



CONFEDERACIÓN
DE EMPRESARIOS
DE MÁLAGA

DOSSIER DE PRENSA DIARIO

FECHA: 16 DE JUNIO DE 2014

El Santander destinará 4.400 millones a créditos para pymes andaluzas

Más de 650 empresarios, dos consejeros y otras autoridades asisten a la presentación de un nuevo programa de apoyo a las compañías de la región

✽ NURIA TRIGUERO

MÁLAGA. Hay sed de crédito entre las empresas. Ayer quedó patente en la presentación del nuevo programa de impulso a pymes de Banco Santander en Andalucía, que congregó a más de 650 empresarios, a dos consejeros y a las principales autoridades de la ciudad y la provincia en el hotel NH. A juzgar por el anuncio hecho por el director general y responsable de Santander España, Enrique García Candelas, el principal banco español está dispuesto a empezar a colmar esa sed: según aseguró, la entidad prevé alcanzar este año 4.400 millones de euros de nueva producción de crédito en Andalucía dentro de su nuevo programa de atención a pymes, Santander Advance.

Con la presencia, entre otros, del consejero de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, José Sánchez Maldonado; la consejera de Medio Ambiente, María Jesús Serrano; el alcalde, Francisco de la Torre; el presidente de la Diputación, Elías Bendodo, y el presidente de la CEA, Javier González de Lara, los portavoces del Santander detallaron la estrategia con la que aspiran a convertirse en «socio de referencia» para las pymes.

Así, García Candelas destacó el compromiso de la entidad con los pequeños empresarios andaluces: «Somos una de las primeras entidades en intermediación de las líneas ICO, con una cuota del 21% en Andalucía», afirmó. Además, reivindicó los esfuerzos realizados en los últimos años, en un «entorno desfavorable», pero aseguró que la entidad quiere «hacer más para apoyar a las pymes en esta nueva etapa de crecimiento, conscientes de la importancia de las pequeñas y medianas empresas en el tejido empresarial español».

En este sentido, además de reforzar la oferta de financiación con más



Los directivos de Banco Santander, junto a las autoridades y empresarios malagueños. ✽ CARLOS MORET

crédito, bonificaciones al tipo de interés en función de la vinculación y más productos para pymes en condiciones competitivas, el banco se ha comprometido a reforzar su propuesta comercial en Andalucía con mayor agilidad en las respuestas al cliente y más gestores especializados para las pymes. La entidad cuenta en la región con 489 oficinas universales y 173 despachos de agentes, 26 de empresas y 119 figuras especializadas en pymes. Sus portavoces no detallaron el número de sucursales que tienen en Málaga, aunque según los últimos datos disponibles contaría con 150 oficinas entre Santander y Banesto.

El responsable de Empresas, Francisco Pérez-Mansilla, destacó que San-

tander Advance es más que una línea de financiación, tratándose de una «batería de herramientas para facilitar a las empresas su desarrollo y contribuir a derribar los obstáculos que dificultan su crecimiento». Esta estrategia de apoyo extrafinanciero tiene cuatro pilares: internacionalización, empleo, conectividad y formación. En este sentido, García Candelas especificó que hasta la fecha más de 2.000 empresas de Andalucía han confiado su expansión internacional a la entidad, que ha facilitado financiación por más de 1.500 millones de euros a través del Plan Exporta.

El consejero andaluz de Economía calificó de «fundamental», en un momento como el actual, la colabora-

ción entre el sector empresarial y las administraciones públicas para «generar confianza y expectativas de crecimiento». Sánchez Maldonado valoró los «lazos» que en Andalucía se han trazado con el Santander, ya que suponen «un impulso al empleo, a la innovación y al desarrollo económico de nuestra comunidad», refiriéndose al convenio de colaboración firmado hace pocos meses entre Susana Díaz y Emilio Botín. En su opinión, el programa presentado ayer puede constituir «una buena oportunidad» para lograr un tejido empresarial «más fuerte, más consolidado y más competitivo», que juegue «un papel estratégico» en el desarrollo económico y social de Andalucía.

La CEM y la Cruz Roja acuerdan incentivar la formación y la inserción laboral

► Pretenden ayudar a las familias con todos sus miembros en paro y a personas vulnerables

MARINA FERNÁNDEZ MÁLAGA

■ El presidente de la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM), Javier González de Lara, y el presidente provincial de Cruz Roja Málaga, Antonio Morales, firmaron ayer un acuerdo de colaboración para mejorar la atención a familias con todos sus miembros en paro, menores y personas mayores vulnerables, personas en desempleo de larga duración o



González de Lara y Morales, ayer en la firma. LA OPINIÓN

personas sin hogar. En el marco de este acuerdo trabajarán conjuntamente con el objetivo principal de la inserción social y laboral de personas desfavorecidas, ofreciendo apoyo para obtener mejores condiciones en el mercado laboral, reforzando sus capacidades, disminuyendo los obstáculos personales y de entorno que dificulten su autonomía, y facilitando los recursos necesarios para su integración.

Además, ambas instituciones plantearán acciones de formación de calidad, incorporando medidas de igualdad de oportunidades y género para colectivos en situación de exclusión social.

La Opinión 14 JUN. 2014

Cruz Roja y la CEM trabajan en acciones de formación para desfavorecidos

R. L. MÁLAGA

Cruz Roja y la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM) trabajarán para plantear acciones conjuntas de formación e inserción laboral con el fin de mejorar la atención a familias con todos sus miembros en paro, menores y personas mayores vulnerables, que están sin hogar o en desempleo de larga duración. Este es uno de los objetivos del acuerdo alcanzado entre ambas instituciones. Dicho acuerdo de colaboración, suscrito ayer por los presidentes de ambas entidades, Antonio Morales, por Cruz Roja, y Javier González de Lara, por la CEM, se centrará en ayudar a estas personas a situarse en mejores condiciones en el mercado laboral, reforzando sus capacidades, disminuyendo los obstáculos y dotándolos de recursos para su total integración.

Así, Cruz Roja pondrá a disposición de la CEM los servicios de intermediación de su plan de empleo, a fin de reforzar la inserción laboral mediante una previsión de las necesidades de personal que tengan los socios de la CEM. Además, ambas instituciones plantearán acciones de formación de calidad, incorporando medidas de igualdad de oportunidades y género para colectivos en exclusión social. Morales precisó que Cruz Roja tiene convenios con más de 300 empresas que son socias colaboradoras, aunque este acuerdo, dijo, "nos abre un abanico mucho mayor".



El embajador de Irán, en la Cámara de Comercio de Málaga

► Mohammad Hassan Fadaifard, embajador de Irán en España, visitó ayer la Cámara de Comercio de Málaga. El embajador, que fue recibido por el presidente de la Cámara, Jerónimo Pérez Casero, hizo mención a las posibilidades que el mercado de Irán puede ofrecer para mantener relaciones comerciales entre empresas de ambos países. Irán, indicó, está desarrollando un plan de fomento del turismo, de ahí el interés que ofrecen Málaga y la Costa del Sol.

Málaga Hoy 14 JUN. 2014.

El Ayuntamiento estudia crear una zona franca en la capital

► Una empresa consultora ha realizado un primer estudio del espacio, que podría ubicarse en el puerto

LA OPINIÓN MÁLAGA

► @opiniondemalaga

■ El Ayuntamiento de Málaga estudia la viabilidad de impulsar la creación de una zona franca en la ciudad, que podría ubicarse en el recinto portuario o compartir terrenos con algún municipio del Valle del Guadalhorce. Una iniciativa de estas características conllevaría «una mayor actividad económica en la importación y exportación y el aumento del tejido empresarial», así como «una nueva puerta de apertura al exterior»; en suma, generaría un efecto «tractor» en el territorio.

Así se recoge en un informe de asistencia técnica para la valoración de la implantación de una zona franca en la ciudad de Málaga -como en las ciudades de Vigo, Barcelona, Cádiz y Las Palmas de Gran Canaria-, que ha sido realizado por la empresa Deloitte, a ins-



El puerto sería uno de los lugares para situar la zona franca. ARCINIEGA

Se concibe como un área geográfica con un especial régimen aduanero y fiscal dentro de la Unión Europea

tancias de Promálaga, dependiente del Consistorio, y al que ha tenido acceso Europa Press.

Tal y como subraya la citada consultora, una zona franca se concibe como «un área geográfica con un especial régimen adua-

nero y fiscal dentro de la Unión Europea; un enclave para la captación de inversiones y generadora de empleo, que otorga a las empresas que operan en ellas una ventaja competitiva favorecida por la concentración empresarial, así como por la proximidad de competidores, proveedores y clientes internacionales». Así, pone como ejemplo a Vigo, donde la facturación de estas compañías supone un 38 por ciento de los ingresos de la comarca.

Málaga impulsará en julio el turismo andaluz con un 6,6% más de estancias

► Las buenas expectativas del litoral para compensar la caída de otras zonas andaluzas

EFE MÁLAGA

■ Andalucía superará los 5,6 millones de estancias hoteleras el próximo julio, un 1 por ciento más que en el mismo mes del año pasado, impulsadas por el crecimiento del 6,6 por ciento que experimentará la provincia de Málaga, según las previsiones de la Consejería de Turismo.

Las predicciones del Sistema de Análisis y Estadísticas del Turismo

en Andalucía (SAETA) apuntan a que los hoteles de Málaga registrarán 2.359.000 pernoctaciones en julio, lo que supone casi el 42 por ciento del total de la comunidad.

El peso de la provincia, cuyo comportamiento turístico será especialmente favorable, permitirá compensar la evolución negativa que se espera en otras cuatro demarcaciones andaluzas: Cádiz con 970.000 (-3,4%), Almería con

760.000 (-7,5%), Huelva con 571.000 (-0,8%) y Jaén con 65.000 (-5,7%).

Además de Málaga, las provincias en las que se producirá un aumento de las pernoctaciones en julio son Córdoba (9,3%), que alcanzará las 122.000 y Sevilla (1,4%), hasta llegar a 327.000, mientras que Granada rondará las 453.000 noches del mismo mes del 2013. De esta forma, tres provincias del

litoral (Málaga, Cádiz y Almería) se repartirán en julio casi tres cuartas partes de las pernoctaciones generadas por los viajeros que visiten Andalucía.

La evolución positiva también se refleja en la buena evolución de Málaga, que saldará el período enero-julio con un incremento de 726.000 pernoctaciones (+7,6%), que amortiguará las pérdidas de Huelva (125.000), Cádiz

(115.000), Almería (61.000) y Jaén (13.000).

La ocupación media prevista en los siete primeros meses del año en los hoteles andaluces es del 47 por ciento (1,7 puntos más).

El informe recoge asimismo una previsión para junio, en el que la Junta espera que los hoteles andaluces contabilicen 4.559.000 estancias, un 1,6 por ciento más, lo que supone una revisión al alza respecto al anterior pronóstico, en el que situaba el crecimiento interanual en el 0,7 por ciento. Andalucía, además, ocupa la primera posición en volumen de pernoctaciones generadas por viajeros españoles y la cuarta en estancias de turistas extranjeros, por detrás de Baleares, Canarias y Cataluña.

La empresa malagueña Paraty Hotels eleva las ventas de 200 hoteles

► La firma, que aún a servicios de mercadotecnia y tecnología, prevé dar el salto al mercado internacional

EUROPA PRESS MÁLAGA

■ Paraty Hotels es una empresa creada en 2012 por dos hermanos malagueños, Frankz y Gina Mathis, en la que la unión de tecnología y marketing ha permitido a más de 200 hoteles de toda España aumentar sus ventas, incluso duplicándolas y triplicándolas en algunos casos.

