero luego se recuperó. Creo que esa opción es más por frecuencias que por puntualidad. España tiene la suerte de tener un transporte ferroviario público de gran calidad y sonios complementarios. El descenso de vuelos domésticos que hayamos podido tener este año no son achacables al AVE sino a la situación económica.

—Sorprende que sea muchísimo más barato volar a Londres que a Cantabria. ¿Por qué?

—Bueno, nadie regala nada. Es una cuestión de rentabilidad. Si hay una demanda, una ocupación y un número de frecuencias alto puedes rentabilizar más el vuelo. Las compañías ajustan los costes cada vez más y lo hacen intentando llevar los aviones llenos y perder el menor tiempo posible en tierra.

—¿Estará operativa la segunda pista este verano?

—Sí, ya funcionó el año pasado. La pista está funcionando pero nos adaptamos a la demanda; como hacemos también con las terminales. Si hay demanda o cualquier otra necesidad como unas prácticas o una contingencia se abre la segunda pista y ya está. Este verano hay demanda para abrir la segunda pista y la abriremos. Pero lo hacemos justo cuando es necesario porque para las compañías también es más cómodo. En tanto no es necesaria por demanda abrir la segunda pista simplificamos la operación utilizando solo una y además reducimos costes.

Dirigir un aeropuerto es organización, entrenamiento y que cada uno sepa lo que tiene que hacer

—Se ha criticado la inversión realizada en esa segunda pista al no tener un gran uso ¿cree que están justificadas esas críticas?

—El planteamiento de aeropuertos funciona por décadas. Cuando vas a hacer una pista hay que reservar suelo, hacer estudios medioambientales... En 2007 el aeropuerto de Málaga tuvo un pico de 13,6 millones de pasajeros y en 2000 ya superábamos los 10 millones de pasajeros, por lo que la terminal 2 ya presentaba síntomas de saturación. Lo que no se puede hacer es incrementar un poco más de terminal. Lo lógico era duplicar la capacidad y para eso se hizo la nueva

terminal y la segunda pista. Si pretendemos que el aeropuerto pueda crecer más y gestionar a 25 millones de pasajeros estamos obligados a abrir una segunda pista. La inversión está hecha. Aena no recurre a los impuestos públicos sino que todos sus ingresos los hace con cargo a sus ingresos o su endeudamiento. No cabe otra opción que aumentar la capacidad. Creo que era razonable pensar cuando estás en 13 millones de pasajeros que, a diez años vista, puedas aumentar. El planteamiento que se hizo fue correcto y la inversión está plenamente justificada.

El aeropuerto de Málaga está entre los tres primeros de Europa en conexiones directas con Reino Unido

—Se aprovechó un momento de prosperidad para hacer una inversión que igual ahora sería muy complicada de hacer.

—¿Qué le parece la proliferación de líneas aéreas de bajo coste?

—Ha habido un cambio de modelo de negocio y el coste es fundamental. Es un segmento muy liberalizado. En 1992 el aeropuerto de Málaga tenía cinco millones de pasajeros y, tras la liberalización, hemos llegado a 13 millones en apenas 15 años. Creo que se haya reducido el precio de los billetes es una gran ventaja para Málaga y Andalucía porque se pone cerca de Málaga a mucha gente. No hay que

asociar bajo coste con baja calidad, es otro tipo de servicio. Hay una competencia en precio que nos supone que se atienden los requerimientos de seguridad operativa.

—Mucha gente piensa que si los billetes son tan baratos es porque algo falla.

—No. Puede influir en los servicios en tierra o a bordo que dé la línea aérea, pero en términos de seguridad cualquier compañía que opere en España y Europa tiene las mismas garantías. La Agencia Estatal de Seguridad Aérea hace un seguimiento y una vigilancia de que tanto las compañías como

El planteamiento que se hizo fue correcto y la inversión en la segunda pista está plenamente justificada

los aeropuertos cumplimos lo que decimos. Los requerimientos de seguridad son iguales para todos. El transporte aéreo es el más seguro de todos. Por suerte, los accidentes son mínimos y los que hay suelen ser de avionetas y cosas de este tipo. Siempre puede haber un accidente, pero hay un criterio de seguridad que se aplica y se cumple.

—Las aerolíneas se quejan de la subida de las tasas de Aena.

—Se subieron el año pasado en aeropuertos, pero se bajaron en navegación aérea. En Málaga no llega al 1% de subida si se comparan. La prueba es que en julio y

agosto del año pasado, cuando ya estaba la nueva tasa, tuvimos más pasajeros que en julio y agosto del año anterior. De todas formas, recientemente Aena ha llegado a un acuerdo con las compañías en el programa de subida de tasas para los próximos años. A nadie le gusta que le suban los costes pero hay que tener en cuenta que Aena ha hecho grandes inversiones que no ha repercutido en el ciudadano. Tenemos una tasa competitiva con el resto de aeropuertos turísticos.

—¿Qué es lo mejor del aeropuerto?

—Lo mejor del aeropuerto es que es moderno y cumple todas las condiciones de un aeropuerto de última generación internacional. A pesar de su tamaño, no es muy grande, no hay que hacer grandes desplazamientos, por lo que es cómodo. Tenemos que sacarle el mayor rendimiento posible, en el sentido de que el aeropuerto sea agradable para el usuario.

—¿Cuándo van a instalar wifi?

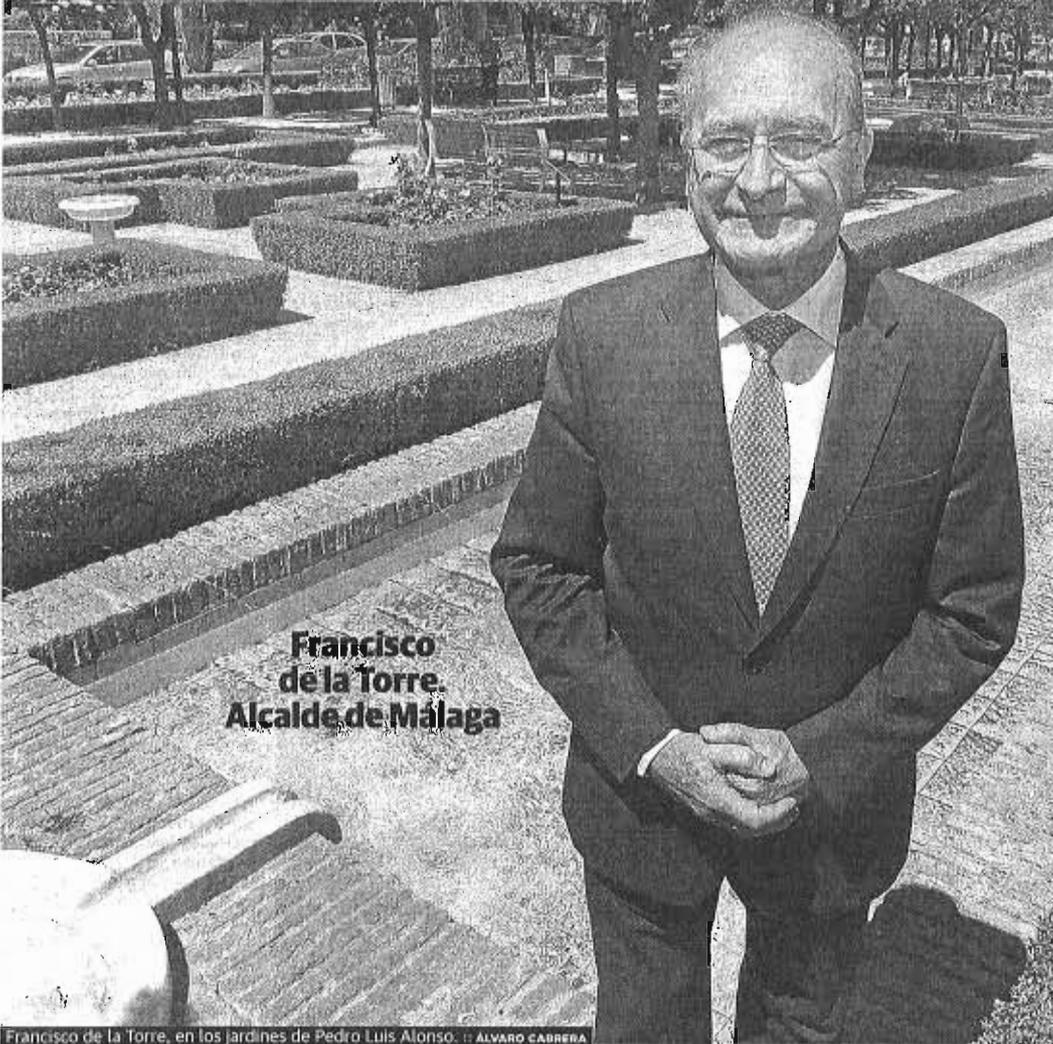
—Está a punto. Se están haciendo los últimos ajustes técnicos. Habrá 15 minutos gratis y el resto de pago. Estará funcionando este mes o el que viene.

