



**cem**

CONFEDERACIÓN  
DE EMPRESARIOS  
DE MÁLAGA

**DOSSIER DE PRENSA DIARIO**

**FECHA: 26 DE MARZO DE 2014**

ANTONIO  
M. ROMERO

## PSOE E IU CAPITALIZAN LA ECONOMÍA

Tras una reunión con la CEM, los socialistas abogan por «cuidar» a los empresarios como pieza clave para generar empleo y riqueza, mientras que Izquierda Unida saca pecho sobre lo que su gestión en la Junta ha representado para la provincia en materia de vivienda

**E**l día en que se cumplían dos años de las elecciones autonómicas que les llevó –a pesar de no ser los partidos más votados– a formar un gobierno bipartito en la Junta de Andalucía, PSOE e Izquierda Unida protagonizaron ayer en Málaga una jornada en la que intentaron capitalizar el protagonismo político en materia económica.

Miguel Ángel Heredia y Pilar Serrano, los dos máximos dirigentes del PSOE malagueño, mantuvieron una reunión de trabajo con el comité ejecutivo de la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM), encabezado por su presidente, Javier González de Lara. Al término del encuentro, el secretario general del PSOE en la provincia abogó por «cuidar» a los empresarios como pieza clave para generar empleo y riqueza en la provincia «que es la prioridad de los socialistas».

Para Heredia, es necesario que entre el PSOE y la CEM se establezca una alianza, una «entente cordiale», porque ambas organizaciones «compartimos estrategias comunes». En este sentido, el líder socialista sostuvo que es fundamental apostar por la industria turística, el comercio, el sector agroalimentario y la construcción.

Tras pedir a los bancos que abran el grifo de la financiación y de criticar con dureza las medidas económicas y legislativas del Gobierno central en materia económica, Miguel Ángel Heredia destacó la actuación de la Junta con la aprobación del decreto de la construcción sostenible. «Es muy importante, aunque no podemos ir a un planteamiento basado en la especulación como en el pasado», dijo.

Asimismo, reclamó un impulso



Jerónimo Pérez Casero, Natalia Sánchez, Heredia, González de Lara y Pilar Serrano, ayer. RITO SALAS

a la obra pública en la provincia y en este sentido recordó que los socialistas malagueños se han marcado como prioritarios cara a las elecciones europeas del 25 de mayo diversos proyectos como la conexión del puerto de Málaga con la alta velocidad de mercancías y, «prioritariamente» el anillo ferroviario en Antequera.

Heredia y González de Lara coincidieron en que la provincia no puede perder el anillo ferroviario

**La patronal y el PSOE coinciden en que Málaga no puede perder el anillo ferroviario**

rio ni los 215 millones de euros provenientes de fondos europeos para un proyecto que prevé una inversión de unos 400 millones.

El presidente de los empresarios malagueños –y también andaluces– remarcó que es «un proyecto importante» y sería «lamentable» que se perdiera la dotación económica. Por ello, González de Lara mostró su apoyo a la propuesta de los socialistas y abogó por una «sinergia permanente» entre el PSOE y la CEM para abordar asuntos económicos que contribuyan a impulsar la actividad productiva en Málaga.

Una provincia que, según IU, se ha visto beneficiada de la gestión que la coalición está haciendo en materia de vivienda a través de la Consejería de Fomento de la Junta. La parlamentaria autonómica y

portavoz de la dirección provincial, Dolores Quintana, destacó «el cambio de rumbo» que supone el decreto de la construcción sostenible y que las partidas para rehabilitación hayan subido este año en el presupuesto un 11,2 %.

«El decreto de la construcción sostenible tiene el sello de IU y evita prácticas especulativas y abusivas, se garantiza el derecho a la vivienda, se promueve la eficiencia energética y la rehabilitación con una apuesta clara para las familias más desfavorecidas», sostuvo.

Quintana también expuso que Plan de Choque y Rehabilitación puesto en marcha por el Gobierno andaluz ha supuesto en la provincia 662 actuaciones de mejora en casas malagueñas entre lo ejecutado en 2013 y lo previsto para 2014.

# La Mirilla



## Javier González de Lara

Presidente de la CEA

**«Es necesaria una sinergia permanente entre el PSOE y la Confederación de Empresarios»**

Lara se entrevistó ayer con Miguel Ángel Heredia, secretario provincial de los socialistas.

La Opinión 26 MAR. 2014

# Los empresarios piden que no se pierdan los 200 millones del anillo ferroviario

► Los fondos europeos deben ser íntegros para esta infraestructura, un proyecto «importante»

E. P. MÁLAGA

■ El secretario provincial del PSOE y diputado, Miguel Ángel Heredia, y el presidente de la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM), Javier González de Lara, afirmaron ayer que la provincia no puede perder los más de 200 millones de fondos europeos para el anillo ferroviario.

Así, indicaron ayer después de la

reunión mantenida por Heredia y la senadora socialista Pilar Serrano con el comité ejecutivo de la CEM, que se trata de una inversión finalista que debe ser dedicada, por tanto, a esta infraestructura y que supondría, según el dirigente del PSOE, que Málaga se convirtiera en capital mundial de la alta velocidad.

En opinión de González de Lara, el anillo ferroviario es un proyecto «importante» con una dotación económica que se puede perder «y eso sería lamentable». También defendió que el anillo sea compatible con los usos agrícolas: «Se tiene que seguir negociando y discutiendo pero hay posibilidad de

consenso y que no se olvide un proyecto de esta envergadura».

«Estamos de acuerdo en apoyar el hito de la alta velocidad, Málaga se ha convertido por derecho propio en un espacio privilegiado para potenciar todo lo que es el desarrollo de la innovación, tenemos un clúster de empresas destacado en el PTA y una localización correctísima que ha mejorado nuestro posicionamiento», detalló.

Heredia añadió que en la campaña de las elecciones al Parlamento Europeo, que se celebran el próximo 25 de mayo, el anillo ferroviario será un elemento «esencial».

«Málaga es una provincia bien comunicada por la alta velocidad, tenemos los talleres de Los Prados, para los que pedimos una mayor carga de trabajo; y el anillo sería convertir a Málaga en un referente a nivel mundial de innovación y tecnología ferroviaria», reiteró.

## MÁLAGA



Un momento de la reunión celebrada ayer entre los representantes de la CEM y el PSOE.

### “Sería lamentable perder el dinero del anillo”

El presidente de los empresarios malagueños y andaluces, Javier González de Lara, aseguró ayer que “sería lamentable perder el dinero” que la Unión Europea tiene concedido para la realización del anillo ferroviario y que supone más de 200 millones de euros. Si no se hace el proyecto, se perdería porque esos fondos son finalistas. González de Lara defendió el anillo siempre que sea compatible con el sector agrícola y llamó al consenso. Por su parte, el secretario general del PSOE en Málaga, Miguel Ángel Heredia, criticó la negativa del Gobierno central a la propuesta alternativa realizada por la Junta y justificó el interés del ente regional porque “puede crear 7.000 empleos y si no se hace desaparecerá el centro de investigación en el PTA y dos naves ya hechas por 6,6 millones no servirían de nada”.

## Los empresarios notan “un cambio de tendencia” en la concesión de créditos

● Javier González de Lara, presidente de CEA y CEM, afirma que puede haber menos paz social en 2014 por el aumento de cotizaciones

Ángel Recio MÁLAGA

Los empresarios llevan años quejándose por activa y por pasiva de la cerrazón de las entidades financieras para conceder créditos no ya a empresas que tengan serios apuros económicos sino incluso a las que acreditan cierta solvencia. El presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) y de Málaga (CEM), Javier González de Lara, ha sido uno de los más críticos sobre esta materia, si bien ayer empezó a ver algo de luz. “Se necesita una actitud más abierta y comercial de las

entidades financieras y ahora se está empezando a notar un cierto cambio de tendencia”, explicó el máximo representante de los empresarios de la región.

Los bancos han estado recibiendo dinero a un 0,5% del Banco Central Europeo y comprando deuda española con un interés superior al 5%, disminuyendo por tanto su presencia en el particular y la pyme. “Ahora el Estado demanda menos dinero y las entidades están empezando a buscar a nuevos clientes que antes tenía abandonados”, expuso González de Lara. En cualquier caso, el presidente de la CEA

consideró la financiación una línea imprescindible para poder salir de la crisis e hizo autocrítica al afirmar que es necesario que el empresario cambie su modelo en el sentido de que, en estos momentos, el 70% del funcionamiento de una empresa depende de la financiación bancaria y solo un 30% se obtiene de recursos propios, mientras que, según dijo el presidente de la patronal, “en la UE y en Estados Unidos ocurre lo contrario”.

Javier González de Lara  
Presidente CEA y CEM

*La financiación, la internacionalización y la simplificación administrativa son clave”*

Además de la financiación, González de Lara hizo hincapié en que las otras dos líneas estratégicas para salir de la crisis son la simplificación administrativa y la internacionalización de las pymes. En el primer aspecto, el presidente de la CEA, que ayer se reunió con el secretario general de los socialistas malagueños, Miguel Ángel Heredia, criticó que solo el año pasado se crearon 13.000 nuevas normas entre las distintas instituciones del país y exigió un mayor orden. “No es que no queramos regulación pero sí que sea ordenada y sensata. Se trataría de simplificarlas y hacerlas cumplir”, dijo González de Lara, quien precisó que todo esos cambios acaban suponiendo más costes para las empresas.

En este punto, hizo especial referencia al decreto publicado el pasado 21 de diciembre en el que se obligó a las empresas a cotizar

por materias que antes no se hacía como los plus de transporte, los vales de comida o el vestuario para trabajar. Este cambio, según González de Lara, “podría dificultar la paz social en 2014” ya que muchos de esos aspectos se recogen en los convenios colectivos e individuales de las empresas. También pidió “no castigar más” al autónomo desde el punto de vista fiscal.

Aprovechando el encuentro con los máximos responsables del PSOE en Málaga, el empresario pidió que el sector público “sea más dinámico, austero, esté mejor dimensionado, sea más eficiente y esté a la altura de las circunstancias”.