En estos dos años ha pasado de tres empleados a 15 y en su cartera hay establecimientos hoteleros pequeños y unas cinco cadenas. La mayoría del personal son programadores informáticos, a los que se suman comerciales y especialistas en comunicación.

Después de un año en la incubadora de la Cámara de Comercio malagueña y otro en la de Promálaga, esta firma se ha instalado ya en el Parque Tecnológico de Andalucía (PTA), desde donde desarrolla su actividad, a través de unas herramientas para aumentar «el potencial online» de las empresas hoteleras, según informaron fuentes de Paraty Hotels.

En concreto, ofrecen un motor de reservas que incorpora comparador de tarifas y la gestión de la reputación online en una única herramienta, además de un paquete de servicios como diseño de página web, gestión de redes sociales, etcétera. «Ofrecemos la web y las redes gratuitamente a cambio de un porcentaje en las reservas que se hagan», especificaron. La idea de esta compañía malagueña es seguir sumando hoteles a nivel nacional e, incluso, dar el salto internacional, confirmaron las mismas fuentes.

El presidente de Asaja tendrá un sitio en el consejo de Deoleo de la mano de CVC

● El fondo británico toma el 29,99% de Bankia, BMN y Dcoop y anuncia la opa por el resto del capital

T. M. SEVILLA

CVC adquirió ayer formalmente el 29,99% del capital de la aceitera española Deoleo, tras la compra del paquete accionario de Bankia, BMN y Dcoop (antigua Hojiblanca) y anunció el lanzamiento de una opa por el resto con un precio de compra de 0,38 euros por acción. Con este paso, la principal comercializadora de aceite de oliva en España inicia una nueva etapa, materializada ayer con las nuevas incorporaciones al consejo de administración.

Entre ellas destaca la del presidente nacional de Asaja y de la Interprofesional del Aceite de Oliva, Pedro Barato, a propuesta de Ole Investments (CVC), en lo que es un claro guiño al sector productor y un intento del fondo británico de superar los recelos por el hecho de ser un fondo inversor y extranjero. CVC también lleva al máximo órgano directivo al nuevo presidente, José María Vilas, que ha estado vinculado a Unilever y Panrico y que sustituye a Óscar Fanjul; y a Javier de Jaime e Ignacio Cobo, socio y director de CVC en España, respectivamente. Kutxabank elige a Alicia Vivanco, directora general de Bilbao Bizkaia Kutxa, y como



Pedro Barato, presidente nacional de Asaja.

JUAN CARLOS VÁZQUEZ

Bankia vende con unas plusvalías de 10,6 millones

Bankia ha vendido a CVC su 16,51% de Deoleo por 72,4 millones, con unas plusvalías de 10,6; MBMN su 4,85 por 21,27 millones y Dcoop el 8,64% (del 9,96% que poseía) por 37,89. En total, 131,5 millones por el 29,99%. Por otro lado, el fondo británico, a través de Ole Investments, anunció que en no más de cinco días presentará el folleto de la OPA, y desveló detalles como que no se despondrá de ninguna marca en cinco años o que excluirá de la Bolsa a la compañía cuando termine el proceso.

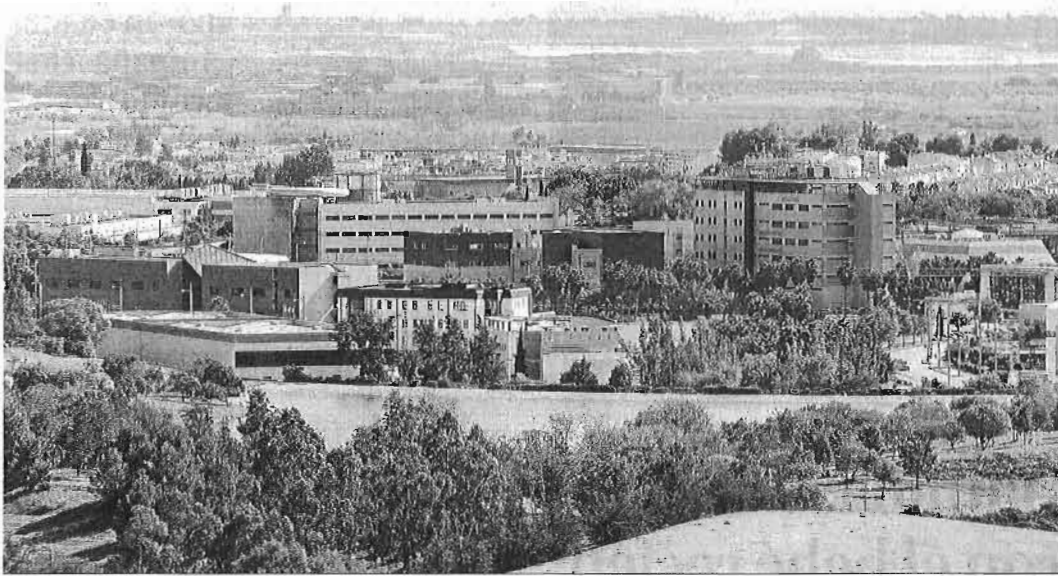
consejeros independientes se incorporan Rosalía Portela, consejera delegada de ONO y miembro del consejo de DIA; y Javier López García-Asenjo, director comercial de Mahou-San Miguel.

Estos nombramientos conllevarán la salida de los miembros que representaban a Bankia, BMN y Dcoop, mientras que se mantendrán los de Unicaja (Manuel Atencia y Manuel Azuaga), el de Caixabank (Antonio Pulido), Daniel Klein, dueño del 3,3% del capital, y el consejero delegado, Jaime Carbó.

Son, en total, 14 consejeros y tras la renovación quedarán aún dos por elegir, a propuesta de CVC, que finalmente tendrá seis. Las vacantes se cubrirán cuando la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) apruebe la opa.

Málaga Hoy 14 JUN. 2014

MÁLAGA



Vista del Parque Tecnológico de Andalucía.

Aval de las administraciones a que la U-Tad desembarque en Málaga

● Cortés aplaude y agradece a la Junta sus gestiones para que se cree en el entorno del PTA un centro de formación digital

S. Sánchez · A. Recio MÁLAGA

Dos administraciones públicas como la Junta de Andalucía y el Ayuntamiento de Málaga, que han hecho de la confrontación el denominador común en sus relaciones, parecen estar de acuerdo en algo. Representantes de ambas instituciones valoraron la posibilidad de que, tras el fiasco de Tabacalera, la universidad privada U-Tad, especializada en formación en contenidos digita-

El consejero de Economía pone a disposición de la empresa todo su apoyo

les y diseño, desembarque en la capital de la Costa del Sol.

Tanto el consejero de Economía, José Sánchez Maldonado, como el portavoz del equipo de gobierno del PP en la Casona del Parque, Mario Cortés, coincidieron en destacar lo positivo que tendría para la ciudad que los responsables del centro de formación vayan adelante con esta posibilidad. La cuestión es objeto ya de negociaciones directas de la Administración regional con la U-Tad, como de-

muestra la reunión que el pasado jueves mantuvieron en Sevilla el director general de Universidades de la Junta, Francisco Trigueros, y los fundadores de la universidad, ya con sede en la ciudad madrileña de Las Rozas.

En la línea de lo que ya trascendió tras el encuentro, el consejero precisó que se tratará de un proyecto "absolutamente privado", lo que supone dejar a un lado la opción liderada por el Ayuntamiento de desarrollar un proyecto público-privado, con U-Tad como referente, en parte de las instalaciones de Tabacalera. La iniciativa quedó en agua de borrajas ante la ausencia de empresas que concurren al concurso.

Lo que sí confirmó Sánchez Maldonado fue en mostrar la total disposición del Gobierno andaluz a colaborar con la empresa promotora. "Dentro de nuestros instrumentos financieros les prestaremos las ayudas que podamos; les hemos dicho que pidan tanto las ayudas financieras como de formación que tenemos y trataremos de echarles una mano en la medida de lo posible", declaró.

En cuanto a que Málaga cuente con un centro de contenidos digitales, el consejero consideró que se trata de "una buena noticia porque todo lo que sean nuevos proyectos para Málaga y que

REACCIONES



J. Sánchez Maldonado

CONSEJERO DE ECONOMÍA

"Todo lo que sean proyectos para Málaga es una buena noticia"



Mario Cortés

PORTAVOZ DEL PP EN EL AYTO.

"Es el proyecto más ambicioso de empleo joven que hay en la región"

ayuden a la economía digital y al desarrollo tecnológico es algo positivo". "Todos los proyectos son positivos y más éste, que es tecnológico y de economía digital, por lo que yo creo que es bueno para Málaga", manifestó.

Desde la Casona del Parque, el portavoz del equipo de gobierno del PP, Mario Cortés, aplaudió y agradeció la labor de la Junta para que este proyecto pueda ser una realidad en Málaga. "Hay un hilo de esperanza para que el proyecto sea una realidad", comentó Cortés. El edil, además, anunció su intención de analizar desde el punto de vista jurídico la posibilidad de involucrar a esta iniciativa los fondos europeos conveniados con el Ministerio de Industria, por algo más de nueve millones de euros, para crear un polo tecnológico en la ciudad. "Hay que ver si dado que el Ayuntamiento forma parte del Parque Tecnológico de Andalucía (PTA) se le puede ceder la encomienda sobre esos fondos, que son objeto de sendos convenios", comentó.

Aprovechó para lanzar una pulla al PSOE, cuyas críticas, junto a las de IU, provocaron, según el alcalde, Francisco de la Torre, que ninguna empresa ofertase al concurso para crear el polo tecnológico en Tabacalera. "No somos como el PSOE; defendemos los intereses de la ciudad", dijo Cortés, que aseguró que el Ayuntamiento seguirá apoyando el proyecto a pesar de que vaya de la mano de la Junta. "Es el proyecto más ambicioso de empleo joven que hay en la región", valoró Cortés.

La Junta admite que va "con los tiempos justos" en la explotación del Metro

EP MÁLAGA

El delegado territorial de Fomento y Vivienda de la Junta de Andalucía, Manuel García Peláez, admitió la dificultad de poder concretar la aportación del Ayuntamiento en la explotación del Metro antes de la apertura parcial de las líneas 1 y 2, prevista para julio. "Vamos con los tiempos bastante justos", ha expuesto.

García Peláez recordó que primero la Junta ha de culminar la negociación con la concesionaria para la firma del nuevo contrato y, ante todo, el "reto" sigue siendo la puesta en funcionamiento del Metro hasta el intercambiador de El Perchel-María Zambrano en el mes de julio.

Según el delegado, lo ideal sería tener cerrada antes de la puesta en marcha del metro la participación en los costes de explotación, "pero los tiempos están haciendo que sea complicado". Además, ha afirmado que "a veces la actitud no ayuda a tener acuerdos",

De la Torre insiste en que no condiciona la inauguración a que haya un acuerdo previo

resaltando que "poder acordar con el Ayuntamiento sí está costando un poco más".

No obstante, aseguró ayer a los periodistas que la intención de la Consejería de Fomento es "tener toda la voluntad del mundo para que el metro sea una realidad, algo que parecía impensable hace muy poco".

Ante esto, el alcalde de Málaga, Francisco de la Torre, dejó claro que "voluntad por nuestra parte no falta". De hecho, reiteró que sería "bueno" avanzar en los futuros costes de explotación "antes de abrir", pero "no condicionamos" un asunto al otro.

"La línea de colaboración caracteriza al Ayuntamiento en tantas cuestiones, y ésta es una más; nosotros no ponemos condición previa para que se abra el metro", manifestó el regidor, quien subrayó la necesidad de la puesta en marcha del ferrocarril urbano, teniendo en cuenta "todos los años de retraso que acumula, y no por nuestra culpa".