—Por último, ¿cuándo estará operativo el acceso sur al aeropuerto?

—Me consta que en estos momentos se está trabajando por parte de la Dirección General de Carreteras para que esté operativo lo antes posible. Respecto a este tema, y como siempre, Aena y el aeropuerto están colaborando estrechamente en todo lo que sea necesario.

«No podemos ceder en el soterramiento del metro; condicionaría la peatonalización real de la Alameda»

M



Francisco de la Torre.
Alcalde de Málaga

Francisco de la Torre, en los jardines de Pedro Luis Alonso. © ALVARO CABRERA

JAVIER RECIO



En twitter @Javier_Recio

Francisco de la Torre acaba de cumplir el ecuador de esta legislatura al frente de la Alcaldía de Málaga. El primer edil ya ha cumplido 70 años, aunque su agenda delata que sigue estando en forma, al menos físicamente. En esta entrevista analiza los principales problemas con los que se encuentra actualmente la ciudad que dirige.

-¿Cómo le ha ido el catastrazo?
-¿Al Ayuntamiento quiere decir?
-Al Ayuntamiento y a usted, como ciudadano de a pie.
-Yo a nivel particular no me he enterado.
-¿No se ha enterado usted de lo que paga de IBI?
-Snpongo que crezco. Me dijeron que estoy entre los que viven en una zona donde crece el valor catastral. Mi casa está en el grupo del 45% de bienes que suben el valor frente al 55% que bajan, aunque bien es verdad que en lo que son solo viviendas suben en un 64% de los casos. Lo que importa es que el promedio que sube en toda Málaga es de un 2,3%, que es más o menos el IPC.

Formación Profesional con **TITULACIÓN OFICIAL** Modalidad presencial y a distancia



Tu futuro empieza en CESUR



¡Posibilidad de Financiación!

C/Severo Ochoa 27-29. PTA y C/ Franz Liszt, 1. CTM (Málaga)

www.cesurformacion.com

902 013 218



SUS FRASES

Impuestos

«Esta ciudad es la más barata en IBI de las capitales de Andalucía y de la Costa del Sol»

Oposición

«Es verdad como dice la oposición que no soy como prometí un alcalde 25 horas, sino 26 horas»

Metro

«La principal apuesta que defiendo en el tema del metro es que llegue hasta La Marina»

► -A mí me cuesta trabajo creer que no sepa cuánto paga... -Créame que no lo sé, es que lo tengo domiciliado... y después veo los recibos, no sé si será 600 ó 700 euros, por ahí andaré.

-Un buen termómetro es ver si sus vecinos le siguen mirando igual, si no están muy enfadados...

-Sí, sí... En cualquier caso hay que recordar que esta ciudad es la más barata en IBI de las capitales de Andalucía y de la Costa del Sol. Además, está incluida hasta la basura. La moderación fiscal de Málaga es notoria. Hemos dejado en el bolsillo de los malagueños en los últimos años 150 millones de euros al congelar este impuesto.

-Pues no parece que opinen lo mismo los comerciantes y hosteleros con el nuevo callejero fiscal.

-Reconozco que hemos fallado en el Ayuntamiento porque hemos tardado mucho en actualizar el callejero fiscal, sobre todo, porque había calles que estaban en la última categoría que no merecían esa calificación, entre otras cosas porque la calle en la última revisión prácticamente ni existía. Ahora estamos en una pequeña revisión para que vía ordenanza haya una modulación para que no haya los problemas que han surgido. Lo haremos porque no tenemos voluntad recaudatoria.

-Muchos comerciantes se quejan de que sus negocios tienen que pagar como si estuvieran en la calle Larios.



De la Torre, durante la entrevista. :: ALVARO CABRERA

-Hay muchas zonas muy buenas comercialmente hablando en Málaga. No es solo calle Larios. Hay una zona muy buena de restauración que es la que está en primera línea junto al mar. En cualquier caso mantendremos un diálogo permanente, como siempre hemos hecho en Málaga. Creo recordar además que no se presentaron alegaciones.

-Es que la gente se suele enterar cuando le pasan el recibo, salvo que lo tengan domiciliado...

-Ja, ja...

-Cambiemos de tercio, usted está especialmente empeñado en que Málaga destaca como ciudad tecnológica, ¿cree que el malagueño de a pie percibe y valora este esfuerzo?

-Lo nota y lo valora, por ejemplo, cuando en su móvil tiene información puntual de los autobuses de la EMT, o cuando busca aparcamientos municipales. O las personas invidentes que tienen información en

los semáforos... Son ventajas que se notan a diario. En Japón estamos muy bien valorados y cada vez se visualiza más la ciudad como capital del conocimiento y eso es muy importante para que vengan las empresas que tengan intereses en Europa; África y Latinoamérica.

-El principal proyecto al que se enfrenta la ciudad es el del metro. ¿Hasta dónde está dispuesto a ceder, porque en una negociación al final hay que ceder?

-Yo le he dado muchas vueltas a este asunto, y en el tema del soterramiento no podemos ceder. Nos jugamos mucho. No podemos condicionar la ciudad en un espacio cuya vocación natural es la peatonalización, como es la Alameda, que será peatonal pero sin el tranvía, al igual que la plaza de La Marina y quien sabe si el Parque. No se puede ver el tranvía como el triunfo del transporte público frente al vehículo privado. No, no, para eso ya tenemos el autobús. El metro es una apuesta más fuerte que el tranvía como transporte público, tiene una velocidad media mayor, la intermodalidad que puede tener con el cercanías... aunque quiero dejar fuera ahora el tema del intercambiador de la Marina. Yo puedo entender que hay un problema presupuestario.

-Ante este problema, ¿qué se hace?

-Yo entiendo este problema. Mire, por ponerle un ejemplo, yo no he protestado porque la Junta no esté haciendo el vial distribuidor, pese a que es una obra que está hasta adjudicada. Entiendo que en la situación de crisis que vivimos no se haga. En el caso del metro habrá que estudiar qué se hace. A lo mejor hay que dejarlo hasta donde llegue el año que viene, en El Corte Inglés, o llegar hasta la plaza de La Marina, que es la apuesta que yo trato de salvar y de sacar adelante.

-¿Usted es un momento dado dejaría el metro a las puertas de la calle Larios sine die?

-Esa puede ser una solución, no avanzar hacia La Malagueta durante años. Ahora bien, hay que hablar con la concesionaria. Está claro que resulta bastante más rentable el esfuerzo que se hace hasta llegar a La Marina que hasta llegar a La Malagueta, teniendo en cuenta los viajeros que se captan en cada uno de los tramos.

-Desde Formento se pide que el Ayuntamiento forme parte de la sociedad y que comparta también los gastos.

-Ya veremos, aunque cabe estar en estos temas con voz, pero sin voto. Nosotros quisimos estar y la Junta no nos abrió el camino. Quisimos estar con un 10%. Hay que tener en cuenta que se han adoptado una serie de decisiones de espaldas al Ayuntamiento. Por ejemplo, se negoció con Madrid, con el Gobierno, que tendría que dar la financiación del metro en treinta y tantos años. ¿Por qué? ¿Por qué se hizo así y no se pidió que se diera el dinero en cinco o seis años? Nosotros estamos comprometidos a poner el dinero hasta que llegara lo de Madrid... También llegamos a un acuerdo para quedar eximido, como pasó en Sevilla, de nuestra parte por las obras para mejorar la movilidad que hemos hecho en las calles.