El sector privado, como reconoció González de Lara, tiene sus asignaturas pendientes. Una de ellas es que “necesitamos más empresas, con mayor dimensión y con más capacidad para internacionalizarse”. El presidente de la CEA y la CEM destacó además que Europa se ha marcado como objetivo que la industria represente el 20% del PIB en el año 2020 “y no llegamos al 13% en España y en Málaga queda aún un excesivo recorrido”.

## Exceso de velocidad burocrática

Una hora, sesenta minutos, 3.600 segundos. En lo que pasa este tiempo, algún Gobierno te hace una ley y otro ha preparado media. Te echas una siesta y tienes una ley encima. En lo que ves un partido de fútbol te cascan dos. Lo ha dicho el presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA), Javier González de Lara. Se hace una norma y media por hora; 36 al día. 13.000 en 2013, inclu-



SEGUNDA PLANA

LUIS M. CARCELLER

yendo todo tipo de normativas que emanan de las diferentes administraciones, a veces corrigiéndose unas a otras, a veces solapándose. Parece algo exagerado, pero es que la burocracia lo es.

El Leviatán no para. Es un máquina de producción fordiana. Y además no hay distinción de ideologías. Llegan los socialdemócratas y hacen leyes que crean problemas y hay que hacer otras nuevas. Llegan los liberales y te lanzan un discurso sobre la sociedad civil y la necesidad de reducir el Estado y a la hora de la verdad siguen produciendo leyes con el mismo destino. Hasta el infinito y más allá.

No es que las leyes sean malas. Al contrario, algunas de ellas, las más importantes, sirven para fijar los límites del Estado ante el ciudadano, pero las cifras que da González de Lara abruman. Levanta además la sospecha de que algo extraño pasa. El fervor legislativo no casa con el desorden vigente. Si hay tantas leyes, no se explica cómo se mantienen e incluso crecen los problemas. Ahí está el caso de la corrupción política, con leyes que se anuncian, algunas se promulgan y todas se incumplen.

No es de corrupción de lo que hablaba González de Lara, sino de cómo este conjunto de normas aplasta la iniciativa económica, que queda aislada en el laberinto. El discurso lo soltó en Málaga, cuya patronal también preside, tras una reunión con el PSOE, uno de los mayores productores de leyes que tiene a sectores, como en Andalucía el urbanístico, todo el día pendientes de las normas que se superponen una a otra volviendo locos a abogados y gestores. Eso sí, en este caso las leyes llevan el apellido sostenible por bandera, lo cual parece que se traga mejor.



Miguel Ángel Heredia (PSOE) y González de Lara (CEA). / EL MUNDO

Los empresarios se quejan de que la regulación les aplasta, aunque en ocasiones en este lío encuentran un beneficio. El Gobierno anuncia, por ejemplo, que simplifica la contratación, pero es que el Gobierno, el actual y los anteriores, lleva años anunciando lo mismo y no parece que sirva de mucho. Anuncia que simplifica los impuestos y son una maraña de deducciones de las que sólo los muy avispaños sacan provecho. La simplificación normativa es como la ventanilla única, de la que todos hablan pero nadie la ve.

A ello se unen las comunidades autónomas y las normas de otras administrativas. González de Lara, por no pisar demasiados callos,

utiliza una expresión blanda y habla de la necesaria «mayor homogeneización normativa». Pero quizá su solicitud más destacada sea la de pedir «mayor sensatez a la hora de legislar».

Hablan los empresarios de que en 2013 la proliferación normativa creció un 26% respecto al año anterior y de que desde 1970 a nivel nacional se han registrado 40.000 nuevas normas. De las cifras se deduce que sigue sin haber un modelo claro sobre el que gestionar, que obliga a numerosos cambios y los empresarios están alarmados. La velocidad es excesiva. Circular a norma burocrática y media por hora tiene sus complicaciones.

EMILIO MORALES  
Twitter: @lestillo



LA MIRILLA

## ¿Y AHORA QUÉ?

El Círculo de Formación organizó ayer la Feria de Estudios de Postgrado 2014, en la que se orientó a los jóvenes a elegir los máster adecuados a sus intereses // Javier González de Lara ofreció una charla sobre las claves del desarrollo empresarial en Andalucía



Aurora Repiso, Mercedes Ortega, Ana Campuzano, Yolanda Román, Alba Suárez y Ángela Merino. :: FOTOS: E. M.



Una de las asistentes conversa con dos expertos.



Francisco Pérez y José Miguel Pérez.



Luis Lorenzo, Antonia Ruiz y Juan Vallejo.



Javier González de Lara y Francisco Javier Lara.



Varios representantes del Colegio de Abogados y de las instituciones asistieron a la ponencia.

**Y** ahora qué. Esta es la pregunta más frecuente que se suelen plantear los recién graduados - o licenciados -. Quieren saber qué camino tomar y, sobre todo, cuáles son las herramientas necesarias para acceder de una manera coherente y acertar con la elección. Por ello, muchos de ellos se congregaron ayer por la tarde en el hotel NH Málaga para asistir a la Feria de Estudios de Postgrado FIEP 2014, organizada por Círculo Formación, consultora especializada en formación y estudios de postgrado.

Durante la celebración de FIEP, los asistentes pudieron resolver todas sus dudas en el área de la formación de postgrado, así como conocer de primera mano la oferta de programas máster a través de los directores de admisiones de las distintas escuelas de negocio y universidades representadas, quienes les asesoraron sobre los temas que les interesan: programas, becas, bolsa de empleo, financiación, claustro de profesores o convenios con empresas. El objetivo de este encuentro es ayudar a los jóvenes a seleccionar el postgrado que más encaja con sus perspectivas profesionales y su perfil. Los postgrados que se presentaron en la feria abarcan una amplia variedad de áreas. Así, además de los tradicionales MBA, marketing, diseño, jurídicos, hostelería, arquitectura o comunicación, se incorporaron las últimas demandas profesionales, que incluyen especialidades en el ámbito tecnológico, bio-sanitario o 'social media'.

Por otro lado, el salón de actos del Colegio de Abogados de Málaga acogió una vez más sus encuentros. En esta ocasión, se contó con la presencia de **Javier González de Lara y Sarria**, abogado y presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía y presidente asu vez de la Confederación de Empresarios de Málaga, quien ofreció la ponencia titulada 'Claves para el desarrollo de la actividad empresarial en Andalucía', en la que expresó su visión sobre la situación económica: «Hay que afrontar la competitividad. Si una empresa no es competitiva no puede crear riqueza ni empleo. Está fuera».

Puntazos

## ENCUENTRO PLATA-BENDODO

---

EL presidente de la Autoridad Portuaria, Paulino Plata, mantuvo ayer una reunión con el presidente de la Diputación de Málaga, Elías Bendodo, con el objetivo de aunar esfuerzos en la labor de captación y promoción de inversiones en la ciudad y el conjunto de la provincia. De esta forma, Bendodo invitó al Puerto a participar en la Oficina Provincial de Inversiones, un proyecto impulsado por la Diputación, la Universidad de Málaga (UMA), la CIA, la Cámara de Comercio y el PTA. Otras cuestiones de interés que ambos representantes trataron estuvieron relacionadas con la idea de crear proyectos de colaboración conjuntos en materia de promoción del tráfico de cruceros, así como de la actividad logística y el posible apoyo en actuaciones comerciales a través de Málagaport.

## RAJOY Y LIVING COSTA DEL SOL

---

MARIANO Rajoy entregará mañana en Valencia la placa al Mérito Turístico al proyecto *Living Costa del Sol* de la asociación de Promotores y Constructores y el Patronato de Turismo de Málaga.



Marketplace de CEOE Formación donde ofrece más de 70 cursos. EE

## CEOE Formación lanza su portal de cursos 'online'

Los usuarios serán los trabajadores de las empresas asociadas a las organizaciones empresariales

Ecoaula MADRID.

CEOE Cepyme Formación ha puesto en marcha una plataforma de cursos privados en formato *e-learning*. Ofrece más de 70 cursos agrupados en seis categorías: emprendimiento, gestión, habilidades, idiomas, internacionalización y tecnología.

Hay programas entre 30 y 250 horas y sus precios oscilan entre 300 y 2.025 euros. También hay diferentes tipos de formación: gratuita, de pago, de inicio inmediato, de inicio programado, con selección previa y presenciales.

Todos tienen un certificado de aprovechamiento de CEOE y en algunos cursos también de alguna universidad como, por ejemplo, de

la Antonio de Nebrija. A través de dicha plataforma, el alumno podrá acceder al curso, pagarlo mediante diferentes tipos de pago o bonificárselo y comenzar la formación *online* de forma automática. Los cursos son todos tutorizados. Busca usuarios trabajadores de las empresas asociadas a las organizaciones empresariales. Estos cursos también pueden comprarse en Latinoamérica, donde CEOE Formación ha firmado acuerdos con organizaciones empresariales.

Las organizaciones asociadas a CEOE tienen el papel de difusión y comercialización de dichos cursos a través de sus asociados mediante un código promocional personal e intransferible a cada una de ellas. A este código se le asocia un determinado descuento para el alumno (10 por ciento). Además, a éstas se les paga un 20 por ciento del precio de los cursos por comercializarlos.

## El 28% de los jóvenes en paro busca su primer empleo

El Consejo de la Juventud de España rechaza la propuesta un salario mínimo juvenil de la CEOE

P. G. MADRID.

El 71,3 por ciento de la población joven desempleada de menos de 30 años tiene algún tipo de experiencia laboral previa. El 28,7 por ciento restante son personas jóvenes que están en búsqueda de su primer empleo, según el Observatorio de Emancipación del Consejo de la Juventud de España (CJE) del tercer trimestre de 2013 (julio, agosto y septiembre).

El informe también refleja que el 93 por ciento de los contratos firmados por jóvenes fueron de carácter temporal y el salario medio

entre menores de 25 años se situó en 11.504 euros anuales, sólo 2.000 euros por encima del salario mínimo interprofesional anual (645,3 euros mensuales). Su presidente, Ricardo Ibarra, ha rechazado recientemente la propuesta de la CEOE de crear un salario mínimo para jóvenes al considerarla una medida "discriminatoria", que "empobrecería aún más a los que menos tienen y que rebajaría el empleo joven a la categoría de trabajo basura". Ibarra también indica que "el problema del paro juvenil no se soluciona reduciendo los costes laborales".