Finalmente, hizo hincapié en que "es evidente que el escenario del Metro de hoy no es el de 2003".

«Hay demasiadas incubadoras de empresas, sería bueno reorganizarse»

Álvaro Simón de Blas Director del BIC Euronova Este economista aboga por coordinar esfuerzos entre los centros

ENTREVISTA



EUGENIO CABEZAS
economía@diariosur.es

MÁLAGA. Álvaro Simón de Blas (Bilbao, 1958) estudió Ciencias Empresariales en la Universidad de Deusto y completó el doctorado en Económicas en la UMA. Tras una experiencia como becario en Japón, se trasladó a Sevilla, pocos meses antes de que se inaugurase el Parque Tecnológico de Andalucía (PTA) en Málaga. Desde 1992 está al frente del BIC Euronova, la primera incubadora de proyectos empresariales que se puso en marcha en la provincia.

—¿Cuándo se crea el BIC Euronova y quién lo impulsa?
—Nace pocos meses antes de inaugurarse el PTA, gracias al impulso del capital público y privado. Actualmente, un 40% es propiedad de la Junta de Andalucía, a través de la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía; otro 40% es del Ayuntamiento de Málaga, a través de la empresa Promálaga; y un 20% está en manos de la entidad financiera Unicaja. Hasta el año 2000 también participó el Ministerio de Industria. El objetivo ha sido siempre el de promover la generación de riqueza y empleo, mediante el asesoramiento profesional y competitivo a los emprendedores, para la creación de empresas innovadoras, así como a las pymes ya existentes, para desarrollar nuevas actividades innovadoras.

—¿Qué balance hace, cuántas empresas se han creado, cuánto empleo y cuál es la tasa de supervivencia?
—En estos 22 años, más de 3.807

proyectos de emprendedores han utilizado los servicios del BIC Euronova y se ha apoyado la creación de 777 nuevas empresas, generando y/o preservando 3.850 empleos. De forma directa, 331 empresas han sido incubadas en nuestras instalaciones por un periodo medio de 2,21 años y con una tasa de supervivencia superior al 75%. Por poner los ejemplos más recientes, de las 15 empresas consolidadas que abandonaron la incubadora el pasado año, una se ha instalado en el PTA; dos se han desplazado a Málaga; diez continúan en otras ciudades; una se ha pasado al teletrabajo y sólo una ha cesado su actividad.

—¿Cuáles son los sectores de actividad más importantes?

UNA RED EUROPEA

Desde septiembre de 2012 y por un periodo de tres años, Álvaro Simón de Blas es también el presidente de la red europea de incubadoras empresariales, la 'European Business and Innovation Centre Network' (EBN), que agrupa a más de 250 centros de empresas e innovación del Viejo Continente. «Salir de esta crisis pasa por la transformación del tejido productivo, del sector inmobiliario al de base tecnológica. Después, el siguiente paso es la internacionalización. Si hubiese una debacle en el turismo, nuestra base comercial sería deficitaria», sostiene.

Entre los retos que se ha marcado, está el potenciar el número de proyectos empresariales extranjeros que vienen a instalarse en la sede del BIC Euronova.

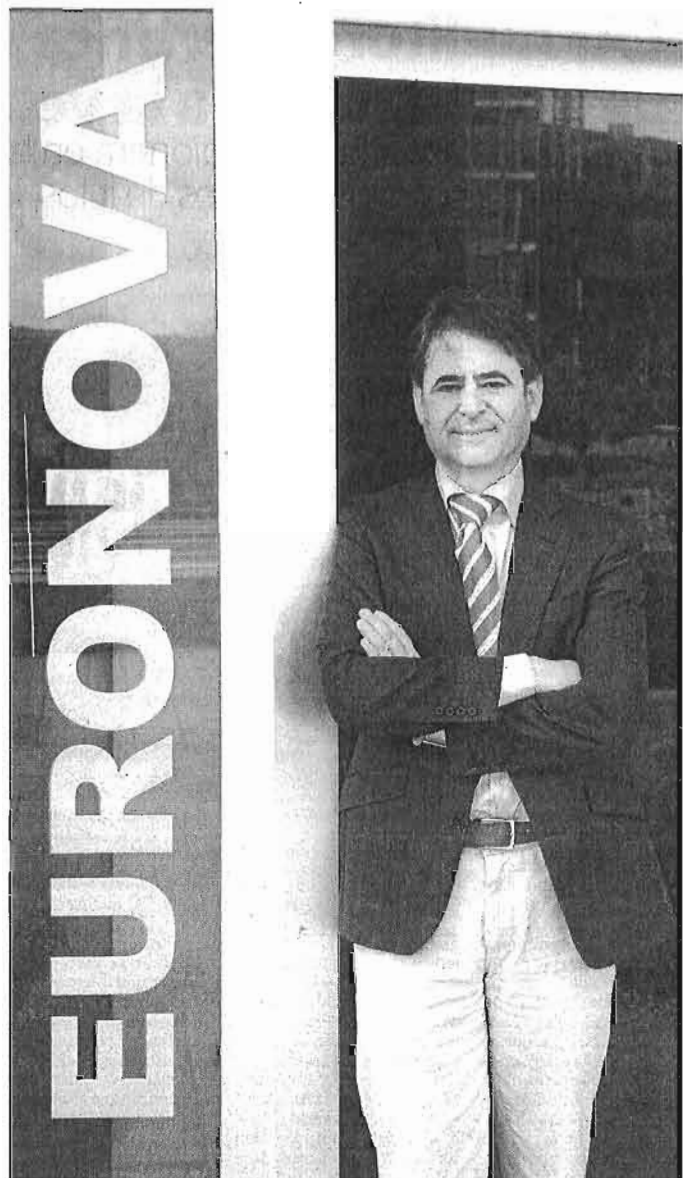
—La situación ha ido cambiando mucho a lo largo de los años, aunque principalmente han sido empresas vinculadas al sector de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación), aunque también se detectan otros muchos sectores como la energía y el medio ambiente, la biotecnología, la fabricación, la consultoría o la ingeniería. Lo más importante es que todas son empresas innovadoras. La clave reside precisamente ahí, en que aporten algún componente innovador, pero que a la vez tengan una clara vocación comercial.

—¿Cómo es el proceso para seleccionar los proyectos?
También ha ido evolucionando, porque cuando empezamos no había iniciativas desde la Universidad, como el proyecto Campus, o los premios 'Spin-Off', que empezaron a finales de los años noventa. Para acceder a nuestra incubadora, lo primero es tener una idea y presentar una plan de negocio. No tiene que ser muy extenso, pero si queremos ver muy claramente cómo se va a vender el producto o el servicio. Necesitamos una vocación emprendedora, pero sobre todo una gran visión comercial en los proyectos. Si vemos que la futura pyme va por el camino correcto, se le da un espacio de oficinas, talleres y despachos. Después, un tutor ayuda a la empresa hasta que ésta decida que ya no lo necesita. Al principio ofrecíamos dos años, pero ya estamos permitiendo hasta cinco años de incubación.

—En los últimos años se han puesto en marcha varias incubadoras de empresas en la capital malagueña, ¿crece que hay espacio para todas?
Sí, es verdad, quizás hay ya demasiadas incubadoras de empresas en la ciudad, sería bueno reorganizarse. Deberíamos trabajar todos juntos coordinadamente por una redefinición de los modelos, para especializarnos mucho más, y que hu-

biese preincubadoras e incubadoras, no todas podemos ofrecer lo mismo. Es verdad que en Málaga hay mucho talento y la Universidad tiene un gran potencial de crecimiento, pero con las numerosas iniciativas, tanto públicas como privadas, puestas en marcha en los últimos años, es posible que estemos llegando a un punto de saturación del sector. En todo caso, en lo que va de año hemos aumentado nuestras cifras de ocupación y pienso que ya hemos pasado el momento más duro, que fue entre 2011 y 2012. Si se recupera la tasa de creación de empresas en Málaga, que está aumentando en los últimos meses, la situación de las incubadoras mejorará.

—¿En qué niveles de ocupación están ahora?
—Estamos en un 66,2%, desde



Álvaro Simón de Blas estudió Ciencias Empresariales en la Universidad de Deusto. :: SUR

diciembre de 2013 a mayo de 2014 hemos subido en un 5,2%. Pero es que hace tres años llegamos a estar en torno al 50%. Las empresas alojadas dieron trabajo en 2013 a 132 personas, 77 menos que el año anterior, y generaron una facturación de 13 millones de euros, un 13% inferior. En 2013 alojamos a 45 empresas, frente a las 60 del ejercicio anterior. La ocupación media bajó del 78% al 61%. Durante el pasado ejercicio, el centro recibió a 18 nuevas empresas, un dato superior al del año pasado, cuando fueron un total de 15 proyectos. —El BIC Euronova es uno de los viveros más importantes para el PTA, ¿qué porcentaje de empresas de la tecnópolis han salido de la incubadora?
De las 620 empresas instaladas en el PTA a 31 de diciem-

bre de 2013, 165 están o han estado en el BIC Euronova, es decir, el 27% del total de empresas de la tecnópolis han nacido o se han consolidado en nuestro centro. Tenemos una relación muy estrecha, de simbiosis casi perfecta.

«En estos 22 años, hemos apoyado la creación de casi 800 empresas, con una tasa de supervivencia media del 75%»

—¿Qué perspectivas tienen para este año?
Esperamos poder seguir creciendo en número de empresas alojadas y en el tamaño de los proyectos.

MÁLAGA

ECONOMÍA | EVOLUCIÓN DEL MERCADO FINANCIERO



El empleado de una oficina bancaria le explica los documentos de un crédito a una olienta.

Los bancos aseguran que van a abrir ya el grifo de los créditos

● Varias entidades consultadas afirman que hay un cambio de tendencia y que inyectarán liquidez en las pymes y particulares, impulsadas por el BCE y por una mejor perspectiva económica

Ángel Recio MÁLAGA

Los bancos aseguran que van a abrir ya, tras varios años de sequía, el grifo de los créditos tanto a las empresas como a los particulares, algo que, como dicen los expertos de forma metafórica, es la sangre que da vida a cualquier economía. Lo hacen, por una parte, porque se lo exige el Banco Central Europeo y, por otra, porque empieza a haber una mayor confianza en el repunte de la economía, si bien las tasas de morosidad aún son elevadas.

Este diario se ha puesto en contacto con varias entidades financieras y hay un denominador común: van a dar o incluso ya están dando más créditos. "En 2013 hemos ganado cuota de mercado en la inversión crediticia en Málaga y entre enero y abril de 2014 hemos aumentado el número de operaciones concedidas un 31% y el importe concedido un 50%, por lo que se pone de manifiesto que nuestra entidad está siendo

activa en la concesión de créditos en Málaga", aseguran fuentes de Cajamar.

La otra gran entidad bancaria malagueña, Unicaja, va en la misma dirección. "Unicaja tiene previsión de aumentar la concesión de créditos a particulares y empresas, especialmente a las empresas en general y a las pymes, en particular, partiendo de la base de que ya la entidad se mantenía activa en la financiación, en especial en los momentos en los que la demanda se reactiva, antes del anuncio del BCE", señalan desde la firma presidida por Braulio Medel.

En el caso de las empresas, Unicaja subraya que "está profundizando en este segmento, aportando apoyo y soluciones financieras a las mismas, lo que se hace extensible también a profesionales y emprendedores". Respecto a los créditos a particulares, el banco malagueño asegura que "es un segmento básico para el modelo de negocio de la entidad" y destaca que es-

tán desarrollando "soluciones específicas incluso para residentes de otros países".