-Usted ha dicho públicamente que las empresas de la concesionaria están dispuestas a renunciar a la indemnización por más años de concesión por los retrasos. Sin embargo, en un comunicado que hicieron público no reflejaron este compromiso.

-Mire yo comprobé una por una que estaban dispuestas a conseguir más años de concesión por los retrasos sin tener que pleitear. Y lo hice antes de hablar con Griñán.

-¿Y entonces por qué no hacen referencia a este aspecto cuando emiten la nota?

-Ellos dicen que están abiertos a negociar de acuerdo con lo que está en los contratos y en los pliegos.

-Pero eso es una obviedad.

-¿Y ustedes por qué no hablan con ellos?

-Pues ese es el problema, que hemos hablado con ellos y del comunicado no se salen...

-Sí, sí... es un comunicado de un consejo donde también está la Junta...

-¿Está dando a entender que la Junta ha presionado para que en el comunicado no se refleje lo que usted dijo previamente?

-Yo no estuve allí, no puedo saberlo. Pero puedo imaginar que la Junta prefiriera que hubiera un comunicado donde no se hiciera mención a este tema.

-¿Entonces se siente traicionado por la empresas?

-No. A mí me basta lo que me dijeron. He escuchado decir que si después los abogados pueden decir tal o cual, pero es que el que decide eso es el jefe máximo de la empresa y ante eso no hay abogado que valga.

-Bueno, si le parece, abordamos el departamento de 'asuntos pendientes'. ¿Hay alguna novedad con el Astoria?

-La novedad es que se sigue elaborando el pliego de condiciones. Nosotros queremos llevar a cabo la fórmula de la colaboración pública-privada, aunque es verdad que cuando lo compramos la idea era la de hacer un edificio nuevo para uso cultural.

-¿Se ha arrepentido usted de esta operación? ¿No hubiera sido más fácil convertirlo en un gran edificio con pisos de lujo?

-Era una alternativa, no digo que no. Pero la alternativa de tener una parcela estratégica en la ciudad para usos culturales y turísticos tampoco es mala. El llamado museo de museos era una buena iniciativa.

-Que podrían haber puesto en Tabacalera, donde siguen teniendo un problema...

-Ahí tenemos proyectos muy interesantes, aunque no los diré hasta que no estén cerradas. A mí no me gusta vender humo. Estamos tratando unos asuntos museísticos, de formación y tecnológicos de alto nivel. Ya verá.

-¿Y el cubo del puerto?

-No está en nuestras manos aún. Sigue en manos portuarias. Ahí está el tema de Unicaja, aunque tengo que actualizar la información para ver el

grado de interés que siguen manteniendo. Yo en cualquier caso lo que quiero resaltar es la importancia que tiene para la ciudad de disponer de unos espacios culturales estratégicos en el centro, en el puerto, en la zona oeste. Eso no es habitual.

-Eso supone mucho para la ciudad si están dotados de contenido, ¿no? Ahora están vacíos.

-Yo digo una cosa. La Aduana aún no está abierta, porque está a falta del proyecto museográfico y lleva desde el año 96 cerrado.

-O sea que para ver los nuevos proyectos hay que esperar los mismos veinte años que la Aduana.

-Yo no digo eso, lo que digo es que hay que relativizar, porque el tema del cubo por el que ustedes siempre preguntan ni siquiera es aún de la ciudad.

-Bueno, pues retiro lo del cubo.

-No, no, que va. Si a mí me interesa que se vea, que esté visible, que se sepa que será un gran equipamiento para la ciudad y que además no nos lo han regalado. Yo presumo de la operación del puerto, ahí están los resultados. Muchas veces se criticaba y yo estoy muy orgulloso de cómo ha quedado.

-¿Usted piensa como el presidente de la Diputación que Unicaja le debe un gran centro cultural a Málaga y que el cubo del puerto sería

SUS FRASES

Concesionaria

«Sigo manteniendo que las empresas están dispuestas a compensar con más años de concesión los retrasos»

«Puedo imaginar que la Junta prefiriera un comunicado como el que se emitió»

Feria

«La convivencia entre la feria de día de Cortijo de Torres y el centro es difícil en tiempos de crisis»

una buena oportunidad para saldar la deuda?

-Puede ser ahí o en otro sitio. Yo sé que quiere tener un centro de este tipo y que algún día se hará. Unicaja es un orgullo para nosotros y si creo como lo hace el presidente de la Diputación que le debe este centro a Málaga. Incluso ellos también lo creen.

-¿Tiene una mala relación con el Málaga?

-Yo tengo una magnífica relación con Vicente Casado. Para mí fue una sorpresa la carta que envió Shatat, porque no estaba justificada. Más allá de la polémica, los ciudadanos tienen que tener claro que el Ayuntamiento ha hecho un gran esfuerzo por el Málaga, porque además es lógico, porque el club también ha ayudado mucho a la proyección de la ciudad, que no puede estar de espaldas a su equipo. Como ejemplo le diré que conseguiremos el suelo para que pueda levantar la Academia, que ya nos ha costado 52 millones en aprovechamientos urbanísticos.

-¿Usted se imagina que lo que le ha pasado al Málaga le podría pasar a equipos como el Atlético de Madrid, el Valencia o el Sevilla?

-En este tipo de asuntos es vital la transparencia, porque eso nos permitiría saber hasta qué

SUS FRASES

Málaga C.F.

«Estoy convencido de que el ministro Montoro ha hecho todo lo que ha podido»

«No creo que el Málaga sea el club más incumplidor, pero falta transparencia»

▶ punto esto ha sido una medida ejemplarizante en el que el Málaga haya sido cabeza de turco para que otros clubes se atengan a las consecuencias, o más bien, que somos los más incumplidores. No lo sé. ¿Usted puede creer que el Málaga sea el equipo más incumplidor del fútbol español?

-No lo sé, no lo sé. Yo espero que no, por eso es vital la transparencia para ver el grado de cumplimiento de los compromisos de los equipos, no solo del Málaga, sino de todos.

-Perdone, pero a nivel político también se ha dado la sensación de que la ciudad es débil...

-No, no. Yo no creo que desde Hacienda haya habido ni deseo de ir contra la ciudad de Málaga. Sé que los clubes de toda España deben 700 millones a Hacienda y la sociedad debe preguntarse si es normal eso, que deban tanto dinero.

-Por supuesto que no, ¿pero es normal que solo se castigue a uno?

-No, por supuesto que no. Por eso es vital la transparencia para saber exactamente qué ha pasado, por parte de Hacienda, de la Federación, de la Liga y de la UEFA. La gente tiene derecho a saber qué pasa con estas cuentas, pues los clubes, aunque son de privados, tienen un eco institucional.

-¿Usted defiende entonces la postura del ministro Montoro?



De la Torre, durante la entrevista. :: ALVARO CABRERA

-Yo estoy convencido de que el ministro de Hacienda ha hecho todo lo que ha podido. Aunque espero que no haya habido ningún trato discriminatorio contra el Málaga por parte de Hacienda y, sobre todo, por parte de la UEFA. El problema de Hacienda estaba resuelto, por eso le digo que nos falta información. ¿No hay manera de saber toda la información? ¿No se puede tener el expediente de la UEFA? Mientras tanto estamos teorizando y quizá sin fundamento. Luz y taquígrafos, pero para todos.

-Estamos de acuerdo. Bueno, la ciudad encara el verano y su Feria.

¿Cree que ha llegado el momento de darle una vuelta a estas fiestas?

-Yo no soy de dirigismos y cualquier cambio tendría que producirse de manera natural. Nosotros creamos un espacio nuevo junto al Palacio de Ferias con una vocación de permanencia en la feria de noche y para que también pudiera tener feria de día, como está pasando con los caballistas. La convivencia de la feria de día allí y en el centro en momentos de crisis tiene su dificultad.

-Sin tapujos, alcalde, ¿Sería partidario de unificar las ferias en un solo recinto, o sea, o en el real o en

el centro?

-Feria en el centro no se puede tener de día o de noche, no sería viable.

-¿Por qué no?