Otro dato interesante es que en el tercer trimestre de 2013, el 39,1 por ciento de las personas de menos de 30 años no participa en el

mercado laboral, el 35,5 por ciento están ocupadas y el 25,4 por ciento se encuentran desempleadas. Por otro lado, el 80,1 por ciento de las personas jóvenes con estudios superiores están incorporadas al mercado laboral. Sin embargo, el 44,3 por ciento de los jóvenes con estudios primarios han pospuesto su entrada al mercado de trabajo.

### Sobrecualificación

El 54,2 por ciento de las personas asalariadas de menos de 30 años, que no cursan estudios, está realizando un trabajo que requiere un nivel inferior de cualificación a la que se tiene. La

sobrecualificación en el puesto de trabajo es más común entre las mujeres jóvenes y también afecta al 55,9 por ciento de las personas asalariadas de 30 a 34 años que

no cursan estudios.

En relación a la temporalidad, afecta al 52,9 por ciento de la población asalariada de menos de 30 años y un 55,1 por ciento de los contratos temporales en menores de 30 años son de menos de un año de duración.

No obstante, la tasa de desempleo ha disminuido en el último año en todos los perfiles formativos a excepción de las personas jóvenes con estudios superiores, donde el desempleo ha aumentado un 4,17 por ciento.

**"EL PARO JUVENIL NO SE SOLUCIONA REDUCIENDO LOS COSTES LABORALES", DICE IBARRA**

**LA TASA DE DESEMPLEO HA DISMINUIDO EN EL ÚLTIMO AÑO EN TODOS LOS PERFILES**

# ECONOMÍA / POLÍTICA

## Rosell mete a las empresas en la cúpula de CEOE y choca con las asociaciones

Arturo Fernández habla de 2014 como año de "renovación"

**LA RENOVACIÓN DE LA CONFEDERACIÓN** / La Confederación abre sus puertas a la colaboración con otras instituciones como el Consejo para la Competitividad, el Círculo o el Instituto de la Empresa Familiar.

M. Valverde. Madrid  
El presidente de la CEOE, Juan Rosell, prosigue su batalla para incorporar a las grandes empresas, y a las empresas en general, a la vida diaria de la patronal. Parece una obviedad, pero no es así. Es una larga pugna que el empresario catalán mantiene con lo que él llama "las estructuras obsoletas" del asociacionismo que llenan los órganos directivos de la confederación. Es decir, los funcionarios de las organizaciones más que los empresarios.

En los nuevos estatutos de la patronal, Rosell ha tenido que pactar con las patronales una fórmula que dé entrada a las empresas en los órganos directivos, pero de forma que quede claro que están bajo la disciplina de las organizaciones confederadas. Las diversas patronales territoriales y sectoriales de la CEOE defienden que son ellas, y no las empresas individualmente, las que hablan en nombre de su asociación y de su sector. O, dicho de otra manera, que, por muy grande que sea, una compañía en solitario no puede defender lo contrario de lo que dice su patronal dentro de la organización.

Al final, en el último borrador de los estatutos, al que ha tenido acceso EXPANSIÓN, la patronal regula que podrán incorporarse a la CEOE las empresas afiliadas a las diferentes asociaciones, y en coordinación con las mismas; siempre "con voz, pero sin voto".

### Personalidades de relieve

A cambio, Rosell ha conseguido que se puedan incorporar a la CEOE no sólo "personas de relieve en la actividad empresarial", sino también, "entidades o grupos de pensamiento que defiendan la función del empresario en un sistema de economía de mercado, o colaboren en el estudio y difusión de las técnicas empresariales". Este punto es muy importante, porque abre la puerta a la colaboración de la CEOE con otras organizaciones. Por ejemplo, el Consejo Empresarial para la Competitividad; los diferentes círculos de empresarios o de economía, y el Instituto de la



El presidente de la CEOE, Juan Rosell.

### Un mandato limitado a dos plazos de cuatro años

El mandato del presidente de la CEOE tendrá una duración máxima de ocho años, dividido en dos periodos de cuatro años, siempre que resulte reelegido. Ya no se repetirá el tipo de mandato de José María Cuevas, que estuvo al frente de la patronal durante 23 años, desde 1984 a 2007. Curiosamente, la limitación de la gestión fue una de las razones de que Cuevas rechazase la propuesta de reforma de estatutos de la

patronal que una vez le hizo Rosell. A la historia de la patronal pasarán también los once vicepresidentes que llegó a haber con Cuevas y con Gerardo Díaz Ferrán. A partir de la entrada en vigor de los nuevos estatutos, habrá cinco vicepresidentes. Uno de ellos, de forma invariable, será el presidente de Cepyme, la Confederación de la Pequeña y Mediana Empresa, que hoy en día es Jesús María Terciado y que,

el próximo mes de junio, se presentará a la reelección para un segundo mandato. El objetivo de la CEOE es financiarse únicamente con las aportaciones privadas de sus socios. Entre otras cosas, para acabar con la permanente polémica de los fondos de formación. No obstante, la patronal también ha previsto mantener los ingresos públicos que percibe por estar en organismos públicos.

también ha invitado a Rosell a sus propias reuniones.

### Sueldo para el presidente

Otro capítulo interesante de los estatutos de la CEOE es el capítulo dedicado al presidente. Rosell propondrá a la Asamblea de la patronal, que se reúne en abril, la posibilidad de que el presidente pueda tener un sueldo.

"El presidente podrá tener, o no, retribución, y en su caso, deberá ser aprobada por la junta directiva, y publicada en las cuentas anuales". Hay que recordar que José María Cue-

vas, que presidió la CEOE entre 1984 y 2007, sí tenía un sueldo de la organización. Bien es verdad que Cuevas no tenía empresa y dedicaba todo su tiempo a la organización.

Su sucesor Gerardo Díaz Ferrán (2007-2010) renunció al sueldo y la patronal sólo le pagaba los gastos de representación. En ese momento, Díaz Ferrán delegó buena parte de la gestión de su grupo de empresas en su socio Gonzalo Pascual, hasta que el negocio entró en barrena.

Hasta ahora, Rosell no tiene sueldo de la CEOE y también

### Rosell plantea la posibilidad de restaurar un salario para el jefe de la patronal

### El presidente de la CEOE debe dimitir si tiene que hacer frente a un proceso judicial

### En contra de lo que pregona, la patronal sigue contando con ayudas públicas por su papel institucional

cobra sólo los gastos de representación. El empresario catalán lleva su propia empresa, Congost, de fabricación de productos de plástico, y reparte su tiempo entre Barcelona y Madrid. Incluso, en alguna ocasión, él mismo se ha quejado de esta situación: "No sólo no gano un euro en ello, sino que, incluso, el cargo me cuesta mi propio dinero".

En todo caso, para que no se repita un nuevo ejemplo de Díaz Ferrán, cuya negativa a dimitir durante meses provocó un fuerte desgaste en la imagen y el prestigio de la CEOE, los nuevos estatutos regulan que, al menos un 25% de los miembros de la Asamblea General, podrá presentar una moción de censura contra el presidente, si la situación lo requiere.

No obstante, el presidente deberá dimitir en el caso de que haga frente a un proceso judicial. Y, si no, la Junta Directiva podrá destituirlo con la ratificación de la Asamblea General.

El proceso judicial ya es un paso más grave que la imputación, que significa que el afectado debe ir a declarar con abogado. Los redactores de los estatutos han tenido en cuenta que es relativamente frecuente que un empresario pueda ser imputado por cualquier causa de orden fiscal, laboral, civil o administrativa en la que una parte de su compañía haya podido incurrir, sin que él haya podido evitarlo directamente.

Editorial / Página 2

Expansión. Madrid  
El recién reelegido presidente de CEIM, Arturo Fernández, se refirió a 2014 como el año de "cambios" y de la "renovación de lo que no se ha renovado" y volvió a reclamar al Gobierno de Mariano Rajoy que nosubiera los impuestos y se eliminara las trabas administrativas.

En declaraciones a *Antena 3*, Fernández volvió a emplear en su discurso la metáfora de las carrocerías, señalando que "siempre tiene rasguños" pero que en estos cuatro años que le quedan va de dejar la carrocería "perfectamente y el motor a punto".

"Los cambios los iniciamos hace cuatro años pero todavía las patronales necesitan cambios, tienen que ser modernas", indicó Fernández, quien señaló que si ha ganado las elecciones celebradas ayer es porque "lo han querido los electores".

"Ha habido récord de participación en unas elecciones a la presidencia, casi el 92%. Los empresarios de Madrid estaban más que interesados en que la CEIM se reforzara", consideró el presidente de la patronal madrileña.

Fernández también se refirió al presidente de la CEOE, Juan Rosell, señalando que "siempre" ha apoyado las políticas de reforma impulsadas por la patronal nacional y que lo va a seguir haciendo. También habló de "equipo" y señaló que Rosell, de cara a su reelección a final de año, cuenta con apoyo de Madrid, de CEIM y de su presidente.

### "Despegue"

El empresario de Grupo Cantoblanco indicó que se está ya al "final" del cruce y no duda de que 2014 "va a ser el año del despegue". "Hemos sufrido cinco años de crisis y este año va a ser el definitivo para empezar el despegue", apuntó.

En este sentido, recordó que recientemente acaban de poner desde la Cámara de Comercio una línea de crédito con 200 millones de euros para pequeñas y medianas empresas. "Son 200 millones para los empresarios con el aval de la Cámara. Las instituciones empiezan a ayudar al pequeño empresario. Se ha abierto la puerta", concluyó Fernández.

## CEOE intenta volver a ganarse a las empresas

Dentro del empeño renovador del presidente de la patronal CEOE, Juan Rosell, por adecuar la anquilosada organización que dirige a los tiempos actuales, una de las medidas más acertadas es la intención de incrementar la presencia de las empresas en sus órganos de gobierno. Las estructuras de CEOE se han quedado claramente obsoletas y responden a un momento histórico en que era necesario construir una cultura de representación empresarial ante las instituciones que hasta entonces era inexistente. El progresivo alejamiento entre los intereses de la patronal y los de las empresas, que no se consideraban adecuadamente representados por CEOE y sus patronales asociadas, explica la aparición de otras organizaciones como el Instituto de la Empresarial Familiar o, de forma más reciente, el Consejo Empresarial para la Competitividad.