Los bancos han reconocido en estos últimos años que habían restringido la concesión de créditos porque tenían que sanearse internamente ante la devaluación de

4.400

Millones de euros. Es lo que anunció Santander el viernes que dará a las pymes andaluzas

los activos inmobiliarios que se quedaron con la explosión de la burbuja, por el aumento de la morosidad y por las continuas exigencias de solvencia y controles que le requerían las autoridades financieras. Eso se ha traducido en números. En diciembre de 2013 -último dato publicado del Banco de España- había en la provincia

35.441 millones de euros de créditos vivos frente a los casi 48.500 de diciembre de 2008.

Al final se produjo un círculo vicioso porque los bancos dieron menos créditos, las empresas han ido muriendo y la demanda, por tanto, también se ha contraído, siendo ésta una de las justificaciones verdaderas por las entidades para entregar menos dinero. "Los préstamos tanto a particulares como a empresas dependen del perfil de riesgo del cliente, y no tanto de los niveles de liquidez. Pero estamos dispuestos a contribuir en todo lo que podamos para el crecimiento del crédito. El impulso tiene que venir, como en crisis anteriores y los ciclos económicos, a partir de la demanda", afirman fuentes del Banco Sabadell.

En cualquier caso, es obvio que ha habido un cambio de tendencia. El Banco Santander, el más grande de España y uno de los mayores del mundo, anunció este pasado viernes en un acto multitudinario en

Málaga que destinará 4.400 millones de euros en créditos a pymes andaluzas este año y ha creado un plan específico para fomentar el desarrollo nacional e internacional de sus clientes. "Queremos hacer más para apoyar a las pymes en esta nueva etapa de crecimiento, conscientes de la importancia de las pymes en el tejido empresarial español", dijo su director general, Enrique García Candelas.

Los bancos empiezan a lanzar otro mensaje y los empresarios están a verlas venir. "El difícil acceso a la financiación sigue siendo el principal problema. Estamos iniciando la senda de la recuperación, hay mayor confianza empresarial y más flexibilización en el acceso al crédito", explica Javier González de Lara, presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía, quien, no obstante, denuncia que "la financiación sigue siendo muy cara, ya que el interés medio en España es el 6% y en Alemania el 2%".



Varias personas pasan delante de una sucursal bancaria en Larlos en una imagen de archivo.

Crece la venta de grandes paquetes inmobiliarios a terceros

El Grupo Cajamar anunció este pasado miércoles que le habla vendido la gestión de la recuperación crediticia y del negocio de su división inmobiliaria, llamada Cimenta2, a la empresa Haya Real Estate, especializada en la gestión de crédito promotor y activos inmobiliarios, por 225 millones de euros, aparte de unos ingresos variables que dependerán del grado de cumplimiento de un plan de negocio previamente fija-

do y que supondría otros 20 millones de euros más. Este tipo de operaciones se está poniendo de moda en el sector bancario español, que ve una forma de deshacerse así de un lastre económico y les permite centrarse en su auténtico negocio: el financiero puro y duro. En el último año ya han dado los mismos pasos que Cajamar otras entidades. Fuentes consultadas recuerdan que CaixaBank vendió en septiembre el 51% de Ser-

vihabitat Gestión Inmobiliaria al grupo inversor internacional TPG; mientras que Santander vendió Altamira a Apollo; Popular hizo lo propio con Aliseda a Kennedy Wilson y Värde Partners; BMN le dio Inmare a Centerbridge; o la de Catalunya Banc fue a parar a Blackrock y Magic Real Estate. No obstante, hay otros grupos bancarios que, por ahora, no lo van a hacer. "Sin que sea definitivo, nuestra visión hoy es mantener y desarrollar Solvia como un *spin-off* del banco y en el futuro considerar la flotación de la misma en el mercado", apuntan desde Banco Sabadell

El empeño de coches hace crecer a una empresa malagueña

La firma Crédito por tu Coche tiene oficinas en media España y ahora va a entrar en Lisboa

A. Recio MÁLAGA

En una crisis como la que aún estamos atravesando siempre hay nichos de mercado por descubrir y desarrollar y eso es lo que ha hecho, por ahora con éxito, el malagueño Luis Anglada, que tiene una de las compañías más fuertes de empeño de vehículos por internet.

Nació a finales de 2010 y se llama Crédito por tu coche. Hace un año y medio empezaron a crecer vía franquicias y tienen oficinas en Málaga, Jerez, Los Barrios, Santiago de Compostela, Las Palmas, Madrid, Jaén, Marbella, Sevilla, Tarragona, Tenerife o Valencia, entre otras. Además, según explican, están a punto de abrir una tienda propia en Lisboa.

"La lentitud de los bancos y el descenso de los créditos provocó que nos vinieran muchos particulares con serios problemas de liquidez. Luego empezaron a llegar autónomos porque la banca cerró el grifo y no les renovaban sus pólizas de crédito y desde hace dos años nos están llegando todo tipo de empresarios. Hemos atendido a personas que nunca pensamos que nos fueran a llamar", comenta Anglada.

El funcionamiento es relativamente sencillo. El cliente em-

peña el vehículo y siempre tiene una opción de recompra. El *modus operandi* varía en función de los años del coche y kilómetros. Si tiene hasta siete años, el conductor puede empeñarlo y seguir conduciéndolo. Unos peritos le valoran el vehículo en un taller acordado y esta empresa prestamista le da hasta el 50% de ese valor al cliente. Cuando pase un mes, el usuario tiene dos opciones, devolver el dinero íntegro más una comisión o, si no puede, pagar el 15% del importe que recibió y seguir un mes más con el coche. Un ejemplo. Si se valora el vehículo en 20.000 euros, la empresa le da al cliente 10.000 euros y le permite seguir usándolo, aunque los papeles están a nombre de la compañía. El usuario devolvería al mes siguiente 10.700 euros o, si no, tiene que pagar 1.500 euros. Su negocio, más que quedarse con el coche y venderlo, es que los clientes renueven el mayor número de meses posible el acuerdo mensual. "Pero ahí también está el riesgo porque pueden estrellar el coche, quemarlo, sacarlo del país... No es un camino de rosas", señala Anglada, quien, en esos casos, explica que tienen que acabar en los juzgados. Si el vehículo tiene entre 7 y 10 años, se deja en depósito y el cliente debe abonar mensualmente el 10%.

Como anécdota, destacan que hay muchas ocasiones en las que una persona necesita un dinero rápido y empeña el vehículo sin que la mujer o el marido lo sepan, ya que lo que cambia es la titularidad de los documentos pero el coche sigue siendo usado por el cliente con normalidad.

CRÉDITOS Y DEPÓSITOS EN ENTIDADES FINANCIERAS

Provincia	Créditos	Depósitos
Alicante	51.076	35.191
Almería	20.723	8.726
Asturias	22.337	24.878
Baleares	35.885	20.265
Barcelona	247.807	163.937
Cádiz	21.467	11.936
Córdoba	15.047	11.632
La Coruña	24.292	25.118
Granada	19.181	13.323
Huelva	8.831	5.419
Jaén	9.926	8.949
Madrid	357.224	345.227
Málaga	35.441	21.864
Murcia	38.812	24.051
Sevilla	50.060	26.535
Valencia	74.103	50.239
Vizcaya	40.604	40.771
Zaragoza	30.859	26.928
TOTAL ESPAÑA	1.469.010	1.196.710

Fuente: Banco de España. Datos en millones de euros. Diciembre 2013

CRÉDITOS MÁLAGA

Fecha	Dinero
Diciembre 2013	35.441
Diciembre 2012	39.028
Diciembre 2011	43.059
Diciembre 2010	45.474
Diciembre 2009	47.173
Diciembre 2008	48.431
Diciembre 2007	47.518

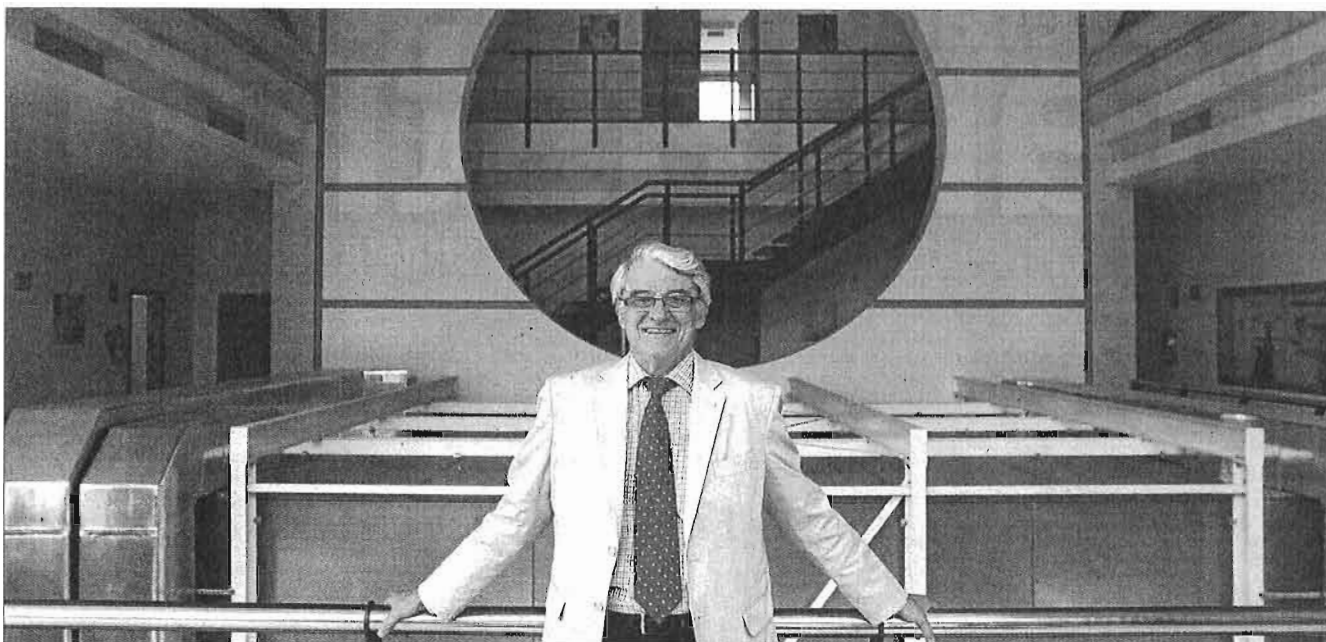
Fuente: Banco de España. Millones de euros.

DEPÓSITOS MÁLAGA

Fecha	Dinero
Diciembre 2013	21.864
Diciembre 2012	20.383
Diciembre 2011	20.640
Diciembre 2010	21.601
Diciembre 2009	21.791
Diciembre 2008	22.179
Diciembre 2007	20.594

Fuente: Banco de España. Millones de euros.