-Por la extensión. La feria ocupa 500.000 metros cuadrados en Cortijo de Torres y en el centro no hay ese espacio. Se habló en los ochenta de la feria marinera, pero aquello fue un camelo, porque nunca se señaló en qué terrenos se montaría.

-Todo depende del modelo de feria que se haga. Si se extiende el modelo de la feria de día en el centro no harían falta tanto espacio para casetas, por ejemplo. El centro es inmenso, tiene multitud de bares, restaurantes y escenarios públicos. Por cierto, en el real se ven las casetas vacías casi todas las noches.

-Hárlanos el centro una zona muy difícil de vivir esa semana. ¿Y qué haríamos con la zona de los cacharros?

-El puerto tiene muchos muelles desocupados ahora.

-No creo que quepa allí. En cualquier caso, lo que hay que procurar es que tenga calidad y que moleste lo menos posible.

-La feria per se es algo molesto. ¿A usted le parece normal además que el recinto ferial situado junto al Palacio de Ferias esté sin uso todo el año salvo nueve días?

-Eso es otra cosa, y estamos abiertos a que tenga uso el resto del año.

-Siempre se dice lo mismo y al final todo los años nunca se le da. Bueno, para terminar, se siente usted forzado para encabezar la lista de nuevo en las próximas municipales.

-¿Forzado en qué sentido?

-Forzado porque usted dentro del PP de Málaga es un valor. Dentro de dos años tendrá 72 años, ¿no le parece que es una edad avanzada teniendo en cuenta que usted comparecería con la intención de estar otros cuatro años?

-Honestamente creo que cuando se van a unas elecciones hay que ir pensando en estar los cuatro años. Ahora no creo que sea el momento de decidir nada. Cuando se acerque el momento hay que ver si se sienten con fuerzas, si tienes las ideas claras, si tienes nuevos proyectos y sentir el apoyo de la gente. Hoy por hoy se cumplen estas condiciones. Más adelan-

te, ya veremos. Yo veré si honestamente puedo dar el cien por cien de mí como hago ahora. Yo invito a todo el mundo a que vea mi agenda en mi página web. Dedico horas y horas...

-Pues la oposición le ataca diciendo que usted no es el alcalde 25 horas que prometió en campaña electoral.

-Es verdad, no soy 25, soy alcalde 26 horas, si me permite la broma. Es cierto que estoy en el Senado, donde estoy para hablar de la descentralización, para fortalecer a la administración local. También es bueno para la ciudad porque se está en mayor contacto con los ministros.

-¿Qué balance hace de este paso de ecuador de legislatura?

-Hemos demostrado en estos tiempos de crisis ser un ejemplo de administración solvente, haciendo una política de solidaridad ejemplar. Hemos intentado reactivar la economía local incrementando las medidas activas de empleo, pese a que no es nuestra competencia. Hemos avanzado en líneas estratégicas de la ciudad, como la tecnológica y la turística, pues somos de las ciudades de las que más crece en España. Además todo esto lo hacemos con una moderación fiscal de la que presumimos y pagando a proveedores en menos de 30 días. Nuestra oferta cultural es muy buena y también hemos mejorado a nivel medioambiental, aunque siempre nos queda el interrogante de que se puede avanzar más en el tema de la limpieza. Tenemos que encontrar la colaboración no del 90%, sino del cien por cien de los ciudadanos. El balance es claramente favorable.

-Por último, me gustaría hacerle una petición, en nombre de la transparencia que tanto proclama.

-Dígame.

-¿Podría buscar los datos del IBI que pagará este año?

-No tenga duda de que se lo diré.

P.D. - El alcalde de Málaga se puso en contacto con este entrevistador apenas tres horas después de que acabara el encuentro para dar los datos del IBI. Francisco de la Torre pagó el año pasado 658,88 euros y este año tendría que abonar 849,33, o sea, 190,45 euros más. Esto supone un incremento del 28,9% respecto al año anterior.

CURSO DE VERANO 2013

BACHILLERATO | E.S.O. | INTERNADO

Fundación Colegio Unamuno

NUUESTRO MÉTODO:

- Grupos reducidos. • Evaluación semanal.
- Seguimiento diario del aprovechamiento de clases y estudios.
- Estudios dirigidos. • Actividad deportiva diaria.
- Profesores titulados del Colegio.
- Enseñamos a estudiar al alumno.
- Tutoría diaria tutor-familia.
- Los Alumnos que no aprueban permanecen en el centro durante el fin de semana.

NUUESTROS AVANTAJES:

- Una gran variedad de actividades extraescolares.
- Tutorías y apoyo a la familia.
- Atención personalizada a cada alumno.
- Amplio horario de atención.
- Instalaciones modernas y cómodas.
- Alimentación saludable y equilibrada.
- Seguridad y tranquilidad.

Escritora Fuster Gallardo, 10-12 | 29018 Málaga | 902 66 66 60 tel | 952 29 06 30 fax | www.colegio-unamuno.com

«Málaga es de las provincias más activas en responsabilidad social»

José Joya Director general de Roadmap Acaba de poner en marcha la primera Escuela Internacional de Responsabilidad Social Empresarial

ENTREVISTA

Este experto consultor defiende la «sostenibilidad» de las empresas como vía para la rentabilidad

de J. J. BUIZA

MÁLAGA. José Joya, director general de Roadmap, se ha embarcado en una nueva aventura en torno a una de sus especialidades: la Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

—¿Cómo surge la idea de crear una Escuela Internacional de Responsabilidad Social Empresarial?

—Tras más de siete años trabajando en el desarrollo de soluciones innovadoras y proyectos en materia de RSE, aún es necesario seguir avanzando. Nuestra experiencia y todos los estudios concluyen que el grado de conocimiento de la RSE en empresas, organizaciones y consumidores es limitado, y aún aquellos que lo conocen no tienen una definición nítida. Por otra parte, analizamos la oferta formativa existente y comprobamos que, aún siendo amplia, está dispersa, a veces demasiado teórica y con diferentes niveles de calidad.

—¿Por qué se ha optado por el 'crowdfunding' para financiar el proyecto?

—Buscar financiación para un proyecto hoy en día no es fácil, y más para este tipo de proyecto, pero siempre he creído que no debe ser una barrera insuperable. Hemos optado por el 'crowdfunding' o microfinanciación colectiva como una forma innovadora de buscar fondos, porque su filosofía contiene muchos de los valores que compartimos como es la cooperación, la solidaridad, la confianza, o el apoyo mutuo. Contamos con una amplia red que esperamos nos pueda apoyar con sus aportaciones. Estas pueden ser personales, pero también las empresas pueden apoyarnos, recibiendo a cambio formación 'on line', clases presenciales o asesoramiento experto.



José Joya lleva más de siete años trabajando en la responsabilidad social empresarial. de sus

«Hemos optado por el 'crowdfunding' o microfinanciación colectiva como una forma innovadora de buscar fondos»

—¿Qué apoyos ha recibido de momento?

—Lanzamos la campaña el pasado día 12, que tuvo una gran acogida, y ya tenemos los primeros donantes. En mayo visité Ecuador, donde me reuní con las principales organizaciones dedicadas a la RSE en el país, y todos mostraron un gran interés en colaborar con la escuela. Aproveché para animar a todas aquellas personas, empresas y organizaciones que quieran apoyar un proyecto sólido y de futuro que participen en nuestra, pues si alcanzamos un hito de captación nos comprometemos a crear empleo.

—¿Diría que el empresario malagueño está familiarizado con el término de la res-

ponsabilidad social?

—Sí. Málaga es posiblemente una de las provincias más activas en materia de RSE. Se han desarrollado actuaciones como la Oficina Provincial de RSC, impulsada por la Diputación y la Confederación de Empresarios, la elaboración de una guía de RSE para Fymes, el premio 'Málaga es Socialmente Responsable' y muchas más. Son de las más destacadas, así como numerosas iniciativas de empresas malagueñas y organizaciones del tercer sector que serían incontables.