La intención de Rosell es cooperar con estas organizaciones, cuyos puestos directivos están ocupados por los primeros espaldas de las grandes empresas españolas y que han llevado la voz cantante a la hora de 'vender' en las grandes plazas financieras globales la recuperación de la economía española. Rosell quería incorporar a varios empresarios de prestigio a los órganos directivos de CEOE, pero ante la resistencia de las grandes patronales integradas en la confederación a ceder parcelas de poder ha debido pactar una fórmula intermedia: estos cargos tendrán voz pero no voto. Es de esperar que éste sea sólo un primer paso para una modernización que acerque la patronal a las empresas.

EXPANSIÓN, 26/03/14.

## MÁLAGA COSTA

VÉLEZ-MÁLAGA

# Una empresa de pimientos, primera en instalarse en el Tecnoalimentario

● La firma suscribió el contrato de una parcela con la sociedad por casi 200.000 euros

Mayte Cortés VÉLEZ-MÁLAGA

El Parque Tecnoalimentario de la Costa del Sol Axarquía ya tiene su primer inquilino. Desde que en 2001 diese sus primeros pasos, y después de dos años y medio vacío, el complejo empresarial de Vélez- Málaga abre sus puertas a Pronaxa, una empresa familiar dedicada a la elaboración de pimientos asados. Esta firma local estrenará estas instalaciones públicas que han tenido un coste superior a los 12 millones de euros. Ayer, suscribió el contrato de compraventa de una parcela con la sociedad agroalimentaria por valor de 199.252 euros. Los responsables del Parque Tecnoalimentario esperan que sea la punta de lanza este proyecto con vocación nacional.

"Tal y como nos comprometimos en nuestro programa de gobierno, estamos potenciando y dinamizando el Parque Tecnoalimentario y el sector de la agroalimentación, y ya contamos ya con la primera empresa que se va a instalar en breves fechas en el recinto, una vez que culmine su proyecto", aseguró el alcalde, Francisco Delgado Bonilla (PP), durante la firma del contrato de compraventa de la parcela con el propietario de la empresa, Alfredo Porras. En el acto también estuvieron presentes el gerente del Tecnoalimentario, Celestino Rivas, y Juan Gámez, jefe del Área de Agapa de la Junta, socio del Consistorio en este recinto.

Pronaxa, es una empresa familiar dedicada a la elaboración y comercialización de pimientos



Firma del acuerdo entre los responsables, ayer, en el Ayuntamiento de Vélez.

## Pronaxa, una firma en expansión

El propietario de Pronaxa, Alfredo Porras, mostró su satisfacción por la adquisición de esta parcela de 1.400 metros cuadrados para la instalación de su empresa, que nació en 2002 y que cuenta con una producción anual de pimientos asados de 600.000 kilos y una facturación al año de 600.000 euros. "Estamos trabajando en el proyecto para la construcción de nuestra nueva empresa en el Tecnoalimentario, un parque en el que confiamos", seña-

ló Porras. "En principio no vamos a diversificar nuestra actividad, sino que seguiremos ampliaremos nuestra línea de producción", indicó el propietario quien comentó que su empresa cuenta con una plantilla de 14 trabajadores "que necesitará aumentar". Pronaxa es una empresa ubicada en Almayate que elabora de forma natural y artesana, desde el asado de los pimientos con fuego de leña hasta los procesos de pelado y envasado, realizados a mano.

asados con leña de olivo. "Pronaxa va a generar un efecto llamada en otras del sector de la agroalimentación que están estudiando instalarse en este parque", aseguró el regidor quien calificó este acuerdo "como histórico".

Delgado Bonilla destacó el esfuerzo del Gobierno veleño "en la dinamización" del sector agroalimentario y puesta en valor del parque, "donde se han finalizado las obras complementarias que estaban pendientes y donde la próxima semana se colocará la primera piedra del Vivero de Empresas que fomentará el emprendimiento en el municipio y en la comarca".

TORREMOLINOS

## Facebook se posiciona ante la gestión municipal

David Azuaga TORREMOLINOS

Alabar o condenar. Esos son los dos posturas que más se palpan en los tres grupos existentes en Facebook y que sirven para valorar la gestión municipal en Torremolinos. A menudo se deja entrever intereses personales o partidistas mientras que, por otro lado hay críticas sin fundamento. También aparecen intervenciones acertadas y correctas cuyas propuestas o visiones son del todo posibles.

Uno de esos grupos es Fotodenuncia Torremolinos que, bajo el lema de Por un nuevo Torremolinos, anhina a volcar imágenes que ayuden a describir el estado de una infraestructura o la situación de la locali-

Las cuentas ofrecen una visión muy diferente del estado del municipio

dad que puede ser mejorada. Algunas de las últimas entradas exponen la falta de un quiosco en el Parque de la Batería, el cierre de comercios en la emblemática calle San Miguel o la excesiva tasa que tienen que abonar los comerciantes del municipio. En la actualidad cuenta con más de 2.100 miembros.

Por el contrario está el grupo Torremolinos Funciona cuyo nombre es muy explícito y en el que más de 370 personas están adheridas. El último grupo es Fotodenuncia Torremolinos (oficial), con un aire algo más abierto. Una intervención abre la puerta a todas las siglas políticas: "Se debatirán los problemas de nuestro pueblo con educación tanto seamos, del PP, PSOE, IU".



Presentación de las empresas participantes en el Foro InvierT-lab. :: SUR

## Emprendedores universitarios buscan financiación para sus empresas

Las malagueñas SeriGames, Cortebox y Nubbler tratan de conquistar a los inversores en el Foro InvierT-lab

:: ALEXIS OJEDA

**MÁLAGA.** Nervios y mucha responsabilidad es lo que se respiró ayer en el Rectorado de la UMA durante la celebración del Foro de emprendedores InvierT-lab, un encuentro organizado conjuntamente por las universidades de Málaga y Cádiz, y que

sirvió como punto de encuentro para inversores y emprendedores universitarios de Andalucía que buscan financiación en iniciativas empresariales. De los diez proyectos finalistas que se presentaron ayer –de un total de 45–, la representación malagueña corrió a cargo de SeriGames, creadora de videojuegos; Cortebox, maquetación con láser, y Nubbler, promociones publicitarias con notificaciones 'push' en el móvil, quienes trataron de conquistar con sus mejores armas a los inversores que acudieron de este encuentro.

Los propios emprendedores realizaron sus presentaciones, que du-

ron unos 20 minutos. En el turno de preguntas, los inversores cuestionaron los proyectos para ver cómo lo defendían sus creadores. Modelo de negocio, estrategias, o nivel de innovación fueron algunos de los puntos que los emprendedores tuvieron que exponer.

Entre los inversores hubo representantes de aceleradoras e incubadoras de empresas como, Topdigital, EOI, Bolt, Secot o Promálaga, entre otras; entidades financieras como Caixa Bank Empresas; o inversores privados. En caso de interés, los inversores serán los que contacten con las empresas.

## MÁLAGA

## UNIVERSIDAD



Uno de los promotores de Biskotaki explica a los inversores las bondades de sus alimentos probióticos para mascotas.

JAVIER ALBIRANA

## Los puntos flacos del empresario que empieza

Miguel Fernández, director de Sprita, aceleradora de empresas innovadoras bajo cuyo paraguas se impulsan una decena de nuevas empresas innovadoras, observaba ayer que las iniciativas en fase de creación presentaban déficits en el plan de empresa. "Los promotores están muy centrados en el producto" y no tanto en cuestiones como la rentabilidad o la comercialización. Este es un handicap habitual de los proyectos promovidos por emprendedores de alto perfil científico técnico. Estas cuestiones, en cambio, estaban más rodadas en las empresas ya creadas, pero necesitadas para completar su plan de negocio de nuevas rondas de financiación por importes de hasta 6 millones de euros.

# Tengo dinero y busco una idea

● Dieciocho empresas de capital riesgo y semilla acuden en Málaga a escuchar las últimas ideas de empresa surgidas en las universidades de Andalucía

E. Maldonado MÁLAGA

Antonio Fernández Leiva, profesor de Informática de la Universidad de Málaga, explicaba ayer a 18 *business angels* y empresarios de capital riesgo y capital semilla que necesita 45.000 euros para arrancar Serigames. Junto al doctorando Raúl Lara y al creativo Sergio Castro se ha enrolado en este proyecto convencido de que tiene un gran futuro en el desarrollo de juegos y la creación automática de contenidos para videojuegos. Sus cálculos apuntan que a muy corto plazo podrá facturar 400.000 euros. "¿Cuál será el destino de la inversión? ¿Qué rentabilidad puede generar?", insistía uno de los inversores que ayer acudieron al encuentro con emprendedores Inviert-Lab, puesto en marcha por la fundación y la Cátedra de

Emprendedores de la Universidad de Cádiz, con la colaboración de la Universidad de Málaga para facilitar a los universitarios canales para que financien sus proyectos empresariales.

En sesiones de 10 minutos, diez emprendedores de diferentes universidades andaluzas explicaron las singularidades de los proyectos que promueven: aplicaciones que determinan el grado del desarrollo psicomotor de niños de menos de seis años (PHRO), un sistema *on line* de corte y grabado láser sobre cualquier material (Correbox), alimentos probióticos

para mascotas (Biskotaki) o aplicaciones para publicidad en el móvil adaptada a cada tipo de usuario (Nubbler).

Inviert-Lab también incluyó una segunda sesión destinada *startup* ya operativas que necesitan una inyección de fondos para crecer. Ese es el caso de Guaraná Connecting Solutions, especialista en ecosistemas de software, de Oritia y Boreas, que desarrolla investigaciones sobre los efectos del viento en estructuras, Solar Memes Technologies, que ha desarrollado sensores de radiación luminosa y sistemas de control, Evo-

lucionapp, para gestionar grandes infraestructuras a través del móvil, o Win Inertia, experta en eficiencia energética, electrónica y comunicaciones.

El campo de las entidades de inversión lo ocupaban desde la prestigiosa escuela de negocios catalana IESE, hasta la Caixa, plataformas de microinversión, Bolt, Sprita o Top Digital, hasta un total de 18 empresas y algún inversor a título particular interesados en localizar ideas con potencial.