Málaga



Luis Fernando Martínez, director general de la firma AT4 Wireless, situada en el Parque Tecnológico de Andalucía (PTA) de Málaga. ARCIÓN/EGA

LUIS FERNANDO MARTÍNEZ

DIRECTOR GENERAL DE AT4 WIRELESS

AT4 Wireless, que nació con el nombre de Cetecom, es una de las empresas fundadoras del Parque Tecnológico de Andalucía (PTA). A inicios de los 90, implantar en Málaga un laboratorio de telecomunicaciones que fuera rentable parecía algo imposible. Hoy, AT4 es un holding internacional que opera en 200 estados, cuenta con 290 empleados y factura más de 24 millones de euros. Su director general ensalza el salto tecnológico de Málaga pero recuerda también sus carencias: poco mercado local y empresas muy pequeñas

«La Málaga tecnológica está posicionada pero nos faltan empresas grandes»

José Vicente Rodríguez
MÁLAGA

@JoseVicRodRojuez

■ Hace casi 23 años surgió una idea visionaria: lograr que la turística Málaga contara con un laboratorio puntero mundial para el ensayo de dispositivos de telecomunicaciones. Así surgió Cetecom, una de las empresas que en 1992 inauguraban el Parque Tecnológico de Andalucía (PTA) de Málaga. Rebautizada como AT4, aquel atrevido proyecto es hoy un holding internacional que opera

en 200 estados, cuenta con 290 empleados y ha alcanzado una facturación consolidada de más de 24 millones de euros. En enero, la firma dirigida por Luis Fernando Martínez, abrió un segundo laboratorio de ensayos para dar abasto a la creciente demanda de empresas que buscan en AT4 la certificación necesaria para lanzar sus productos al mercado. Teléfonos móviles, ascensores, equipos electromédicos, máquinas tragaperras y hasta juguetes pasan por sus instalaciones para ser homologados. Entre sus clientes, figuran todas las grandes marcas del mundo

de la telecomunicaciones, entre ellas Telefónica, Vodafone, Time Warner, AT&T, Samsung o Ericsson. Y entre sus accionistas, la Junta, Sando, La Caixa y Ayesa.

■ Echando la vista atrás, ¿cómo ha evolucionado Málaga y la imagen que proyecta fuera?

■ Ha cambiado mucho, tanto en su entorno profesional como urbano. Hace 20 años la imagen era turística y agroalimentaria. Ahora, gracias sobre todo al empuje del PTA y al complemento de la Universidad, hemos dado un cambio radical hacia una Málaga tecnoló-

gica con empresas regionales y multinacionales. Eso hace que se nos vea ya desde cualquier parte del mundo con una imagen distinta. Nosotros nos movemos en el mundo de las telecomunicaciones. Antes la gente nos preguntaba: «Málaga, ¿dónde está?». Ahora esas explicaciones ya no hace falta darlas. Se nos reconoce y se sabe que Málaga tiene esa capacidad. Hemos posicionado la marca tecnológica. Y no son sólo opiniones: ya hay muchas multinacionales implantadas aquí.

■ ¿Qué le parece la estrategia del Málaga Valley? ¿Realmente

podemos aspirar a ser el polo tecnológico de Europa?

■ Hay que ser realistas. Estamos todavía muy lejos de poder decir eso. Somos un polo tecnológico, y eso ya es importante porque el salto que hemos dado de la nada a hoy es casi infinito. Pero pensar que somos el polo tecnológico de Europa sería una ficción y una irrealidad. Queda mucho recorrido. Nos falta consolidar grandes empresas andaluzas en el sector de la tecnología; tenemos muchas pymes y micropymes pero muy pocas empresas de gran dimensión, con más de 500 trabajadores.

■ ¿Por qué en Málaga no conseguimos generar esas empresas de gran tamaño?, ¿qué falla para que nuestras pymes no den nunca ese salto de dimensión?

■ Durante los últimos años se han cometido algunos errores, no sólo en España sino también en Europa. Uno muy importante ha sido el de la desindustrialización, que nos ha hecho mucho daño. Si no cuentas con unos mercados locales que te den una masa crítica es todo muy difícil. Nosotros, por ejemplo, somos una empresa de servicios tecnológicos. Si aquí no hay clientes te tienes que ir fuera. Otro elemento es que no tenemos una política industrial coordinada a nivel de país. Con las autonomías hemos ganado muchas cosas pero se ha perdido eficacia. Que haya una política en cada comunidad nos lleva a una desfragmentación del mercado donde es muy difícil crecer y desarrollarse. De hecho, las empresas que más han crecido son las que han salido fuera. Y un tercer factor es la banca. No tenemos una banca industrial potente. Han preferido siempre apostar por las grandes empresas del

PASA A LA PÁGINA SIGUIENTE ►

► VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

IBEX, pero no por las pymes, las *startups* y las ayudas al desarrollo.

❑ **Tampoco contamos con un tejido desarrollado de inversores privados tipo *business angels*, como sí ocurre en el mundo anglosajón. Si los bancos no dan el dinero, ¿hay alternativas?**

❑ Por mi experiencia personal le digo que capital privado hay, y más del que parece. Lo que no hay tanto son oportunidades de negocio. No hemos sabido desarrollar el mercado local con políticas industriales. Cuando hay un buen plan empresarial el capital aparece. De hecho, yo he tenido conversaciones con numerosos grupos de capital de inversión. Por desgracia, faltan empresas con capacidad de crecimiento, y eso es por la fragmentación del mercado nacional. La responsabilidad es de todos: empresarios y administración. Pienso que hay herramientas que no están siendo usadas suficientemente por la Administración: líneas para investigación y proyectos vanguardistas que podrían ayudar como proyectos tractores y que se usan poco.

❑ **Ahora se han puesto de moda las aceleradoras de empresas, cuando antes se hablaba más de incubadoras, ¿qué le parece?**

❑ Pues eso, una moda. No soy experto en acelerar nada. En AT4 siempre hemos aplicado una máxima de cuando estaba con los japoneses (trabajando en Fujitsu): «paso a paso» para construir sobre cimientos sólidos. Supongo que hay técnicas de aceleración pero me sorprende cuando veo tantas simultáneamente. Si el objetivo es dinamizar la creación de *startups* y empresas y contribuir a su desarrollo lo aplaudo: bienvenidas sean. Unas lo harán mejor que otras, con más o menos casos de éxito. ¿El resultado? Lo veremos de aquí a diez años.

❑ **¿Los recortes en I+D+i son un gasto productivo que no debería haberse nunca tocado?**

❑ Dios me libre de decir lo contrario. Los recortes en I+D+i nunca son buenos. En vez de tanto empeño por recortar el gasto deberíamos focalizar más la obtención de resultados, para que la inversión sea rentable para la sociedad y para el empresario. En investigación es difícil calibrar el resultado final pero cuando hablamos de desarrollo e innovación se debe mirar más al mercado, a las empresas y a la creación de empleo con proyectos y servicios competitivos. Sabemos innovar, investigar y desarrollar pero tenemos grandes centros de investigación que son museos de ciencia y tecnología porque no hemos sido capaces de llevar los productos al mercado.

❑ **AT4 es una empresa internacional ¿Hay demasiado respeto o miedo de la empresa malagueña a salir al exterior?**

❑ No lo califico tanto como mie-

do. Si una pyme tiene un mercado local que le permite subsistir no ha tenido necesidad de salir. Además, en España tenemos el gran hándicap del idioma. Es el gran déficit de nuestro sistema educativo que debería ser revisado, aunque haya mejorado. No es eficiente. Para salir al extranjero a vender tienes que saber como mínimo inglés y luego contratar a personal local en algunos mercados. Y además hace falta un producto competitivo.

❑ **Ustedes tienen laboratorios en Chile, Estados Unidos, Taiwán y Japón, además de en Madrid y Málaga. Trabajan en 200 estados y cuentan con agentes comerciales en Gran Bretaña, Alemania y casi toda Latinoamérica ¿Su apuesta exterior fue una opción o una necesidad?**

❑ Una necesidad. Cuando hace más de 20 años nos planteamos el reto de fundar un laboratorio de telecomunicaciones en Málaga —cuando aquí no había nada de eso— teníamos claro que debíamos salir a por los clientes. Por eso buscamos personal con idiomas desde el primer día y los mandamos fuera a participar en foros. Teníamos que ganarnos a los clientes de Inglaterra, Alemania y Francia con un servicio mejor y más ágil. Desarrollamos herramientas e instrumentos para hacer ensayos automáticos y eficientes, y tuvimos la colaboración de la Universidad para los instrumentos más complejos, donde no tenía sentido invertir empresarialmente.

❑ **¿Qué certifican exactamente?**

❑ Básicamente garantizamos dos cosas. Primero, la seguridad de los equipos electrónicos, tanto para las personas como para los propios equipos. Hay que garantizar que las radiaciones no se interfieren unas con otras probando que el nivel sea mínimo e inmune a las interferencias de otros dispositivos. Por ejemplo, en un teléfono móvil hay que comprobar que funcionan bien con cualquier operador y que se comunica bien con otros teléfonos. En un móvil tenemos que hacer 3.000 ensayos antes de que puede salir el mercado. Y un laboratorio que quiera certificar estos equipos debe invertir entre 6 y 8 millones de euros. Son pruebas caras y complejas.

❑ **Han abierto un segundo laboratorio de ensayo en Málaga ¿Tienen ahora más demanda?**

❑ Se ha dado un fenómeno muy curioso. En el laboratorio de Málaga damos mucho servicio al mercado nacional, y hemos notado en los últimos años un gran incremento de la demanda, lo cual no deja de ser sorprendente en esta época de crisis. Por eso abrimos en enero el segundo laboratorio para duplicar nuestra capacidad. Y ya está a pleno rendimiento. Esta subida la achacamos precisamente a que el sector industrial ha empezado a exportar y para ello necesita el certificado de cumplimiento que les recla-



Luis Fernando Martínez, ante uno de los dos edificios que AT4 Wireless tienen en el PTA. ARCNIEGA

«Es absurdo que el PTA aún no tenga acceso directo al Aeropuerto»

EL DETALLE

El director de AT4 ve incomprensible que la hiperronda no conecte con el aeródromo y echa de menos una alternativa de transporte al coche

❑ **Son huéspedes del PTA desde sus inicios en el año 1992 ¿Qué creen que le falta al parque?**

❑ Dos cosas fundamentales. Una la llevamos pidiendo desde que se inauguró: el enlace directo con el Aeropuerto. Es incomprensible que tengamos una maravillosa hiperronda al lado y que haya todavía que ir a la ronda de Málaga, dando una vuelta enorme, para llegar al Aeropuerto. Ya no es cuestión de tiempo sino de imagen para nuestros clientes internacionales. Es absurdo. Luego está el tema del transporte público. La EMT ha hecho un gran esfuerzo pero la mayoría de la gente sigue viniendo en coche. Y los aparcamientos del PTA son, digamos, complejos. Es una pena que cuando se planteó el metro no se contemplara la opción del parque. Ahora somos 15.000 trabajadores pero es que en la próxima década podríamos ser el doble. No quiero ni pensarlo si todos vienen en coche. ¿Y cuántos autobuses harían falta? Hay que tomar una decisión. Por otro lado, el PTA debe tener otros accesos alternativos. Los de ahora confluyen todos al mismo sitio (la rotonda de Campanillas) y siempre hay un cuello de botella a ciertas horas. Ya se le dijo al alcalde la idea de que la zona de la ampliación conecte con la hiperronda.

❑ **¿Echa de menos un mayor entendimiento entre las instituciones y los partidos políticos para ponerse de acuerdo en temas como éste?**

❑ Sí, se echa de menos que haya más colaboración institucional fuera de lo que debe ser la normal rivalidad entre partidos políticos. A nuestros partidos les falta esa cultura. En temas como la educación, la sanidad o la generación de empleo,

que son vitales, la sociedad les está pidiendo a gritos que se pongan de acuerdo.

❑ **¿Estamos saliendo de la crisis?**

❑ Depende del enfoque. La macroeconomía y el IBEX dicen que sí pero el empleo todavía no lo percibe. Tenemos un problema nacional que es un paro enorme, entre los jóvenes aún mayor. Hay que ser positivos y pensar que si nuestras empresas exportan algo de empleo generaremos pero hay que buscar formas de acelerar la creación de empleo entre las empresas a nivel local.