—¿Cómo se convence a un empresario que apueste por ser socialmente responsable cuando las cuentas no salen? —Quizás la pregunta tiene algo

UN PROYECTO AMBICIOSO

El RSE (Escuela Internacional de Responsabilidad Social Empresarial) nace con la vocación de convertirse en un centro especializado y de referencia en formación, investigación y gestión del conocimiento en materia de responsabilidad social corporativa. El proyecto, que se presentó esta misma semana en la sede de la CEM con la intención de buscar financiación mediante 'crowdfunding', ofrecerá formación tanto 'on line' como presencial, centrada en contenidos que abarcan la igualdad, la gestión de riesgos, la huella de carbono, la planificación estratégica del RSE o el liderazgo responsable.

de 'trampa'. Es como si tratáramos de separar la responsabilidad social de la rentabilidad. Aún escucho eso de «primero es ganar dinero, y luego la responsabilidad social». No, el objetivo de las empresas es la sostenibilidad, y algo que influye en esa sostenibilidad es la rentabilidad sin ninguna duda, pero si quieres crear valor económico de forma sostenible debes tener en cuenta otros aspectos sociales, medioambientales o éticos.

—¿Puede poner un ejemplo práctico de cómo una empresa socialmente responsable obtiene beneficios de ello?

—Si una empresa establece un diálogo fluido y transparente con sus grupos de interés, si una identifica sus riesgos en sostenibilidad, éticos, sociales, de derechos humanos, medioambientales o relacionados con la igualdad y la diversidad, por ejemplo, e integra estas necesidades y expectativas y gestiona esos riesgos, conseguirá una mejor marca y reputación, aumentará su capacidad de retener y atraer talento, su eficiencia operacional, su capacidad de cumplimiento legal y de acceder a nuevos mercados. Hablamos de integrar la RSE en la genética de la empresa.

Sábado 15.06.13
SUR

EN BREVE

**Ayuda a las pymes que
participen en misiones
internacionales**

:: SUR. La Cámara de Comercio de Málaga ha abierto la convocatoria para participar en misiones comerciales, en la que ofrece a las pequeñas y medianas empresas (pymes) subvenciones de hasta el 80 por ciento para aquellas que quieran participar y que cumplan una serie de requisitos. Las próximas acciones se desarrollarán este año en países como Corea, Sudáfrica o Rusia. Esta iniciativa se adopta con el afán de «apoyar» a las firmas malagueñas en sus procesos de internacionalización.



Ponentes y organizadores de la jornada sobre internacionalización. :: SALVADOR SALAS

SUR 15 JUN 2013

Aertec, Sando y Cosentino, tres lecciones andaluzas de éxito

Una jornada sobre mercado exterior reúne en Málaga a las dos empresas locales y al grupo almeriense

:: J. V. A.

MÁLAGA. Santiago Alfonso, director de marketing de Grupo Cosentino (2.200 trabajadores, 600 millones de ventas), contaba ayer a empresarios de Málaga cómo este miércoles tuvo que salir en tanqueta policial desde el aeropuerto de Buenos Aires -bloqueado por manifestantes y donde había escala- hasta el hotel en la ciu-

dad. Y es que así como el vecino Brasil es ahora un pivote clave, Argentina es sinónimo de fracaso para esta multinacional almeriense de éxito en 70 países y que ya tuvo que plegar velas cuando el corralito 'casi regalando' al socio local una marmolería. Como Alfonso, Antonio Gómez-Guillamón, presidente de la consultora aeronáutica Aertec y Diego Varona, director

general de Internacional de Sando trataron de huir de la complacencia en la mesá redonda que cerró la jornada de internacionalización organizada por la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), junto a CESCE y la consultora KPGM. Los tres directivos, además de datos del éxito indiscutible y proyectos de futuro, ofrecieron la lección fruto de algunas decisiones iniciales equivocadas a un auditorio empresarial dispuesto a empaparse de oportunidades y de riesgos de dar el paso al exterior. Para Gómez-Guillamón, al frente de 350 empleados, en su mayoría ingenieros, la búsqueda de nuevos mercados «debe dejar a un lado la intuición y planificar y estudiar cada operación sabiendo que no se puede correr detrás de todos los balones y que no se puede intentar vender cualquier cosa que no sea aquello que te distingue, en lo que seas un 'crack'». El presidente de Aertec, «necesariamente internacional», dejó claro que sin «chispa viajera» no hay opción de trabajar en su empresa, creada en 1997.

Para la empresa Sando, presenté en Polonia (2005), Marruecos (2009) y Colombia (2011), «la construcción española está muy bien valorada, pero es un sector donde hay que competir en conocimiento, no en precios. Afortunadamente no hemos tenido que salir de ningún mercado».

Por su parte, Antonio Hernández, socio de KPGM, que dibujó un próximo escenario mundial en torno a los países emergentes, aleccionó a usar la «inteligencia económica» en mercados como Irán (70 millones de habitantes), donde la alternativa es trabajar desde países del entorno.

«Hay que quitarse los complejos y el miedo a promocionar las playas con chiringuitos»

Manuel Villafaina Presidente de la Asociación de Empresarios de Playas de la Costa del Sol

Reivindica que el turista valora estos servicios de hostelería más que un litoral virgen e insiste en que son reclamos diferenciadores de la oferta malagueña

|| PILAR MARTÍNEZ

MÁLAGA. Los chiringuitos son el alma de las playas, la casa en la que se cobijan los turistas en unas vacaciones en las que tumbarse al sol en la playa se mantiene en boga. El presidente de la Asociación de Empresarios de Playas de la Costa del Sol, Manuel Villafaina, reivindica dejar a un lado los complejos e ir a las administraciones a que comiencen a promocionar las playas con chiringuitos, frente a las imágenes idílicas de zonas vírgenes en las que, asegura, los turistas echan en falta estos servicios de hostelería a pie de playa. «Somos un reclamo diferenciador de la oferta malagueña, un atractivo muy valorado por todos los viajeros y un elemento clave en el segmento de sol y playa», insistió.

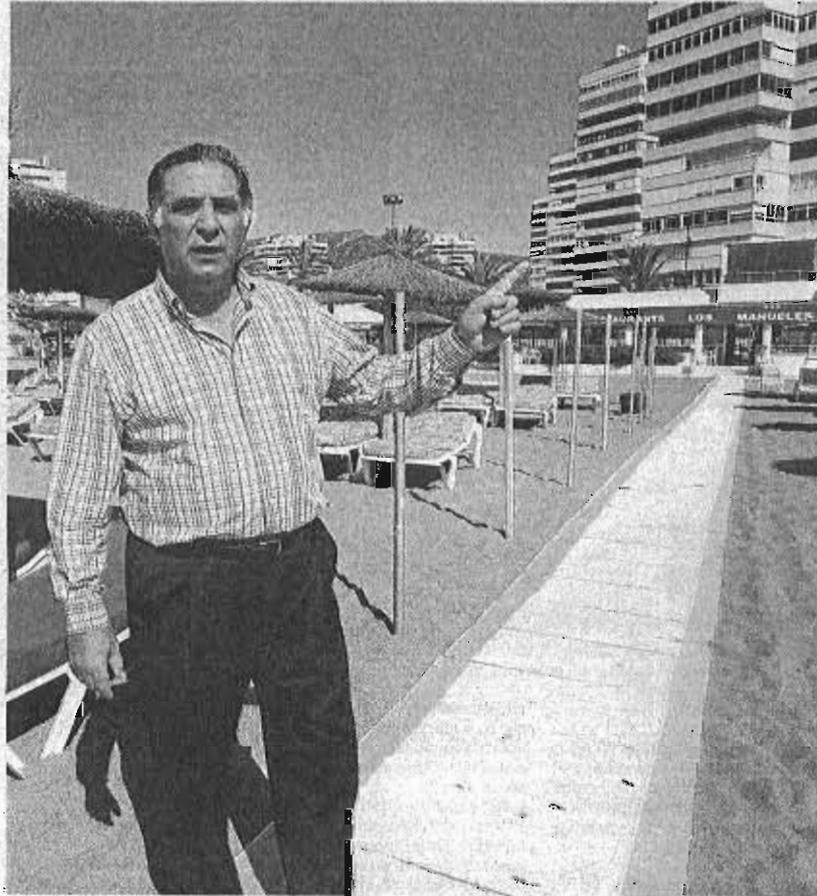
—Arranca el verano con fuerza en la Costa. ¿Qué previsiones manejan?
—Vamos a tener un mes de junio como hacia años que no teníamos. Finales de mayo ha sido espléndido. Detectamos por cómo están los paseos marítimos que hay mucho turismo. Como a veces clientes de muchos años nos piden que le busquemos hotel hemos podido comprobar que los establecimientos están bastante llenos. Espero que sea un junio mejor que el de 2008, que fue extraordinario, entre otras cosas, porque mi sector lo necesita.