El proyecto lo ha promovido la Universidad de Cádiz pero ha querido "sacarlo fuera de la

provincia", indicaba ayer Julio Segundo de la Cátedra de Emprendedores. Por ese motivo buscaron la colaboración de todas las universidades andaluzas para que animaran a sus emprendedores a participar en la iniciativa. Se presentaron 45 proyectos, de los que finalmente fueron seleccionados 10 de Málaga, Cádiz, Granada, Huelva y Sevilla, que ayer se presentaron a los inversores en el Rectorado de la UMA. "Hemos comprobado que el acceso a la financiación es uno de los obstáculos importantes con los que tropiezan las *startup* que surgen en la universidad, tanto promovidas por alumnos como por profesores. En la universidad existe un gran desconocimiento de las fórmulas de financiación", Julio Segundo precisó que el objetivo de la sesión de ayer es que ambas partes "se conozcan y contacten. A partir de ahí esperamos que puedan llegar a acuerdos".

La sesión de ayer ha sido la primera de un foro de inversión que nace con la vocación de repetirse "al menos cada año".

## El PP llevará al Parlamento el "intento" de la Junta de liquidar el consorcio Forman

R. L. MÁLAGA

El PP llevará al Parlamento de Andalucía el "intento" de la Junta de Andalucía de liquidar "de la noche a la mañana" el consorcio Centro de Formación en Comunicaciones y Tecnologías de la Información (Forman), según anunció ayer la se-

cretaría general de los populares malagueños, Margarita del Cid, quien también aludió a "posibles irregularidades en la gestión de los fondos europeos" por parte de dicho organismo.

Así, señaló que el Gobierno autonómico quiere cerrar este centro "y solo ante la insistencia del Ayuntamiento de Mála-

ga, que forma parte del consorcio, nos enteramos de que hay, por lo menos, una deuda de cinco millones de euros que no tiene explicación".

En opinión de Del Cid, es "alarmante" que el Gobierno andaluz "pretenda dar carpetazo sin liquidar las cuentas y dar explicaciones de por qué este organismo

acumula esta deuda, que nosotros que pueda ser mayor, y que gestión ha llevado a cabo en la tramitación de fondos europeos desde 2010".

En este sentido, recordó que desde 2010 no se ha celebrado ninguna reunión del consejo regulador de este consorcio, lo cual ha provocado que el Ayunta-

miento de Málaga "no haya podido fiscalizar nada de lo que se ha hecho desde entonces", de ahí la "sorpresa" ante el anuncio de la Junta de querer liquidar Forman. A través de Forman, ha añadido, "se han gestionado millones de fondos europeos, y se debe dar explicaciones de esta gestión así como de la deuda que se ha generado antes de desaparecer". Por ello, mostró su preocupación por que el Gobierno autonómico "haya intentado cerrar el centro con nocturnidad, sin querer dar explicaciones, como si hubiera algo que ocultar".



La arquitecta Lorena Garzarán explica el proyecto al alcalde de Málaga. :: CARLOS MORET

## Al alcalde también le convence el proyecto de los vecinos para regenerar los Baños del Carmen

De la Torre dice que la iniciativa coincide «casi en el 100%» con los objetivos municipales, después de haber defendido la propuesta de los privados

**:: FRANCISCO JIMÉNEZ**

**MÁLAGA.** Los representantes de los 16 colectivos que integran la Plataforma Ciudadana para la Defensa de los Baños del Carmen abandonaron ayer el Ayuntamiento con una sonrisa. Satisfechos porque hasta el próximo lunes 31 la casa de todos los malagueños acoge una exposición del proyecto que han elaborado para regenerar uno de los enclaves más emblemáticos de la capital, y satisfechos también porque el alcalde se mostró encantado con la propuesta. Hasta el punto de asegurar que «casi el 100% de los objetivos que plantea coinciden con los de este Ayuntamiento», especialmente en lo relativo a la recuperación histórica y ambiental, y remarcar que algunas de las propuestas «son perfectamente integrables» en la actuación que el Ayuntamiento tiene en mente. Sobre todo, a raíz de las dificultades surgidas para cerrar un acuerdo con los actuales concesionarios, que han llevado al Con-

sistorio y a la Dirección General de Costas a replantearse la posibilidad de acometer la reforma con dinero público; eso sí, rebajando al mínimo las obras para abaratar costes. «Habrá que estudiarlo, pero hay aportaciones muy interesantes», abundó Francisco de la Torre. El único matiz ante tan buena valoración del diseño firmado por la arquitecta Lorena Garzarán está en que este mismo convencimiento ya lo mostró el regidor el pasado mes de julio cuando eran los privados los que daban a conocer su proyecto, en el que se incluía un 'parking' bajo la calle Bolivia y un hotel en una parcela anexa para rentabilizar la inversión.

En un acto al que acudieron representantes de los colectivos vecinales, ecologistas, sociales y culturales que conforman la plataforma, además de concejales de los tres grupos municipales (PP, PSOE e IU), tanto la arquitecta como el presidente de la asociación de vecinos de Pedregalejo, An-

tonio Delgado, fueron explicando a De la Torre los detalles de una actuación que, según sus estimaciones, supondría una inversión próxima a los tres millones de euros.

**Continuidad del paseo**

El proyecto contempla la recuperación más fiel posible de los elementos históricos del antiguo balneario, además de la puesta en valor de sus jardines y del eucalipto, el mantenimiento del roquedal, la rehabilitación del restaurante y de la puerta de entrada y, como principal novedad, la conexión de los dos paseos marítimos mediante una pasarela que, en lugar de atravesar los Baños del Carmen, lo rodearía mediante una plataforma volada en la que también habría espacio para habilitar un carril bici. La falta de aparcamientos se solventaría con la creación de un 'parking' de 105 plazas en la parcela de enfrente que ocupa un vivero, que se mantendría, pero en la tercera planta de este edificio a modo de cubierta verde. En cuanto a la obra para proteger el litoral de los temporales, abogan por la construcción de arrecifes artificiales depositados en los fondos marinos, una solución que contrasta con los espigones semisumergidos que propone Costas, pero que el alcalde se mostró abierto a contemplar.

**El regidor reconoce que varias cuestiones «son perfectamente integrables» en el plan del Ayuntamiento y la Dirección de Costas**

# Marbella construirá un helipuerto junto al mar para desplazamientos privados

El Ministerio de Medio Ambiente da luz verde al recinto que se levantará en El Pinillo y que podría estar operativo el próximo verano

**:: MÓNICA PÉREZ**

**MARBELLA.** Turistas de alto nivel que aterrizan desde sus países de origen en el aeropuerto de Málaga y quieren esquivar la carretera para alcanzar su destino vacacional de Marbella; árabes acaudalados que se desplazan hasta Jerez para disfrutar de la monta de sus pura raza que traen expresamente para sus meses de asueto; o simplemente amantes de la aventura dispuestos a descubrir una nueva Marbella desde el aire. Todas son situaciones reales que se dan en Marbella y por tanto potenciales clientes del helipuerto que promueve el Ayuntamiento marbellí que se levantará sobre una parcela municipal que linda con la playa de El Pinillo.

El proyecto de construcción de las instalaciones nace con el fin de mejorar la movilidad de la población marbellí, sus visitantes -pudiendo establecerse líneas regulares con el aeropuerto malagueño y otras ciudades-, o sirviendo de base de operaciones de rescate marítimo, protección contra incendios o asistencia sanitaria.

Hace dos años que el Ayuntamiento dejó en manos de Proconsol toda la tramitación que precisa un recinto de estas características para echar a andar. En ese tiempo, se han solicitado los permisos e informes a distintos departamentos de la Junta de Andalucía: Bienes Culturales, Medio Natural, Dirección General de Interior, Emergencias y Protección Civil, Gestión del Dominio Público Hidráulico, Dirección de Calidad Ambiental, Cultura, Agencia de Medio Ambiente y Consejería de Fomento y Vivienda. Además de a la Diputación Provincial, ecologistas y al Ministerio de Medio Ambiente. Precisamente, con toda la documentación emitida hasta el momento, la Secretaría de Estado de Medio Ambiente acaba



Vista de la parcela sobre la que se acondicionará el helipuerto provisional de Marbella. **:: JOSÉ-LANZA**

de emitir su evaluación favorable de impacto ambiental del proyecto, documento recogido en el Boletín Oficial del Estado del pasado lunes.

El informe reconoce que el proyecto, que ocupará una superficie de 5.869,2 metros cuadrados, no afecta a ningún espacio protegido por la Red Natura 2000. El estudio de ruido es adecuado «siempre que se produzca un número de siete vuelos a la semana y que la entrada y salida de helicópteros se hagan por el mar. Se protegerá fauna y flora».

La Delegación de Cultura de la Junta no tiene identificadas en la zona localizaciones de interés arqueológico, mientras que la Delegación del Gobierno en Andalucía

conoce que el helipuerto en la zona prevista «no produce afecciones significativas sobre el Medio Ambiente», y que se ha previsto la protección de una duna móvil embrionaria catalogada.

## Sin objeción

Junto a un largo listado de informes, el Ministerio de Medio Ambiente concluye que «no hay objeción a la instalación del helipuerto según la última redacción del proyecto presentada en julio de 2013». Asimismo, recalca que en ese proyecto último «se indican una serie de medidas protectoras de la fauna, vegetación y, especialmente, ámbito de playas». Ahora, con los informes favorables sobre la mesa, la idea empieza a tomar forma, si bien aún se está a la espera del permiso de la Agencia Estatal de Seguridad Aérea (AESA).

Aunque el promotor del proyecto es el propio Ayuntamiento de Marbella se estudian dos fórmulas para la gestión del recinto que, en cualquier caso, tendrá que salir a licitación. De un lado, una autorización

administrativa. En este caso, el adjudicatario de la explotación del recinto, que tendrá que hacer frente al pago de un canon anual por el tiempo previsto, deberá igualmente hacerse cargo de la construcción del mismo.

El futuro helipuerto de El Pinillo, a pie de mar, contará con una zona de despegue y aterrizaje de 24,40 metros de diámetro formada por plazas de hormigón armado. De momento, las fuentes municipales consultadas no ponen cifra a la inversión prevista para el proyecto, que tendrá una segunda fase: una zona que se acondicionará como hangar para los aparatos de vuelo, taller de reparación y hasta centro de repostaje.