❑ **Muchos jóvenes se ven obligados a emigrar para encontrar trabajo ¿Es preocupante que gente bien formada se vaya al extranjero?**

❑ Hace muchos años, cuando me involucré en lo que hoy es AT4 Wireless, lo hice entre otras cosas para contribuir a hacer cosas en esta tierra. Quería que mis hijos pudieran elegir si trabajar en Málaga o fuera, pero sin que la tierra los echara. Hoy mis hijos trabajan fuera. Ha sido porque lo han elegido, pero creo, pese a todo, que lo tendrían difícil si quisieran ahora mismo volver. La situación no es fácil. Los jóvenes están muy bien formados pero encuentran una oferta de empleo muy pequeña. Que se vayan a trabajar fuera no es malo, siempre que sea un cauce sano y razonable. Pero tener que marcharse porque aquí no hay oportunidades es un problema de la sociedad.

❑ **¿Ha mejorado la relación de la Universidad con la empresa para proyectos conjuntos?**

❑ Las generalizaciones inducen siempre a error. Hay departamentos abiertos a la colaboración empresarial, muchos más que hace 15 años, pero falta un largo recorrido para que nuestros grupos de investigación den más retorno a la sociedad. La investigación por la investigación se tiene que acabar. Debe ir orientada a un fin socioeconómico, más allá del mero conocimiento. Pero la UMA se queja, y con razón, de que hay pocas empresas con las que poder trabajar. Esta es otra razón por la que tenemos que lograr empresas de mayor dimensión en lugar de un tejido tan atomizado.

man los mercados de fuera.

❑ **En 2012 vendieron a la norteamericana Agilent Technologies su División de Sistemas de Medida, que suponía el 48% de sus ingresos. ¿Cuál es la situación dos años después?**

❑ Ya hemos recuperado el nivel de facturación de 2011. En 2013

hemos cerrado con 24 millones de euros de facturación consolidada y en este 2014 subiremos un poco más. En plantilla también crecemos entre un 5% y un 8%. La venta de una división es algo habitual en el mercado tecnológico. Nuestro origen es ser un laboratorio de servicios pero empezamos

a desarrollar herramientas para los ensayos. Llegó un momento en el que había que elegir entre los servicios y la instrumentación. El acuerdo con Agilent nos permitió invertir en reforzar nuestros laboratorios. Dede 2011 tenemos un plan de inversiones de 20 millones y ya llevamos casi 16.



La Inspección de Trabajo va a hacer 1.800 inspecciones a establecimientos de la provincia, sobre todo los relacionados con el sector servicios. L. O.

Oleada de controles en la hostelería para luchar contra la economía sumergida

► Trabajo hará 1.800 visitas en 2015, la mayoría en verano ► Una campaña específica en bodas, bautizos y comuniones supondrá 180 inspecciones ► CCOO dice que se abusa de la figura del trabajador extra, muy usada en restauración, y cree que hasta septiembre habrá 3.000 empleados sin dar de alta en la Costa

José Antonio Sau
MÁLAGA

@saumartin



■ La economía sumergida supone en la provincia un 28,6% del PIB, es decir, casi alcanza los 8.000 millones de euros. Ello se debe a múltiples factores: la excesiva presión fiscal, el elevado paro y el alto número de familias cuyos miembros no reciben ya ninguna prestación. Para cazar a los empleados que no están dados de alta, una práctica

especialmente extendida entre la hostelería, la Inspección de Trabajo efectuará a lo largo de 2014 hasta 1.800 controles en bares, restaurantes, chiringuitos, bares de copas, discotecas y establecimientos de este tipo. La idea es que aflore la cifra de empleados sin contrato y, de paso, reducir en lo posible la economía sumergida, que sigue avanzando imparable (en 2008 era del 20,5% del PIB provincial).

Esta oleada de controles no es exclusiva de la hostelería, sino que se hace para muchos sectores pro-

ductivos, aunque en la restauración y el sector servicios se han previsto 1.800 en esta anualidad, la mayoría de ellos en verano, explica el jefe de la Inspección de Trabajo en Málaga, Alfonso Conejo.

Es más, ahora están desarrollando una campaña específica para bodas, bautizos y comuniones, eventos desarrollados por empresas que suelen tirar mucho de la figura del trabajador extra, aquel que se contrata para reforzar a la plantilla habitual puntualmente -fines de semana, por ejemplo- y

los que en muchas ocasiones no se les da de alta-. En mayo y junio se van a efectuar 180 controles sorpresa, que entran dentro del total de inspecciones previstas para la hostelería. Este es el tercer año en el que se lleva a cabo esta iniciativa.

«Buscamos ver si los tienen asegurados o no», precisa Conejo, que aclara que, más allá del programa habitual de visitas a las empresas, los inspectores de trabajo también actúan a requerimiento de un afectado, es decir, por denuncias que les llegan o por informaciones que les entran por el Buzón del Fraude.

«Solemos mirar bases de datos, o sacamos información de visitas de otros años o incluso por internet, y luego nos concentramos en las zonas en las que más empleo irregular puede haber, por ejemplo en algunos chiringuitos, cuya actividad crece en verano, o en puntos en los que hay muchos turistas. Cada inspector conoce bien su zona», reflexiona.

Una vez que se *pilla* a algún trabajador que no está dado de alta, las sanciones van en función de si el empleado es extranjero, comunitario o español. En los dos últimos casos, si no está contratado, el empresario comete una infracción con una sanción mínima de 3.126 euros. Si además de no estar dado de alta, el empleado irregular cobra el paro, la infracción es muy grave, y la multa de 10.000 euros, además de que el individuo afectado verá cómo se le abre un acta de extinción de la prestación. Si el cazado es extranjero, la sanción es de 10.000 euros, una suma que se recarga con los

seguros sociales que no ha abonado el empresario.

El responsable de la Federación de Hostelería, Comercio y Turismo de CCOO Andalucía, Gonzalo Fuentes, cree que estas visitas son insuficientes pese al refuerzo veraniego de la plantilla de inspectores de trabajo. En Málaga, en torno a 60.000 personas se dedican a la hostelería y el turismo, por lo que la lucha contra la economía sumergida ha de ser una iniciativa esencial. «Es una inversión y se aumenta la recaudación fiscal», precisa Fuentes.

«En cuanto a la economía sumergida, durante los años de bonanza se bajó mucho la guardia, necesitamos más medios técnicos, inspectores y subinspectores para ponerle coto», subraya.

Fuentes describe una práctica muy frecuente entre parte del empresariado de la hostelería, sobre todo en verano: la contratación de extras. Sólo llamando a un número de teléfono, el empresario conecta con esos empleados, a los que no da de alta, para reforzar su plantilla para el fin de semana o un pico de trabajo. «No tengo más trabajadores porque tengo extras, dicen muchos empresarios», aclara el líder sindical.

En total, este verano habrá 3.000 trabajadores de este tipo en los chiringuitos, restaurantes, bares, pubs, discotecas u hoteles de la Costa del Sol, una enorme bolsa de fraude que, en palabras del responsable de Turismo de CCOO Andalucía, «supone una competencia desleal para los empresarios».

LAS CLAVES

INSPECCIÓN DE TRABAJO
Campaña para cazar a los
trabajadores sin dar de alta

► La Inspección de Trabajo hace un plan cada año de visitas e inspecciones a las empresas de los diversos sectores productivos de la economía provincial. Uno de los que registra una mayor bolsa de fraude laboral, en el sentido de empleados sin contrato, es el sector servicios -hostelería y turismo-. Para 2014, se han previsto 1.800 visitas a chiringuitos, restaurantes, bares, discotecas, pubs, apartamentos turísticos u hoteles, 180 de ellas a eventos tales como bodas, bautizos y comuniones. La idea es cazar a los extras, es decir, esos trabajadores que apoyan puntualmente a una empresa ante un pico de trabajo y a los que no se les da de alta. Hay 3.000 en la Costa del Sol cada verano, dice CCOO Andalucía. También hay fraude en los contratos a tiempo parcial: éstos han crecido un 40% durante la crisis.

LA CIFRA

28,6%

Economía sumergida

► Los técnicos de Hacienda afirman que la economía sumergida en Málaga alcanza el 28,6% del PIB.

que sí tienen en condiciones a sus trabajadores, que los hay».

Además, esto es un «sinsentido» si se tiene en cuenta que «hoy en día se puede dar de alta o baja a cualquier persona desde el ordenador, y existe la figura del fijo discontinuo, que da flexibilidad al empresario y estabilidad al empleado», apunta. «Muchos de ellos trabajan por 30 o 40 euros durante muchas horas», insiste.

Fuentes también pone como ejemplo otro fenómeno laboral favorecido por la reforma del PP: «los contratos a tiempo parcial se han convertido en los minijobs es-

pañoles: un empresario tiene dado de alta a un asalariado durante una o dos horas pero el tiempo efectivo de labor es de ocho o diez, y si no se le paga en A se le abona el salario en B. Ocurre, por ejemplo, en los apartamentos turísticos. En torno al 25% de las plantillas están contratadas con este sistema».

El responsable sindical insiste en que el incremento de pernataciones y turistas en el destino no se corresponde con un avance en el empleo, precisamente por la economía sumergida y el fraude de los contratos a tiempo parcial, que se han disparado con la crisis.

La crisis dispara el dinero B usado en la Costa del Sol

► Los técnicos de Hacienda aseguran que en un lustro de crisis la economía sumergida en Málaga crece desde los 5.917 millones de euros hasta los 7.932

JOSÉ ANTONIO SAU MÁLAGA

■ La economía sumergida alcanza el 28,6% del PIB malagueño en 2012, es decir, que ese año se movieron en Málaga 7.932 millones de euros en B; en 2008, según un estudio efectuado por el sindicato de técnicos de Hacienda (Gestha), el dato relativo era del 20,5% y el dinerario rozaba los 6.000 millones de euros. La crisis, la corrupción, el repunte imparable del desempleo, el número cada vez mayor de familias que no perciben ninguna prestación y la presión fiscal han hecho que muchos tengan la economía sumergida como asidero vital para subsistir.

José María Mollinedo, vicepresidente de Gestha, refleja el avance imparable de esta realidad en Málaga, pero dice que es habitual en zonas en las que la construcción y el turismo tienen peso. Se ceba, especialmente, o recolecta de forma preferente a parados sin prestación. «Hay muchas personas que no llegan a final de mes, están desempleadas y han de pagar su hipoteca y el alquiler. Aunque siguen aumentando los desahucios, no crecen de forma equivalente a los hogares sin ingresos. Es una válvula de escape», precisa.

Propuestas contra el fraude

Málaga está por debajo de la media en economía sumergida: la cifra andaluza es del 29,2% del PIB. Para luchar contra este fenómeno, Gestha ha esbozado toda una batería de propuestas que empiezan, concretamente, por la base del sistema. «Hay que establecer estudios oficiales. Los hay de Funcas y de distintas universidades.

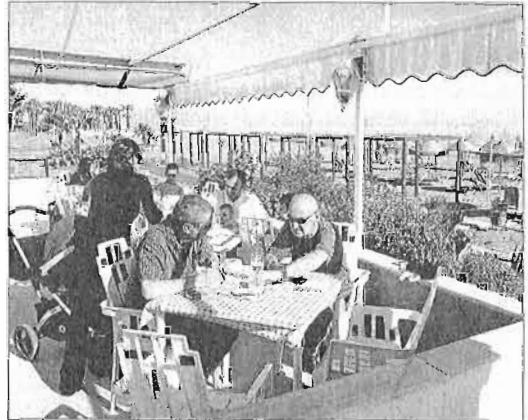


Imagen de una terraza en Torremolinos. Lo

Está el nuestro, pero debería ser el Ministerio de Hacienda el que realice ese análisis, para saber en qué territorio el problema es más sangrante y qué sectores defraudan más», reflexiona.