—Los últimos datos del paro confirman el papel clave que juega el turismo como generador de empleo.

—En mayo ha bajado el desempleo por las contrataciones en el sector, pero espero que no se ha producido el gran tirón. La incertidumbre constante en la que estamos los empresarios nos obliga a no meternos a contratar más trabajadores, pero espero que en los días sucesivos vuelva a producirse otra oleada de incorporaciones de empleados a las plantillas. Este sector generará aún más empleo. Lo que importa ahora es dar un buen servicio, calidad y precio. Es nuestra misión nuestra mirar al turista y si es necesario un trabajador más hay que tenerlo. Hay que ajustarse menos el cinturón porque el servicio no puede perder la calidad que tiene la Costa del Sol.

—¿Qué contratos se hacen para afrontar una temporada como esta?

—La cifra exacta no la sé. La mayoría de los restaurantes que están abiertos todo el año cuentan con una plantilla media de entre diez y catorce fijos o fijos discontinuos, pero en temporada alta hay que contar con refuer-



Manuel Villafaina, en la playa de Torremolinos en la que tiene ubicado su negocio. || SALVADOR SALAS

zos. Aparte de ellos, los que cierran en invierno, precisan de otros catorce o quince empleados desde Semana Santa hasta octubre o noviembre.

—¿Qué nuevos retos se plantean los empresarios de playas?

—Es difícil exigir nuevos retos a un sector que es pionero desde sus inicios. En la Costa estos negocios cuentan con plena adaptación a las nuevas tecnologías, con wifi, y hasta con dispositivos que salvan vidas como son los desfibriladores. Pero seguro que no nos vamos a parar porque nosotros somos los que tenemos el contacto más directo con el turista, con el que llegamos a establecer una amistad importante desde el hamaquero, el camarero o el propio propietario. Vamos inventando siempre. Es verdad que tenemos esa capacidad, que a lo mejor no tienen otros sectores por no tener tanto contacto con los viajeros. Es además la clave de la alta fidelidad de clientes, que repiten año tras año.

—Además esta temporada el sector

LAS CLAVES

«Los empresarios de Torremolinos vamos a abrir una oficina en Moscú para conquistar al turista ruso todo el año»

«Para primeros de julio estarán completamente operativos los nuevos chiringuitos de la capital malagueña»

cuenta con establecimientos nuevos en la capital y con el aval de la Ley de Costas. ¿Cómo va a influir todo ello en el turista?

—La nueva normativa permitirá que los establecimientos en las zonas urbanas tendrá un tratamiento diferente en cuanto a distancias y a negocio. En el resto lo único es que en algunas costas, siempre que Medio Ambiente lo permita, habrá chiringuitos que podrá contar con nuevas terrazas provisionales, solo por temporada. La Ley de Costas da seguridad jurídica a los establecimientos ya en marcha.

—¿Para cuándo estará lista la nueva oferta de la capital?

—Ya ha abierto uno de los chiringuitos. Esta semana lo hará el resto, menos dos de ellos. Al completo estarán todos operativos para primeros de julio.

—¿Qué echa en falta por parte de las administraciones el sector de playas?

—Siempre cuando promocionan el

litoral lo hacen con playas paradisíacas y tenemos un miedo terrorífico a enseñar donde hay chiringuitos o a mostrar las playas urbanas por eso del urbanismo. Hay que quitarse ya ese miedo y esos complejos, porque es evidente que año tras año hasta sumar décadas estos municipios se siguen llenando de turistas. Además, comprobamos que los viajeros nuevos que llegan y que vienen de hacer un circuito por Andalucía aseguran que son estos servicios a pie de playa lo que les gusta. Cada vez que hacen una promoción nunca se ve una playa donde haya un chiringuito y somos un reclamo diferenciador de la oferta turística malagueña. Tienen que tener claro que los turistas vienen a la Costa por el clima y por los servicios que reciben. Es cierto que un día pueden ir al Museo Picasso o a un parque de ocio, pero llegan por el clima y la diversión. Las playas paradisíacas existen también en Andalucía y hay que promocionarlas, pero también las de chiringuitos porque son las que les gustan a los turistas. No hay que tener miedo a ello y hay que vender las playas con los chiringuitos y no tener complejos a mostrar lo que tenemos y lo que tiene éxito. El turismo de sol sigue atrayendo al 85% de los viajeros, que uadie lo olvide.

—¿Cómo ven los recortes en promoción?

—Lo primero que hay que aclarar es que el turismo no es una industria en crisis. Lo segundo es que se tienen que dar cuenta que la promoción genera unos retornos. Si gastan 500.000 euros es para generar cinco millones en los destinos. Además, es que detectamos los resultados cuando se trabaja en un mercado. Por eso no se puede rebajar en lo que es una inversión. Tienen que meditar un poco más y recortar donde no se creen estos retornos.

—¿Qué mercados están contribuyendo al repunte en plena crisis?

—Notamos que en cuanto se han hecho promociones en los Países Nórdicos hemos recuperado el mercado escandinavo, que además crece cada año con fuerza. Igual pasa con Rusia, en el que el año pasado ya tradujimos las cartas al ruso y este año las hemos mejorado para adaptarlas más a sus necesidades. Es un mercado importantísimo para nosotros.

—¿Cómo afianzar la apuesta por mercados como el de Rusia?

—Los empresarios de Torremolinos vamos a montar en unas semanas una oficina en Moscú para saber perfectamente qué necesita el ruso en sus estancias y, a partir de ello, venderles en la Costa todo lo que necesita. Es una oficina para mover este destino en Rusia y para que cuando nos elijan se sienta como en casa. Vamos a hacer una promoción ajustada a sus gustos.

La construcción exige a la Junta que haga 300 depuradoras

► La Mesa andaluza del sector cifra en 365 millones la deuda de la Junta y pide revitalizar el sector como motor de empleo

L. O. SEVILLA

■ El presidente de la Mesa de la Construcción, Ignacio Sánchez de la Mora, se quejó ayer de que la Consejería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente no está ejecutando las depuradoras previstas, «a pesar de que es una obligación legal». «Las obras anunciadas deberían estar listas a 31 de diciembre de 2015».

Indicó que se trata de 300 de-

puradoras cuya mayoría «no se está ejecutando, pese a la obligación», y recordó que esas obras de depuración de aguas residuales recibieron una gran cantidad de fondos europeos Feder, «y si éstos no se ejecutan en 2015 habrá que devolverles». Si no se ejecutan, indicó, «Andalucía deberá pagar 38 millones de euros al año, pues cuando las administraciones no cumplen los proyectos financiados con fondos comunitarios, tienen una sanción, y además se puede perder financiación Feder». Muchas de esas depuradoras son vitales para el saneamiento integral de la Costa del Sol.

Por otro lado, el secretario ge-

La Mesa de la Construcción dice que las peleas políticas retrasan obras como el metro o el anillo ferroviario

neral de la mesa, Emilio Corbacho, precisó ayer que la deuda de la Junta con las constructoras asciende a 340 millones de euros, mientras que con las consultoras es de 25 millones, por lo que pidió que se abonen cuanto antes esas cantidades, y reivindicó el sector como generador «inmediato» de empleo, además de ser considerado prioridad en el nuevo Fondo de Liquidez Autonómica.



Un edificio en construcción en la Costa del Sol. ARCINIEGA

El presidente, por otro lado, criticó que «las disputas políticas están retrasando muchos procesos; hay una politización de infraestructuras, como ocurre con el anillo ferroviario de Antequera o con el metro».

Por otro lado, el sector criticó que el decreto ley de función social de la vivienda está siendo negociado por la Junta y dijo esperar que las propuestas de esta industria durante el trámite parlamentario puedan ser acogidas.