La ubicación no será otra que los terrenos, de titularidad municipal, ubicados en la zona conocida como Manchones Altos, donde el que fuera asesor de Urbanismo del Ayuntamiento, Juan Antonio Roca, levantó un helipuerto que durante años utilizó para uso particular en base a una concesión administrativa obtenida en 2002 de manera irregular que acabó en los juzgados.

## El recinto ofrecerá desplazamientos al aeropuerto, viajes o rutas turísticas

## El Tecnoalimentario de Vélez encuentra su primera empresa

**:: A. P.**

**VÉLEZ-MÁLAGA.** El Parque Tecnoalimentario de la Costa del Sol-Axarquía, con sede en Vélez-Málaga, ha conseguido vender por fin su primera parcela después de más de tres años con las obras de urbanización acabadas. Se trata de Pronaxa, una empresa familiar dedicada a la elaboración y comercialización de pimientos asados con leña de olivo, que ha adquirido una parcela de 1.400 metros cuadrados en 200.000 euros con el objetivo de implantarse en el com-

plejo e incrementar su gama de productos. El Parque Tecnoalimentario cuenta con 40 parcelas de entre 1.000 y 4.000 metros cuadrados de superficie, y en su ejecución se llevan invertidos más de 30 millones de euros. Según el gerente de Pronaxa, Alfredo Porras, cuya empresa, ubicada en Almárate, produce 600.000 kilos anuales de pimientos asados y factura 600.000 euros, su objetivo es trasladarse al parque lo antes posible, aunque desconoce cuándo podrá comenzar las obras de la nueva fábrica.



El consejero delegado de Banco Santander, Javier Marín, ayer en la presentación del 'Santander Advance'. :: PACO CAMPOS / EFE

## Banco Santander abre el grifo del crédito a pymes con 30.700 millones



**Prevé incrementar este año un 24% el crédito concedido a empresas y se compromete a contestar en tres días las solicitudes**

**MADRID.** El Banco Santander prevé incrementar este año un 24% el crédito a pymes en España hasta alcanzar los 30.700 millones de euros (incluyendo renovaciones y otros) dentro de su nueva estrategia dirigi-

da a las pymes. Santander, como el resto de entidades financieras, ha decidido abrir el grifo del crédito el año que empieza a atisbarse la recuperación. Tras restringirse la concesión de créditos durante la crisis (según las entidades financieras porque no había demada solvente), ahora todas han iniciado campañas de préstamos a las pymes. «Esto muestra que en cuanto la economía empieza a crecer, todos nos ponemos las pilas», señaló el consejero delegado de Banco Santander, Javier Marín.

Según los cálculos del Santander, su crédito nuevo se incrementará en más de 6.600 millones respecto al concedido el ejercicio pasado. Con ello, lograría que, por primera vez desde 2009, crezca el saldo total crediticio acumulado a final de año, en concreto un 11% más que en el ejer-

cicio anterior. Para el conjunto del país, estima que el saldo aumentará entre un 3% y un 5%.

El consejero delegado presentó ayer el plan 'Santander Advance', su «nueva forma de relacionarse» con las pymes con la que pretende convertirse en un «socio para el crecimiento» de las empresas. El banco confía en que este plan les permita ganar cuota de mercado en el segmento de las pequeñas y medianas empresas, uno de los más rentables y que les aporta el 22% del margen. En concreto, aspira a ganar 62.000 clientes nuevos entre pymes y microempresas—en la actualidad cuenta con 280.000 clientes activos en este ámbito sin incluir autónomos ni comercios— e incrementar en más de 17.000 los clientes «vinculados», es decir, los que tienen más productos

y relación con la entidad. La nueva estrategia se irá implantando a lo largo del año en México, Brasil y Reino Unido con el objetivo de conceder en total 55.000 millones de nuevo crédito (incluyendo renovaciones) con incrementos superiores al 10% en cada país.

### Empresas «huérfanas»

El director general y responsable para España, Enrique García Candelas, reconoció que, durante la crisis, las pymes «se han sentido huérfanas» en su demanda de crédito. Una afirmación que fue matizada por el consejero delegado, quien insistió en que el banco «conscientemente no ha dejado ni un solo proyecto solvente sin financiación».

Aunque Marín afirmó que el Santander «no va a cambiar su política

de riesgos», entre las novedades se encuentra la implantación de análisis especializados por sectores y la creación de un equipo especial para analizar a los 'no clientes'. «Anteriormente, al no tener este equipo, te echabas para atrás antes», admiró el responsable del Santander.

La morosidad en pymes en España del Santander alcanza el 16,4% y para finales de año prevé que llegue al 16,9%, según explicó García Candelas. A pesar del «pequeño repunte», también por el incremento de la concesión de crédito, el director general confirmó que durante este año se va a producir el cambio de tendencia en la morosidad y que ya se empieza a notar una caída en las entradas de mora.

Además, el banco se compromete a contestar las solicitudes de préstamos en un plazo máximo de tres días (Banco Sabadell lanzó una campaña similar hace unas semanas con el compromiso de contestar en un plazo de siete días laborables). Eso sí, Marín aclaró que los tres días empezarán a contar cuando el banco disponga de «toda la información» que considere necesaria y haya pedido al solicitante.

### Fondo de capital

La nueva estrategia no se basa únicamente en conceder créditos, sino que incluye un fondo de capital desarrollo, el 'Fondo Advance'—dotado con 250 millones de euros—, con el que el banco invertirá un mínimo de un millón de euros en pymes que tengan más de tres años de existencia. La inversión se realizará a través de deuda subordinada principalmente y será con una financiación a medio y largo plazo.

A ello se une una plataforma digital con una serie de herramientas para buscar oportunidades de negocio en el exterior, facilitar contactos empresariales y administrativos en otros países que ayuden a la exportación, apoyo a la formación del empresario, un portal de empleo con ofertas de 10.000 pymes y 6.000 becas a estudiantes universitarios para realizar prácticas de seis meses. La entidad calcula que alrededor de 20.000 pymes accederán a estas iniciativas del programa no financiero el primer año en España.

## ECONOMÍA



Javier Marín, consejero delegado del Banco Santander; y Enrique García Candelas, director general y responsable de Santander España.

PACO CAMPOS / EFE

## El Santander elevará un 24% el crédito a pymes este año

● La entidad pretende incrementar un 22% su base de clientes en el área de empresas ● El saldo activo crecerá por primera vez desde 2009

R. E. MADRID

Banco Santander espera elevar un 24% la concesión de crédito a pymes en España este año, hasta alcanzar una nueva producción de 30.700 millones de euros. El banco aspira también a incrementar su base de clientes un 22% respecto a los 280.000 clientes activos con los que cuen-

ta en la actualidad en este segmento, sin incluir autónomos y comercios.

Los planes de la entidad fueron presentados ayer por el consejero delegado de Banco Santander, Javier Marín, en rueda de prensa junto al director general y responsable de Santander España, Enrique García Candelas. Ambos directivos adelanta-

ron que Santander cerrará este año con un saldo activo en créditos a pymes de 29.100 millones, lo que supondrá un incremento del 11% respecto a diciembre de 2013 y el primer crecimiento desde 2009. Marín ha subrayado la "ambición" por ganar cuota en este segmento en un año en el que el PIB crecerá un 1%.

En cuanto a la previsión del crédito que la banca española destinará a las pymes durante este ejercicio, desde Santander estimaron que el saldo se elevará entre un 3% y un 5%, dentro de un contexto en el que también volverá a fluir el crédito en general. García Candelas calculó que la tasa de mora en préstamos a pymes aumente

### Avances en la integración de Banesto y Banif

Banco Santander cerró 469 oficinas en 2013 de las 700 inicialmente previstas en el proceso de integración con Banesto y Banif. El objetivo de la entidad pasa por completar el cierre antes de que finalice este año y así operar con una red de 4.000 sucursales en España tras la integración. García Candelas matizó que el plan de integración supone "concentrar" oficinas, de modo que la entidad no pierda presencia en las diferentes zonas geográficas.

desde el 16,4% hasta el 16,9% a cierre de este año.

La entidad presentó Santander Advance, un proyecto que focaliza en las pymes la estrategia global de negocio. "Santander quiere ser un socio para crecer", afirmó Javier Marín, quien estimó que 20.000 pymes accederán al programa en España este año, totalizando un total de 60.000 empresas hasta 2016. El número dos de la entidad garantizó que el Santander no ha dejado "ningún proyecto solvente" sin financiación en los últimos cinco años. Los diferenciales de los créditos serán del 3,5% dependiendo de la vinculación y el importe.

Por su parte, Enrique García Candelas aprovechó para reafirmar el "claro" cambio de tendencia del ciclo económico y subra-

## 30.700

Millones de euros. Es el nuevo crédito que la entidad pretende dar a las empresas en 2014

yó que las pymes empiezan a beneficiarse de esta mejora en la economía después de ser "especialmente golpeadas" durante la crisis. "Santander quiere estar al lado de las empresas en su crecimiento", indicó.

La iniciativa se inaugura en España y se implementará en 2015 en los principales mercados del grupo, en donde espera impulsar el crédito a pymes por encima del 10% este año. En concreto, Marín avanzó que la entidad espera financiar con unos 55.000 millones a pymes de España, Brasil, Reino Unido, México y Chile. El banco prevé que más de 200.000 empresas accedan al programa Santander Advance en los próximos tres años.

El consejero delegado de Santander también ha anunciado la creación del Fondo Advance, un vehículo financiero para proyectos a medio y largo plazo que invertirá en las pymes a través de deuda subordinada. En España, la dotación inicial ascenderá a 250 millones. El fondo se destinará a proyectos con un importe mínimo de un millón de euros y será extensible a otros mercados.

# FINANZAS & MERCADOS

## Santander lanza un plan para captar un 22% más de pymes en un año

**EN ESPAÑA/** Dará 30.700 millones de crédito nuevo a pymes con intereses a partir del 3% y aumentará la inversión por primera vez desde 2009. Dice que su oferta es "única" e irreplicable por la competencia.