El segundo punto de su batería de propuestas incide en que el Parlamento español y el regional han de establecer como objetivo ineludible la reducción de la economía sumergida. Desde los ochenta, esta realidad no ha hecho más que crecer, y la idea es simple: hay que luchar contra el fraude, más que aumentar la recaudación. Una tasa ambiciosa de reducción estaría en torno al 10%. Es realista, pero con un plan detallado se puede lograr.

La tercera propuesta va precisamente en la línea de redistribuir los efectivos del Fisco en la lucha

contra el fraude: el 80% del personal se dedica a perseguir el fraude entre los autónomos y las pequeñas y medianas empresas, y una quinta parte de la plantilla de Hacienda persigue a los grandes generadores de dinero B, a los evasores más importantes. El 71% de la evasión es cometido por las grandes fortunas o empresas del país, por lo que los técnicos de Hacienda pretenden que les dejen las manos libres para hacer daño donde más eficaces pueden resultar.

La última de estas grandes propuestas del sindicato de Técnicos de Hacienda consiste en que las agencias tributarias estatal y autonómica compartan sus bases de datos para mejorar la eficacia de la persecución en la lucha contra el fraude fiscal.

El Ayuntamiento contacta con el Puerto para crear una zona franca en Málaga

Un informe municipal avala la implantación de un área logística en la que las ventajas fiscales atraigan inversores y generen empleo

FRANCISCO JIMÉNEZ / AGENCIAS

MÁLAGA. Por delante aún queda un largo camino, pero el Ayuntamiento de Málaga ya ha dado los primeros pasos para impulsar la creación de una zona franca en la ciudad. Primero, encargando un estudio para analizar la viabilidad de contar con un área logística y productiva en donde los beneficios tributarios a las empresas que se asienten sirvan de gancho para atraer inversores para diversificar la actividad económica de la capital, pero también del área metropolitana. Y segundo, contactando con los responsables del puerto para concretar una posible ubicación. Los técnicos de la Gerencia de Urbanismo ya están trabajando en cuál sería la mejor localización. La condición es que tengan conexión ferroviaria, barajándose algún municipio del Valle del Guadalhorce, pero las miras están puestas principalmente en el recinto portuario.

«Estamos seguros de que sería muy positivo para todo el territorio metropolitano y también para el puerto», afirmaba ayer a este periódico el alcalde, Francisco de la Torre, quien abogó por «la necesidad de fomentar y reforzar las potencialidades de Málaga con nuevas alternativas que sean compatibles con el modelo de ciudad, y en este caso lo es». Sobre su ubicación, aseguró que «aún es pronto», aunque sí que avanzó su intención de estudiar con la Autoridad Portuaria la posibilidad de habilitar un espacio logístico en la explanada de San Andrés, aunque la parte productiva de la zona franca estuviera en otro punto para no colisionar con el posicionamiento turístico del puerto y, además, por una simple cuestión de metros cuadrados. En cualquier caso, el regidor incidió en que también habrá que contactar con el Gobierno central,



Zona de carga y descarga de mercancías en el Puerto de Málaga, en la zona de San Andrés. :: SUR

ya que la concesión de este territorio aduanero debe otorgarla la Agencia Tributaria, un trámite que puede llevar dos años. Actualmente, en España funcionan las zonas francas de Vigo, Barcelona, Cádiz y Las Palmas, y próximamente lo hará también las de Sevilla y Paterna (Valencia) tras haber recibido la autorización estatal.

Explanada de San Andrés

También ve la iniciativa con buenos ojos el presidente de la Autoridad Portuaria, Paulino Plata, desde que se lo planteó el alcalde. «Hemos tenido alguna conversación al respecto y desde un primer momento nos ha parecido que sería muy interesante contar con una zona franca en el puerto», apuntó. En este sentido, admite que la explanada de San Andrés podría reunir las condiciones para su ubicación. Incluso consideró que «perfectamente podría ser una alternativa» para los terrenos que hasta ahora estaban reservados para el Auditorio. No en vano, tras el abandono de este proyecto cultural por parte del Gobierno, la Autoridad

¿Qué es una zona franca?

Una zona franca es un territorio delimitado por la Agencia Tributaria en el que se pueden introducir toda clase de mercancías con una serie de ventajas para las empresas allí instaladas: el material puede permanecer almacenado por tiempo ilimitado, no

requiere la presentación de una declaración aduanera, están exentas del derechos de importación y de impuestos como el IVA y los productos que se elaboran en su interior gozan de formalidades aduaneras más simplificadas. Al tratarse de un territorio aduanero, es competencia de la Autoridad Tributaria conceder autorización para su implantación. Su gestión puede ser pública, privada o mixta.

Portuaria ya ha iniciado los trámites para recuperar la titularidad del suelo.

El informe elaborado por Deloitte por encargo de la empresa municipal Promálaga, al que ha tenido acceso Europa Press, concluye que «el puerto es un elemento fundamental para el impulso, implantación y futuro desarrollo de la zona franca». Aunque advierte de que estratégicamente podría ser incompatible con su desarrollo en el turismo de cruceros, también destaca que una

ubicación fuera de la ciudad dificultaría el acceso al puerto. En lo que sí que incide es en valorar la conectividad (ferroviaria, aeroportuaria, marítima y terrestre), fundamental a la hora de decidir la localización de una zona franca. Ése sería precisamente el punto fuerte del puerto, mientras que el del Valle del Guadalhorce sería la mayor flexibilidad para adaptarse al tamaño de la zona franca (estima que debería tener unos 500.000 metros cuadrados), y su proximidad al aeropuerto.

De la Torre insiste en que La Cónsula se siga financiando con fondos europeos

FRANCISCO JIMÉNEZ

MÁLAGA. Francisco de la Torre rechaza de plano la pretensión de la Junta de Andalucía de que La Cónsula deje de depender para su mantenimiento del dinero que llegue de la Unión Europea en forma de subvenciones. Al contrario del planteamiento del consejero de Educación, Luciano Alonso, que el sábado defendía que la escuela de hostelería funcione con los presupuestos de la Junta al 80% y el 20% restante con cargo a las cuentas del Ayuntamiento, el alcalde de Málaga abogó ayer por que se sigan utilizando fondos europeos, pero «con una buena gestión de los recursos». «No entiendo por qué se pretende ahora prescindir de los fondos europeos. Los problemas han surgido porque ha habido una mala gestión de los recursos europeos. Salvo en los últimos años, nunca ha habido problemas», remarcó De la Torre, quien ofreció a la Junta «toda la colaboración de este Ayuntamiento para aportar soluciones» que garanticen la viabilidad y el futuro de la escuela de hostelería.

En este sentido, el primer edil apostó por «utilizar los fondos europeos y que en lo que no sea factible usarlos, si es necesario para el funcionamiento de La Cónsula, se gasta con cargo al 80% la Junta y al 20% el Ayuntamiento». Para el regidor de Málaga, «la cuestión es que ha habido una mala gestión» de los fondos europeos, que son «una posibilidad» que tiene la escuela de hostelería y, por ende, la Junta de Andalucía y el Ayuntamiento.

Sobre esta cuestión, remarcó que La Cónsula «siempre ha funcionado así, y así es como debe seguir, ya que en más de 20 años sólo han surgido problemas en los últimos años cuando parece que una parte han sido gastados no cumpliendo las normas europeas». Por ello, puntualizó que estos recursos deben ser utilizados «inteligentemente». «No sé por qué el consejero quiere prescindir de ellos, no lo entiendo», subrayó.

Costas y Consistorio se reparten la regeneración de los Baños del Carmen

FRANCISCO JIMÉNEZ

MÁLAGA. En vista de la falta de acuerdo con los actuales concesionarios de los Baños del Carmen, la Demarcación de Costas y el Ayuntamiento de Málaga ya se han repartido las tareas para regenerar el enclave en caso de que finalmente se proceda al rescate de la explotación de este espacio: la obra terrestre, re-

bajada al mínimo hasta dejarla en unos 2,5 millones, la acometería el Consistorio; mientras que el órgano dependiente del Ministerio de Medio Ambiente asumiría la actuación marítima para proteger la zona de los temporales, una obra que en principio estaba presupuestada en unos 5,5 millones, pero que también podría abarataarse ya que al man-

tenerse el pedregal se ahorrarían la creación de una nueva playa.

Todo ello, condicionado a que prospere el expediente para resolver el contrato de concesión, un proceso legal que aún no se ha iniciado y que llevará un plazo de entre nueve y doce meses. De momento, lo que sí que ha hecho la Demarcación de Costas es informar a la Dirección

General de cómo está la situación para que prevea el posible rescate. En cualquier caso, antes de dar ese paso habrá que realizar una valoración económica del coste que supondría para las arcas públicas. Así lo confirmaron ayer el jefe territorial de Costas, Ángel González, y el alcalde de Málaga, Francisco de la Torre, que coincidieron con la inauguración de la nueva playa para perros ubicada entre la capital y Rincón de la Victoria. En lo que también coincidieron ambos dirigentes es que mientras se avanza en el rescate se apurará la vía de la negociación con los privados.

«Lo que pretendemos es acortar los plazos y que esto no se prolongue más. Seguimos hablando con los concesionarios actuales, pero aunque se han producido avances no se llega a ningún acuerdo, así que hemos optado por abrir esa vía alternativa del rescate», afirmó González, quien abundó en que «mientras se tramita hay tiempo de sobra para alcanzar un acuerdo con los concesionarios». Por su parte, De la Torre subrayó que «sin perjuicio de que siga abierta la negociación, Costas tiene el respaldo del Ayuntamiento y el ofrecimiento para colaborar en la regeneración de los Baños del Carmen».



Una iniciativa para que diversas ideas de negocio logren la financiación necesaria

► El IMFE crea el Proyecto Tándem y abrió el plazo de inscripción desde el pasado día 6 al 30 de junio

LA OPINIÓN MÁLAGA

■ Con el objetivo de fomentar la creación de empresas y reforzar el tejido empresarial malagueño el Instituto Municipal para la Formación y el Empleo (IMFE) lanza el Proyecto Tándem, una iniciativa que apoya nuevas ideas de negocio que requieren de financiación para desarrollar su actividad y se someterán a un foro de inversión.

La institución, dependiente del área de Promoción Empresarial y del Empleo que dirige la concejala Ana Navarro, abrió el pasado 6 de junio el plazo de inscripción para aquellos que estén interesados. Hasta el 30 de junio se pueden presentar las solicitudes en la Unidad de Emprendedores (calle Victoria, 11).

Cualquier emprendedor o empresa con personalidad física o jurídica que desarrolle su actividad en la ciudad y necesite para iniciar o consolidar su proyecto una financiación superior a 25.000 euros puede apuntarse al Proyecto Tándem. Una comisión técnica seleccionará a los participantes y como máximo seis candidatos participarán en esta iniciativa que acoge por primera vez la institución.

El equipo técnico, compuesto por representantes del IMFE y del área técnica constituida al efecto, se registrarán por diversos criterios para calificar mediante puntuación los proyectos que conformarán el «Tándem». El equipo empresarial, currículum, mercado e internacionalización, situación financiera, empleo e innovación; los parámetros a tener en cuenta.

Tras conocer quiénes confor-



Dependencias del IMFE, promotor de la nueva iniciativa. LA OPINIÓN

mian el proyecto hay dos fases previstas. En primer lugar, los candidatos se someten a un programa formativo personalizado en el que cada empresa que participa interiorizará sobre la realidad de su entidad y se abordará el conocimiento detallado de la misma, un instrumento básico de

captación en la presentación del proyecto de financiación ante posibles rondas de inversión. Tras las acciones de consultoría, que culminarán en octubre, se da paso a la segunda fase, donde se presentan los proyectos de financiación ante un foro de inversión en el que participarán los agentes

inversores que colaboran con la iniciativa.