Turespaña incluye a la Costa del Sol en un proyecto de turismo marinerero

Borrego selló un acuerdo, con una vigencia de dos años, para fomentar esta actividad en un total de quince destinos españoles

:: PILAR MARTÍNEZ

MÁLAGA. Las jábegas cobran vigencia y lo hacen como reclamo turístico, junto con la oferta del Museo del mar Alborania, en pleno Muelle 1. Serán atractivos importantes en un nuevo nicho de mercado que ahora se quiere fomentar. La Costa del Sol ha sido incluida por Turespaña en un acuerdo con el que se pretende potenciar el turismo marinerero. Se trata de sacar partido a un nicho de negocio que encaja con el nuevo perfil de un viajero que quiere transformar sus estancias en experiencias singulares. Las actividades vinculadas con el mar abren un nuevo abanico de posibilidades para captar turistas.

El acuerdo, con una vigencia de dos años, ha sido sellado por la secretaria de Estado de Turismo, Isabel Borrego, y el secretario general de Pesca, Carlos Domínguez Díaz. «El convenio pretende la sostenibilidad y la diversificación de las actividades pesqueras y acuícolas, mediante la combinación con la actividad turística», precisó Borrego.

En este sentido, definieron el turismo marinerero, desde la perspectiva de la oferta, como el desarrollado por profesionales del mar con una orientación a la difusión de su trabajo, sus costumbres, tradiciones, patrimonio y cultura, que supone una actividad complementaria o alternativa de la pesca profesional.

Actividades

Pero además, en la presentación de acuerdo, avanzaron que este tipo de turismo contempla muchas actividades que les son propias, además de la navegación pesquera, en referencia a toda una gama cultural de oferta que se manifiesta en festivales de música, cursos de cocina, visitas a lonjas, aulas y museos del mar o rutas turísticas.



Borrego y Domínguez, durante la firma del convenio de turismo marinerero. :: sur

Este nicho de mercado encaja con el nuevo perfil del viajero que busca experiencias

El acuerdo tiene una vigencia de dos años y recoge una comisión para determinar las acciones

En un momento en que la especialización es clave y la segmentación del turismo es sinónimo de éxito, este acuerdo beneficiará a quince destinos españoles que ya han desarrollado este tipo de turismo.

Desde Turespaña señalaron a Galicia, concretamente a los municipios de La Coruña y Pontevedra; Asturias, con Llanes y Avilés; Cantabria, con la localidad de Santoña; País Vasco, en Guipúzcoa; Andalucía, con la Costa del Sol y el municipio de Estepona; Cataluña, y la Comunidad Valenciana, centrándose en Castellón y en Alicante.

«El turismo marinerero incide en la diversificación del producto turístico y promueve la competitividad de los destinos, al constituir una experiencia para el visitante y un instrumento de diferenciación».

destacaron.

Pero además, este proyecto será una herramienta útil para contribuir al logro de uno de los objetivos de la política pesquera de la Unión Europea, a través de los instrumentos financieros del actual Fondo Europeo de Pesca, en futuro Marítimo, como es la sostenibilidad de la actividad.

Desde la secretaria de Estado de Turismo explicaron que las acciones que se propongan para su desarrollo tendrán un seguimiento por parte de la comisión que se crea al efecto, y que está compuesta por representantes de los dos ministerios. El objetivo es que dicha comisión mantenga al menos una reunión vez cada tres meses para agilizar las actuaciones con las poner en valor los recursos marinos.

ANDALUCÍA



El presidente de la Confederación de Empresarios de Cádiz, Javier Sánchez Rojas, en su comparecencia sobre la situación de la provincia. / CATA ZANIBRANO

«Una crisis como sesenta Delphis»

Los empresarios de Cádiz reprochan a los partidos la falta de consenso y de soluciones

JOSÉ CONTRERAS / Cádiz
El nuevo presidente de la Confederación de Empresarios de Cádiz (CEC), Javier Sánchez Rojas, arremetió ayer contra la «incapacidad permanente» del PSOE y el PP para alcanzar consensos sobre los grandes temas provinciales, contra «determinadas formas de hacer sindicalismo», y el tratamiento que ha dado la Junta al colectivo de Delphi.

Según el presidente de la CEC, la crisis se ha llevado por delante empleos en la provincia iguales «al cierre de más de 60 'delphis'» desde 2007, año en el que la multinacional anunció su deslocalización y el despido de casi 1.700 trabajadores, con un enorme impacto en los subsectores auxiliares de la automoción y la economía de la bahía gaditana.

Desveló que, pese a las promesas de dirigentes andaluces y provinciales de la Junta, no hay constancia documental, «solo verbal» de la

existencia de una oferta de compra en firme de las instalaciones de Delphi por parte del Consorcio del Polígono de Las Aletas, formado por Junta de Andalucía, Gobierno central, Diputación de Cádiz y el Ayuntamiento de Puerto Real.

El presidente de la patronal alerta de que hay 45.000 pymes «asfixiadas»

También criticó que no haya sido capaz aún de desarrollar el proyecto, que pondría en valor una superficie estratégica en plena Bahía de Cádiz, pese a que cuenta con capacidad de invertir ahora «hasta 80 millones de euros», algo, dijo, que «es un lujo que no se puede permitir».

Sobre el conflicto de Delphi, el presidente de la CEC puso en duda que la Junta haya abandonado al colectivo de 500 ex trabajadores de Delphi pendientes aún de recolocar ya que, si fuera así, «habrían acudido a los tribunales».

Sánchez Rojas informó por otro lado de que el inestable clima laboral en la provincia ha influido en la pérdida de «contratos por cinco millones de euros» y que las huelgas han provocado también «pérdidas por casi diez millones». En este sentido, apuntó que habría que preguntarse «por qué la pintura en la construcción del segundo puente sobre la bahía la lleva una empresa de Andújar y el metal una de Sevilla».

Sánchez Rojas también pidió a los políticos mayor «continencia verbal», en una clara crítica al alcalde de El Puerto, que anunció semanas atrás una multimillonaria inversión en los terrenos de la antigua multinacional Visteon que ha estado a

punto de no fraguarse problemas con los mismos.

El presidente de los empresarios gaditanos lamentó que se comenten «en exceso» las noticias negativas y de conflictos laborales y valoró la iniciativa de la Plataforma Logística

Denuncia que Cádiz ha perdido contratos por 5 millones por el inestable clima laboral

del Sur (impulsada por las alcaldesas de Jerez y Cádiz y el alcalde de Algeciras, todos del PP) porque es «una medida integradora, que apuesta por un rumbo común en la provincia», pero criticó su composición inicial porque tiene «alguna carencia», en referencia a la ausencia en dicha plataforma de la Junta de

El PP insta a la Junta a comprar ya la factoría

> El Partido Popular va a llevar al Ayuntamiento de Puerto Real una moción para exigir a la Junta de Andalucía que «compre los terrenos de Delphi».

> El presidente del PP gaditano, Antonio Sanz, denunció ayer que el Gobierno andaluz «ha tralcionado a los ex trabajadores» y le retriminó el «trato desfavorable» que sufre la provincia al «negarse a comprar los terrenos de la antigua factoría».

> Sanz recordó que la Junta se gastó 63 millones en adquirir los suelos de Santana Motor en Linares, por lo que no entiende por qué a Cádiz se le niega la compra de los terrenos. «Estamos pidiendo el mismo trato para una provincia que para otra», dijo.

Andalucía. Abogó por darle una autonomía que le permita «sobrevivir a los cambios que, por ley natural, se producirán a nivel político».

Del análisis empresarial en la provincia, Sánchez Rojas destacó que si bien hay unas 5.000 empresas «en buena situación, con pulmón financiero», existen unas 45.000 pymes y autónomas «que están asfixiadas».

Como contrapunto y «espejo» puso la actividad ahora de 593 empresas en el Parque Tecnológico (PTA) de Málaga que facturaron el año pasado 1.651 millones de euros y donde trabajan ahora 14.700 personas: «Eso es lo que yo quiero para mi provincia», manifestó, añadiendo que «si la vecina Málaga ha sido capaz, Cádiz debe hacerlo».

Aeto seguido recordó que Cádiz, con 4.316 empresas exportadoras, es la quinta provincia tras Barcelona, Madrid, Valencia y Murcia. Exhibió un reciente número de la revista Forbes en la que destaca talentos empresariales gaditanos como Alberto Alcántara (Xeintel), Rafael Contreras (Carbures) y Víctor Infante (Bionaturis).