M. Martínez/M. Romani. Madrid. Santander se lanza a crecer en el negocio de pymes en todos sus mercados. Es un segmento en el que el grupo ya tiene una posición "relevante", pero emerge como "totalmente estratégico" y hay que llevarlo a más, indicó ayer el consejero delegado, Javier Marín. Bajo esta óptica, la entidad ha diseñado en los últimos ocho meses *Santander Advance*, la estrategia integral ("no es una marca ni una campaña comercial", insistió Marín) con la que el banco quiere dar el salto. Santander trabaja con 3,8 millones de pymes en todo el mundo, sobre un universo de 24 millones en sus geografías.

Para llegar a ellas, el banco utilizará como gancho la concesión de crédito (articulado a través de la pata *Advance Financiación*), pero también una gama de herramientas, mejoras de servicio y productos que faciliten a las pymes su crecimiento (*Advance Desarrollo*). "La financiación es un problema importante, pero no es la única dificultad a la que se enfrentan nuestras empresas. Queremos convertirnos en su primer banco", razonó Marín.

Las pymes encontrarán un "socio para crecer" y Santander, una vía para avanzar en su gran objetivo estratégico: elevar su rentabilidad, con mejoras de eficiencia en la asignación de capital (concentrar recursos en segmentos y geografías con más potencial), entre otras fórmulas. El negocio de pymes aporta 6.500 millones al margen bruto del grupo, el 22% de la banca comercial.

### Más crédito

En el marco de la propuesta, Santander concederá este año 55.000 millones en crédito nuevo a pymes en todo el grupo (ver información adjunta). El grueso se concentrará en España, donde se pondrán a disposición de las pequeñas y medianas empresas (sus peticiones se responderán en tres días) 30.700 millones de préstamos nuevos. Supone un alza del 24% respecto a 2013, cuando la nueva producción alcanzó 25.000 millones. Será determinante para au-



Javier Marín, consejero delegado de Santander, ayer.

**El banco quiere elevar este año en 60.000 pymes su base de clientes en España**

**"Con un crecimiento del crédito del 11%, claramente hay una ambición de ganar cuota", dijo Marín**

**Santander reconoce que va a sufrir presión de márgenes y un alza de la mora de pymes**

**El negocio de pymes aporta ahora al grupo 6.500 millones de margen bruto, el 22%**

mentar un 22% la captación anual de clientes en 2014, y un 29% la vinculación. Santander, con 280.000 clientes, sumará otras 60.000 pymes en España.

Gracias a este empuje, el saldo de préstamos a pymes aumentará en 2014 por primera vez desde 2009. Lo hará un 11%, unos 3.500 millones, hasta 29.100 millones. "Con un crecimiento del 11% y un

### SEGMENTO ESTRATÉGICO

Cartera de crédito a pymes de Santander

	Diciembre de 2013 (millones €)	Diciembre de 2014 (millones €)	Crecimiento (%)
España*	26.200	29.100	11
Brasil	8.313	9.727	17
Reino Unido	14.029	16.123	15
México	2.255	2.900	29
Chile	4.300	4.844	13

\* Sin contar adiciones financieras

Fuente: Entidad

### EL NEGOCIO DE SANTANDER EN ESPAÑA

> Actividad con pymes

Ciudadanos	280.000 clientes activos
Inversión	26.200 millones de euros
Volumen de negocio	45.000 millones de euros
Oficinas de Empresas	224

\* Porcentajes de crecimiento interanual frente a cierre de 2013.

Fuente: Entidad

> Objetivos para pymes en 2014\*

Nuevo crédito	30.700 millones de euros
Incremento de la inversión nueva	24%
Captación de clientes	22%
Vinculación de clientes	29%

Fuente: Entidad

aumento del PIB del 1% [previsto para España en 2014], claramente hay una ambición de ganar cuota de mercado. Queremos más clientes y más rentables", subrayó el consejero. Ahora, Santander tiene una cuota del 16% en créditos y del 19% en recursos.

"Son unos objetivos muy ambiciosos. Estamos seguros de que los vamos a alcanzar. La tendencia de los primeros

meses del año indica que estamos en el camino. Es una oferta de valor única, muy difícil de replicar por la competencia", coincidió Enrique García Candelas, director general y responsable de Santander España.

Según el banco, uno de los aspectos que hará difícil que el sector le siga el paso es el precio del crédito. En la financiación doméstica a corto pla-

zo se aplicarán diferenciales del 3,50% (la media está entre 500 y 600 puntos básicos, dijo Candelas), y del 3% en los préstamos hipotecarios, con una comisión de apertura reducida. Aunque dependerá de la vinculación del cliente. Si es baja, se elevará un 1,5% adicional.

Otro punto diferencial es la presencia del grupo en el extranjero. "Sólo un banco como Santander puede ofrecer acceso a los mercados internacionales a las pymes. Vamos a poner a disposición de nuestros clientes todos nuestros bancos", afirmó Marín.

Frente a estos puntos fuertes, la nueva estrategia tiene dos flancos a vigilar: la presión de márgenes y la morosidad. En un contexto en el que todo el sector está lanzado en bloque a la caza del negocio de pymes, "claro que vamos a notar presión en los márgenes. Ya anticipamos que vemos algo de presión en los márgenes de activo", reconoció Marín. Debería contrarrestarse con el descenso del coste del pasivo, el aumento de los volúmenes y el alza de los ingresos por la mayor vinculación de los clientes.

El otro hándicap es la tasa de impagos. La mora de la cartera de pymes de Santander está en el 16,4% y subirá hasta el 16,90% este año, anticipó Candelas. Se intentará controlar, entre otros, con 400 equipos de riesgos especializados en pymes.

### El momento

"Tras una dura recesión, iniciamos una etapa de crecimiento en España. Las pymes han sido claramente golpeadas en la crisis y entendemos que éste es el momento en el que empiezan a beneficiarse del cambio de tendencia. Estamos convencidos de la recuperación económica", argumentó Candelas, que incidió en que Santander ya detecta demanda real de nueva inversión.

En la misma línea, Marín aseguró que en los últimos cinco años, el banco no ha dejado huérfano de financiación ningún proyecto solvente. "Nuestra política de riesgos no ha cambiado ni va a cambiar ahora", concluyó.

**'Fondo Advance' con 250 millones de euros**

Dentro de su nueva oferta de financiación, Santander complementará la concesión de crédito por la vía tradicional con el lanzamiento del *Fondo Advance*, para proyectos de inversión en pymes. Inicialmente está dotado con 250 millones de euros. Actuará como un vehículo independiente (no competirá con la red de oficinas) y se guiará por procesos de gestión y riesgos propios. Se focalizará en pymes con trayectoria de crecimiento (al menos tres años de vida) y que generen empleo. Financiará proyectos de entre 3 millones y 5 millones de euros, principalmente vía deuda subordinada. Se excluye el negocio promotor y reestructuraciones. Sobre la nueva Ley Concursal, Marín valoró la iniciativa del Gobierno. No tendrá un impacto relevante en provisiones, indicó.

**Nuevo crédito por 55.000 millones en todo el grupo**

La nueva estrategia global de pymes (*Santander Advance*) se lanzó ayer en España, pero se pondrá en marcha en los principales mercados del grupo próximamente. En el segundo semestre, será el turno de México, Brasil y Reino Unido; y en 2015, se implantará en el resto de filiales. Para este año, el objetivo de concesión de crédito nuevo en todo el grupo se sitúa en torno a los 55.000 millones de euros, lo que supondrá un aumento superior al 10% en esos mercados. En Brasil, donde Santander tiene una cuota en este segmento del 8%, aumentará un 17%, por encima del incremento del sistema (entre 11% y 13%). Mayor será el avance en México, una de las filiales que mejor se está comportando: alcanzará el 29%. En Reino Unido, el repunte será del 15% y del 13% en Chile.

# Economía

## El repunte del comercio y los servicios avanza la reactivación de la demanda

El sector terciario crece un 1,1% en enero y encadena 5 meses de incrementos interanuales

Las ventas minoristas aumentaron un 2,4% en el último mes y ocho autonomías crearon empleo

Eloísa Lamata MADRID.

Los últimos indicadores de consumo, especialmente en el sector servicios, el turismo y el comercio minorista avalan el optimismo que, con matices, se ha instalado en el Gobierno y en la mayoría de los analistas públicos y privados, respecto a la recuperación de la demanda interna y con ella la creación de nuevos puestos de trabajo.

El consumo interno, que aporta seis de cada diez puntos de PIB, es un eje básico en la salida de la crisis y existen ya distintos indicadores que anticipan que su reactivación está muy próxima. En especial, la actividad del sector servicios, que volvió a crecer durante el primer mes del ejercicio en curso, aumentando su facturación un 1,1 por ciento con respecto al mismo mes de 2013. De este modo, la cifra de negocios del sector servicios lograba encadenar cinco meses consecutivos de crecimientos interanuales, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), algo que no se había conseguido desde el comienzo de la crisis.

Aunque tímidamente, también los indicadores del comercio minorista empiezan a experimentar una mejora progresiva. Los datos del INE reflejan que, durante el pasado mes de enero las ventas del comercio minorista, corregidos los efectos estacionales y de calendario, aumentaron un 2,4 por ciento, frente al descenso mensual del 3,8 por ciento experimentado en diciembre del año pasado. Un retroceso que parece más coyuntural, si tenemos en cuenta la mejora registrada ya en octubre y la estabilización de noviembre.

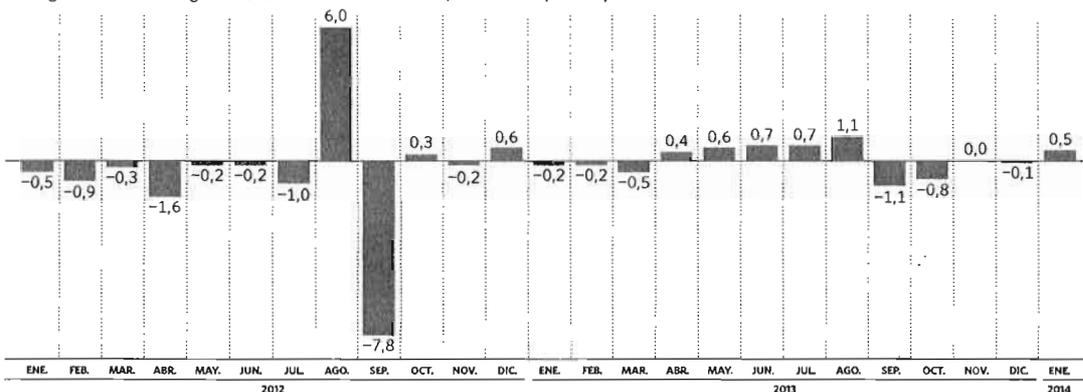
Además, se aprecia un cambio de tendencia en lo que a empleo se refiere. Si comparamos los datos medios de los años 2012 y 2013, son ya ocho las comunidades autónomas que presentan tasas interanuales positivas de creación de puestos de trabajo neto en el sector.

El avance que muestran los indicadores del sector comercial español supone también una recuperación importante en el ámbito del trabajo autónomo, especialmente porque son cerca de 800.000 autoempleados los que ejercen su actividad en el comercio.

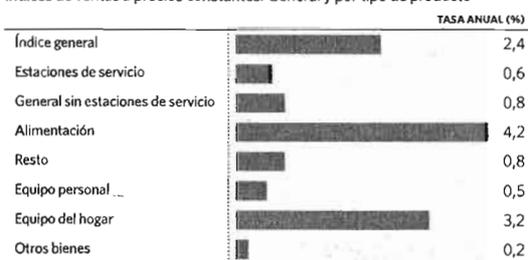
En concreto, el 49 por ciento del total del crecimiento del trabajo autónomo registrado el pasado ejercicio ha correspondido al sector del

### Evolución de un sector clave en España

Índice general de cifra de negocios del sector servicios de mercado, tasa anual en porcentaje

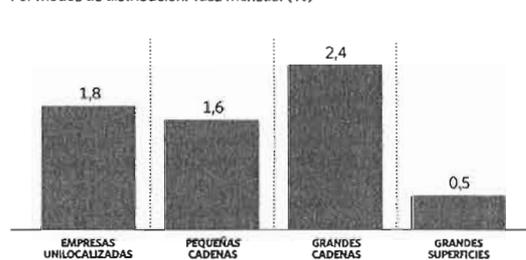


Índices de ventas a precios constantes. General y por tipo de producto



Fuente: INE.

Por modos de distribución. Tasa mensual (%)



elEconomista

### La industria no despega y suma seis meses en negativo

Al contrario de lo que sucede con el comercio, la cifra de negocios de la industria parece no levantar el vuelo. Así, el primer mes del año, su tasa interanual volvió a descender en casi 2,5 puntos, en tanto que los pedidos del sector registraron una tasa interanual más de nueve puntos inferior a la del mes anterior. Los datos del INE muestran cómo la facturación de la industria encadena ya seis meses de tasas negativas, mientras que las entradas de pedidos vuelven a caer tras el repunte del 7,7 por ciento

comercio, que aumentó en 12.573 activos su afiliación. Desde la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (Upta) apuntan que si la demanda interna mantiene esta ten-

de diciembre del año pasado. Por sectores industriales, todos ellos presentaron tasas anuales negativas de facturación, salvo los bienes de consumo no duradero, que la elevaron un 1 por ciento. Baleares, Madrid y la Comunidad Valenciana registraron las mayores caídas de volumen de negocio, mientras que Asturias y Castilla y León lo incrementaron. También cayeron los índices obtenidos según el mercado del que se reciba el pedido, tanto del mercado exterior, como del mercado interior.

dencia, 2014 seguirá con el avance. "Ahora bien, los problemas de estos profesionales siguen siendo los originarios del comienzo de la crisis: la falta de financiación y la pue-

ta en marcha de políticas activas por parte de los Gobiernos, tanto del Central como de los autonómicos", aseguran en UPTA.

### El turismo, clave

Una de las principales líneas de actuación es la de seguir reforzando el atractivo del país, lo que conlleva, necesariamente, la ampliación de horarios comerciales. Tesis que queda reflejada en la última Encuesta de Población Activa, que muestra cómo en la Comunidad de Madrid, la primera en decretar la liberalización plena de los horarios comerciales, el empleo en el comercio minorista creció en 9.794 personas en el tercer trimestre de 2013, con un aumento del 3,8 por ciento respecto al mismo periodo de 2012. Por el contrario, Cataluña perdió 50.000 ocupados en el sector durante el año, el 54 por ciento de todos los empleos destruidos en el comercio minorista español en 2013.

El consistorio barcelonés ha reaccionado ante las cifras y hace po-

cos días accedió a modificar la regulación de los horarios comerciales para que las tiendas de la capital puedan abrir los domingos y festivos de julio y agosto, los de mayor afluencia turística.

Precisamente, del turismo es de donde llegan más buenas noticias. Y es que, a pesar de que enero y febrero suelen ser los meses más flojos del año en cuanto a llegadas de viajeros se refiere, lo cierto es que la última Encuesta de Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur), publicada por el Ministerio de Industria, registra el mejor arranque de año desde 2008. Sólo en los dos primeros meses del año, más de 6,2 millones de turistas visitaron España. Y según datos del INE, los hoteles españoles registraron 26,61 millones de pernoctaciones, un 6,4 por ciento más que en 2013. Además, todo parece indicar que por fin repuntará el turismo nacional, pues entre enero y febrero las pernoctaciones de residentes en España aumentaron un 2,05 por ciento.

# Cajamar dispara su beneficio un 54% en 2013 hasta los 82,7 millones de euros

R. Olmos. Almería  
Grupo Cooperativo Cajamar cerró el pasado año 2013 con un beneficio de 82,7 millones de euros, lo que supone un incremento del 54%, es decir, 29 millones más.

Desde su equipo directivo destacan que estos datos muestran la rápida adaptación de la entidad almeriense a los cambios producidos en el sistema financiero español, impulsando los ingresos ordinarios y compensando así la merma derivada del cumplimiento de la sentencia del Tribunal Supremo de eliminar las cláusulas suelo. Y todo

ello, resaltan, sin haber recibido ayudas públicas.

La caja fortalece de esta manera su liderazgo en el sector de las cooperativas de crédito, primero como Cajamar y posteriormente como cabecera de este grupo, constituido en 2012 por 19 rurales de diferentes partes del país.

En total, su balance asciende a 42.104 millones de euros con unos recursos de 36.420 millones, tras contabilizar un crecimiento de 406 millones en depósitos de clientes, un 1,7% más que en 2012.

Los ingresos adicionales por la adquisición de valores

de renta fija en 2013, el control de los márgenes de contratación y la mayor aportación procedente de las comisiones y resultados de operaciones financieras han contribuido a la obtención de un margen bruto de 1.107 millones.

Asimismo, la firma que preside Juan de la Cruz Cárdenas ha diversificado sus fuentes de financiación, cumpliendo con los límites establecidos y manteniendo una buena posición de liquidez, superior a los 4.700 millones de euros, con la que hacer frente a sus compromisos de pago a corto y largo plazo.

A 31 de diciembre, su coeficiente de solvencia se situaba en el 11,29%, lo cual supone casi punto y medio más que doce meses antes, mientras que el ratio de capital principal era del 10,84%, es decir, 1,84 puntos porcentuales más que el establecido por el regulador.

El dato más negativo del balance es que la tasa de morosidad ha crecido de manera considerable al pasar del 12,69% al 17,15%. También retrocede la inversión crediticia, que experimenta un ligero descenso del 0,6% hasta 34.047 millones.



En el centro, el presidente de Cajamar, Juan de la Cruz Cárdenas.

Grupo Cajamar cuenta con casi cuatro millones de clientes y más de 1,3 millones de socios. Su plantilla global es de 6.616 personas, distribuidas en una red comercial de 1.349 oficinas repartidas por 41 pro-

vincias y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. Durante el ejercicio pasado aplicó un plan de reestructuración que supuso la salida de 703 empleados y 172 oficinas menos.

EXPANSIÓN, 26/03/14.

# El turismo ruso en España podría caer un 30%

Expansión. Madrid

La llegada de turistas rusos a España puede descender hasta un 30 % el próximo verano debido a las sanciones acordadas por la UE contra Rusia por la anexión de Crimea, según el sector hotelero, aunque el Gobierno asegura que la emisión de visados a rusos no se ha visto afectada.

Así lo aseguró ayer el ministro de Turismo, José Manuel Soria, tras clausurar el XXII Foro del Club Excelencia en Gestión, donde señaló que aunque la sanción no se ha visto reflejada por ahora en

la expedición de visados, si se había percibido previamente "una menor capacidad adquisitiva y del consumo ruso, así como una menor afluencia de visitantes". Esto se debe, según Soria, a la devaluación del rublo, pero "no está vinculado en absoluto" a las sanciones, informa *Efe*.

Sin embargo, el sector hotelero prevé que la devaluación del rublo y las posibles restricciones en la emisión de los visados de los ciudadanos rusos hacia España puedan hacer caer la entrada de turistas.

Desde la Confederación Española de Agencias de Viaje (CEAV), Rafael Gallego, manifestó que las previsiones hablan de un descenso de entre un 10% y un 30% de la llegada de turistas rusos, aunque matizó que algunos destinos se verán más afectados que otros.

Es el caso de Mallorca, donde la caída se prevé que sea del 30%, y de Tenerife, que se verá "especialmente afectada por la competencia de Turquía". Esto se debe a que "los touroperadores más importantes emisores de turistas ru-

nos están participados por capital turco", lo que puede derivar a los turistas hacia ese país y también hacia Chipre, aseguró Gallego.

Ramón Estalella, de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT), también prevé un descenso de turistas rusos para la temporada estival, aun-

---

**El ministro Soria vincula la caída a la devaluación del rublo, no a las sanciones por la crisis crimea**

que destacó que por el momento no se ha detectado, ya que los contratos de viajes se hacen con tres meses de antelación.

Estalella cree que el encarecimiento en un 30% del "destino España" por la devaluación del rublo, ha favorecido que los turistas rusos elijan otros destinos, en algunos casos en competencia con el español, con un tipo de cambio mas asequible, como es el caso de Dubái o Turquía, "que es el primer mercado de los rusos y que además no tiene visados".

EXPANSIÓN, 26/08/14.