«¿Qué nos pasa? Apelo al diálogo, al consenso, que otro Cádiz es posible», dijo.

La CEOE afronta su asamblea bajo la sombra de Díaz Ferrán y los ajustes

► Rajoy presidirá el martes este encuentro, en el que se ratificará el nuevo código ético de los empresarios

JAVIER GONZÁLEZ NAVARRO
MADRID

El «caso Díaz Ferrán», el anterior presidente de la CEOE que está en la cárcel desde hace seis meses, los recortes de las subvenciones públicas por la crisis y la ley de transparencia marcarán la asamblea de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales que se celebrará el martes en la capital de España con la asistencia del presidente del Gobierno, Mariano Rajoy.

El tijeretazo que ha dado el Gobierno a las ayudas públicas que históricamente recibían la patronal y los sindicatos ha obligado a la CEOE a apretarse el cinturón de igual forma que lo están haciendo CC.OO. y UGT tras la reciente celebración de sus respectivos congresos confederales. En concreto, la patronal ingresará este año un 20,5% menos de dinero público, que se traduce en 6,2 millones de euros frente a los 78 que ingresó en 2012 y los 11,9 millones de 2010.

De esos 6,2 millones, 3,7 millones corresponden a Formación (más de 35.000 alumnos participan anualmente en los 900 cursos de CEOE y Copyme) y 2,5 millones tanto por su participación en órganos consultivos como por la ejecución de convenios de cofinanciación con instituciones tales como el ICEX y la Fundación de Prevención de Riesgos Laborales.

El recorte de estas subvenciones ha obligado a la patronal a rebajar su presupuesto de ingresos para 2013 a poco más de 19 millones de euros, cuando en 2012 fue de 22,7 millones. La partida más importante es la de las cuotas que pagan sus organizaciones y empresas asociadas, que sumarán este año 13,35 mi-



Juan Rosell presidirá el martes la asamblea general de la CEOE en el palacio de congresos de Ifema

llones, un millón de euros más que en 2012 a pesar de que están «congeladas» desde hace tres años.

Las cuotas se pagan según el número de vocallas que posee cada una de las 232 organizaciones miembros de la asamblea (826 vocales), teniendo en cuenta que todas las vocallas tienen la misma cuota en euros. «Los ingresos propios por cuotas suponen el 68% del total y el objetivo es que sea suficiente para financiar la estructura institucional de la CEOE», explica a este periódico Ana Plaza, su directora gerente.

Recorte de presupuesto
El recorte de las subvenciones ha bajado el presupuesto de la patronal de 22,7 a 19 millones

El presidente de la patronal, Juan Rosell, ha avanzado que la organización pretende reducir su presupuesto un 30% para poder financiarse exclusivamente con las cuotas de sus asociados a partir de 2014 y ser así «autosuficiente». Rosell estimó que el recorte en las cuentas de la patronal será de cinco millones de euros.

Gastos de personal

En el otro lado del balance económico de la patronal están los gastos, que para este año ascenderán a 18,4 millones de euros, un 17% menos que en 2012. Aquí destacan los gastos de personal, que suman 6,7 millones, frente a los 8,7 millones del año anterior y los 10,46 y 10,66 millones de 2011 y 2010.

La plantilla de la CEOE era de 108 personas al cierre de 2012, un 13% menos que el año anterior debido, sobre todo,

al plan de ajuste llevado a cabo y cuyas indemnizaciones ocasionaron en 2012 un gasto extraordinario de 1,2 millones de euros más otro de 1,1 millones en 2013. Este año podría haber algún «mínimo ajuste» de su plantilla, según confirmaron fuentes de la patronal, que en 2010 tenía 152 trabajadores.

La sede de la CEOE, en el número 50 de la madrileña calle de Diego de León, fue cedida como patrimonio sindical en usufructo por 75 años, por lo que la patronal sólo paga el IBI y los gastos de comunidad y mantenimiento del edificio, que en 2012 fueron 703.000 euros. A esta cantidad hay que sumar los 29.000 euros que costó el mantenimiento de la oficina que tiene en Bruselas.

La asamblea del martes, una de las más importantes en los 36 años de historia de la CEOE y que contará con la presencia, por segundo año consecuti-

vo, del presidente del Gobierno, no sólo ratificará los presupuestos de 2013 sino que también confirmará el nuevo código ético aprobado hace unas semanas. «No es que queramos ser ejemplares, sino normales. En la casa de los empresarios parece que muchas veces vale todo. Ha habido muchos excesos y debemos apostar por ser un poco más rigurosos», justificó Juan Rosell.

Este código, que entrará en vigor el 1 de septiembre, recoge que «todos los empleados y cargos directivos deben evitar cualquier conducta que, aún sin violar la ley, pueda perjudicar la reputación de la CEOE. Ningún empleado colaborará conscientemente con terceros en la violación de ninguna ley, ni participará en ninguna actuación que comprometa el respecto al principio de legalidad».

Evitar otros escándalos

Asimismo, estas personas «asumen el compromiso de comunicar a la comisión de régimen interno la apertura de cualquier procedimiento judicial penal con trascendencia empresarial, poniendo a disposición de los órganos de gobierno de CEOE su cargo hasta que se resuelva el asunto». En este caso, la junta directiva podrá, por mayoría simple de los directivos presentes y representados, suspender de su cargo a esa persona o proponer a la asamblea el apartamiento de su cargo. Se entiende que

CONDENADO POR LA DEUDA DE 400 MILLONES

Marsans, el principio del fin del expresidente de la patronal

J. G. N.
MADRID

El pasado viernes se conoció la sentencia que condena al expresidente de CEOE, Gerardo Díaz Ferrán, a su socio Gonzalo Pascual (fallecido hace un año) y al gestor Ángel de Cabo a afrontar la deuda de 400 millones de euros acumulada por Marsans.

Precisamente, las irregularidades detectadas en la venta de este grupo en junio de 2010 forzó a Díaz Ferrán a convocar, en octubre de ese año, elecciones anticipadas en la presidencia de CEOE, cargo que ocupaba desde el 6 de junio de 2007. Así, y con la justificación de que era por «motivos personales», Díaz Ferrán dejaba la patronal seis meses antes de cumplir su

primer mandato y cuando en el seno de la patronal aumentaban las voces que pedían su salida para no dañar la imagen de la misma.

Objetivo que aún no se ha conseguido por los continuos escándalos que rodean a Díaz Ferrán, en la cárcel desde el 3 de diciembre del año pasado y donde cumplió 70 años. Como el crédito de 26 millones de euros concedido por su amigo Miguel Blesa, entonces presidente de Caja Madrid y desde hace unos días también en prisión por otro asunto. Una presunta estafa en la emisión de pagarés de Nueva

Rumasa, blanqueo de dinero y alzamiento de bienes son otros de los procesos judiciales en los que está envuelto este empresario que con 12 años ejercía de cobrador en el autobús que conducía su padre.



Díaz Ferrán

se ha abierto un procedimiento penal cuando se formule contra el interesado un escrito de acusación por el fiscal, cuando se adopte contra el mismo una medida cautelar «de especial importancia e intensidad» o cuando se dicte un auto de procesamiento.

El código subraya que «directivos y empleados en ningún caso podrán recurrir ni tolerar sobornos de, o hacia terceros». Tampoco podrán «realizar ni ofrecer, de forma directa o indirecta, ningún pago en metálico, en especie o cualquier otro beneficio de ninguna clase a cualquier persona al servicio de cualquier entidad, pública o privada, partido político o candidato a cargo público, con la intención de obtener, ilícitamente, negocios u otras ventajas». También «excluirá de los procesos de contratación a aquellas personas que hayan acreditado conductas o comportamientos reprobables administrativa o criminalmente».

Presidente con sueldo

Asimismo, se ratificará la modificación de los estatutos, que prevé la destitución fulminante del presidente si es imputada por un hecho grave. Para ello podría utilizarse la vía de una moción de censura a propuesta de sólo el 25% de los miembros de la asamblea de la CEOE. Además, su presidente tendrá un sueldo y se limita ese cargo a dos mandatos de cuatro años cada uno.