Esta actuación se llevará a cabo tras formar a las empresas para que gestionen las herramientas y habilidades necesarias para saber presentar de manera adecuada su proyecto empresarial ante los potenciales inversores presentes.

LAS CLAVES

REQUISITOS

Necesitar 25.000 euros como mínimo de inversión

► La empresa o emprendedor que quiera inscribirse en el proyecto debe requerir 25.000 euros para dar forma a su negocio, como mínimo, y que se asiente en la ciudad.

FASES

El IMFE ofrece la posibilidad de obtener microcréditos

► Tras elegir a los seis candidatos se pasa al inicio del programa formativo personalizado y una vez culminado ese apartado, se someten al foro de inversión en el que participan varios agentes que colaboran en el proyecto.

El nombre de este proyecto surge ante la necesaria búsqueda de ayuda para seguir avanzando. Se plantea la metáfora de un «tándem» para ejemplificar la colaboración como acto necesario en los diversos campos y la confluencia del espíritu colaborativo respecto a nuevas formas de desarrollar ideas de negocio. La dependencia «del otro» adquiere en esta iniciativa un papel fundamental que se evidencia como la combinación perfecta entre la originalidad de un proyecto y una idea empresarial con la posibilidad de financiación.

El Proyecto Tándem nace con el propósito de facilitar a las pequeñas y medianas empresas la financiación para que desarrollen su actividad y aporta una formación adicional para conocer en profundidad el negocio.

La construcción remonta en empresas y ocupación

Una de cada cuatro nuevas firmas creadas hasta mayo es del sector y la afiliación sube en 53.000 personas

de entre 35 y 45 años con estudios básicos o Formación Profesional que principalmente busca un puesto de trabajo como albañil, encofrador, encargado o jefe de obra y la mayoría tiene disponibilidad para trasladarse, incluso fuera de España.

Además, ya hay casi 600 empresas registradas en esta agencia de colocación autorizada por los servicios públicos de empleo.

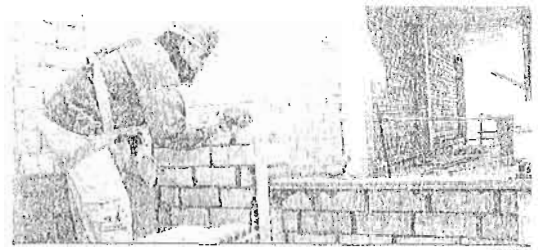


Imagen de un obrero de la construcción.

R. E. MADRID

Una de cada cuatro empresas nuevas creadas en lo que va de año es una constructora, por lo que a finales de mayo había 6.804 empresas en el ámbito de la construcción más que a finales de 2013. La ocupación en el sector también se ha incrementado, ya que el número de afiliados a la Seguridad Social en la actividad de la construcción en mayo subió en 53.440 personas respecto a la cifra de diciembre, hasta contabilizar 983.337 trabajadores.

Distintas voces de la patronal y los sindicatos han detectado esta incipiente recuperación del ladrillo en España, que parece estar remontando su actividad tras tocar fondo a finales de 2013 en cuanto a dinamismo empresarial y ocupación.

El pasado diciembre había 104.127 empresas de la construcción inscritas en el régimen general de la Seguridad Social, la menor cifra de la serie histórica del Ministerio de Empleo que comienza en 1997. Aunque han supuesto una mejora del 6,5% respecto al mínimo, los datos de mayo están aún muy alejados de las 255.726 constructoras que había en junio de 2007.

En cuanto al empleo, el 31 de diciembre de 2013 la construcción contaba con 929.897 afiliados en el régimen general, la menor cifra desde 1995, pero que contrasta con los más de 2,63 millones de asalariados que tenía el sector también en junio de 2007.

También se detecta un incremento de la ocupación por cuenta propia, ya que el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA) ha aumentado su número de afiliados en 4.266 personas en los cinco primeros meses del año hasta cerrar mayo con 353.817 autónomos en la construcción. Pese a la mejora de los últimos cuatro meses -el mínimo histórico se alcanzó en enero con 345.410 autónomos-, el número de personas que ejerce en el sector de la construcción por cuenta propia está aún lejos de los 591.900 de marzo de 2008.

Esta recuperación de la actividad también se ha detectado en la bolsa de empleo de *Construyendoempleo.com*, portal de la Fundación Laboral de la Construcción, que ya cuenta con cerca de 50.000 candidatos registrados y ha publicado cerca de 2.000 vacantes desde su creación hace tres años.

El candidato tipo es un varón

PATROCINA:



COLABORA:



sector, pero el inmobiliario lo ha hecho, por lo que algo tendrá. Hay un denominador común de demanda y eso lleva a la oportunidad y al futuro. Pero no creo que volvamos a ver las listas de espera que hubo. Seguimos teniendo el mejor posicionamiento climático. Millones de europeos van a seguir queriendo disfrutar de este clima y querrán algo más, por lo que ahí debe estar el producto inmobiliario. Hay que unir la prestación de servicios con el sector inmobiliario y el turismo y habrá que hacer algo con el stock estén donde esté.

-MH: ¿Cómo serán las casas dentro de diez años?

-Gerardo Romero: Es difícil saberlo. Vemos problemas a medio plazo que no son fácilmente resolubles. Por ejemplo, hay zonas en las que no hay conexión a internet y el turismo residencial lo pide. La vivienda del futuro tendrá varias claves. Una de ellas es la energía. Tendrán que ser autosostenibles, de forma que generen lo que consuman desde un punto de vista energético. El tema de la domótica está superado, aunque la penetración en el mercado es aún escasa porque con la crisis muchos promotores ni se lo plantearon. Otra clave va a ser el ocio y la existencia de redes inteligentes. Hay, por tanto, que mejorar las infraestructuras de telecomunicaciones y el asunto energético. Hay que hacer un urbanismo digital, con un planteamiento sobre las necesidades y los servicios que se van a reportar.

-José Prado: Hay que tener en cuenta que los promotores llevamos años luchando con la Junta de Andalucía y con los ayuntamientos porque no se han dado cuenta de la singularidad del urbanismo en Málaga. Casi la mitad de los clientes necesitan una vivienda distinta y las administraciones no lo asumen en sus Planes Generales de Ordenación Urbana (PGOU). Nos obligan a hacer viviendas con una determinada ocupación y uso y no te puede salir de ahí.

-María Monasterio: No solo en



Gerardo Romero escucha a María Monasterio en un momento de la conversación en este diario.

Gerardo Romero
Consejero delegado Lynka

Hay zonas en las que no hay conexión a internet y el turismo residencial lo pide"

viviendas sino también en oficinas o naves industriales. Hay empresas de fuera que a la hora de mirar un local dan por hecho que tienen incluidos temas de sostenibilidad medioambiental y energética. Los británicos siempre comprarán en la Costa del Sol pero está aumentando mucho, por ejemplo, el mercado nórdico y suele ser una persona muy concienciada con el tema energético. Esas demandas hay que satisfacerlas. Sin embargo,

José Prado
Presidente ACP

Las Administraciones no asumen en sus PGOU que los clientes necesitan viviendas distintas"

hay muchas viviendas o locales que no lo tienen.

-Gerardo Romero: Está claro que si no se produce esa apuesta vamos a perder una oportunidad enorme. Habrá viviendas que no se van a poder colocar nunca.

-José Prado: En mi caso han sido mis clientes los que me han llevado a cambiar mi producto inmobiliario. Yo, por ejemplo, le echaba cloro a las piscinas hasta que unos extranjeros me dije-

José Antonio Pérez
Cátedra Inmobiliaria IPE

El 99% de la innovación tecnológica hecha en la construcción en siete años está frustrada"

ron que era una barbaridad y que empleara otros métodos. En 2007 me llegó un matrimonio alemán y me preguntó por la domótica. No sabía lo que era, pero conocí a los ingenieros de Lynka y me la hicieron. Fui la primera empresa en ponerla, pero fue porque me lo impuso el cliente.

-José Antonio Pérez: Eso surge de la necesidad, luego el mercado lo ha copiado y lo ha elevado a cientos de ejemplos como pa-

só con los chales adosados o los pueblos mediterráneos. Hablamos de urbanismo en los colegios y vemos que los chavales quieren estar conectados por todos sitios, que quieren piscina o spa. La clave es escuchar qué quiere la demanda. Quieren vistas al mar, hilo radiante, casas para disfrutarlas, que les entre el sol por la tarde... Eso está en la calle y va a ir a más. Mi hijo recicla mucho mejor que yo, que todavía me equivoco con los colores de las bolsas. Innovamos escuchando a la demanda. Hemos tenido una industria de la construcción que no ha habido en todo el mundo. Hemos construido 600.000 viviendas en un año y, que yo sepa, no se ha caído ninguna. No vamos a tener ningún problema en incluir la tecnología, la domótica y en tener las viviendas más sostenibles del mundo, pero necesitamos una maquinaria de la construcción para incorporar a la industria auxiliar. En estos últimos siete años hemos visto las mayores innovaciones tecnológicas en la construcción y sin embargo el 99% están frustradas porque no se pueden aplicar a la industria porque aún hay muchas limitaciones en la demanda de obra nueva. La clave está ahí. De hecho, vamos a abrir una red de oficinas inmobiliarias, que se llama MAR Real Estate, con 100 locales en España. Va a ser una agencia inmobiliaria al revés, porque no nos va a importar dónde está el producto y el stock sino que vamos a preguntarle al cliente qué es lo que quiere y con eso vamos a la agencia inmobiliaria, al promotor, al banco o al particular para tener ese producto. Aquí manda lo que quiere el cliente y en Norteamérica lo tienen muy claro.

-MH: ¿Se van a hacer entonces viviendas a la carta?

-José Prado: Lo hará una parte del mercado, pero no todo. El mercado demandó las casas pareadas y los pueblos andaluces porque al extranjero le gustaba vivir en urbanizaciones con un toque autóctono y pintoresco.

Mesa
de debate:Málaga
2024

LOS RETOS INMOBILIARIOS DE LA COSTA DEL SOL

JOSÉ PRADO
PRESIDENTE ACP MÁLAGA

Un promotor veterano sin pelos en la lengua

Preside la Asociación de Constructores y Promotores de Málaga (ACP) y tiene una empresa desde hace 40 años, por lo que ha vivido ya cuatro crisis. Defiende a capa y espada sus ideas y no suele dejar indiferente a nadie. Lleva años denunciando el sistema urbanístico y la paralización de los PGOU.



MARÍA MONASTERIO
DIRECTORA MÁLAGA-ANDALUCÍA AGUIRRE NEWMAN

El enlace de muchos proyectos

Es la máxima responsable en Málaga y Andalucía de Aguirre Newman, una consultora inmobiliaria que se creó en 1988 y que tiene oficinas en Madrid, Barcelona, Málaga, Lisboa, Londres, Berlín y México D.F. Se conoce al dedillo todo lo que se mueve en la provincia.



«Viene de la página anterior»

En este momento, la demanda va buscando los mínimos metros cuadrados para vivir con soltura. En la década de los 70 los compradores tenían entre 35 y 45 años de media y ahora tienen entre 65 y 70. Y no es lo mismo. Los compradores ahora no tienen ganas de limpiar el polvo, sino que lo que quieren es un habitáculo con todos los servicios y mucho tiempo para ocio. Estuve hace poco de nuevo en Alemania y he visto que muchos alemanes se están metiendo en residencias, que les cuesta a un matrimonio en torno a 2.400 euros mensuales. Tienen asistencia médica 24 horas al día, pero no parece que sea una residencia. Incluso se pueden llevar los muebles de su casa y sus camas. Se podría trasladar a la Costa del Sol pero es imposible. En la costa ahora no se puede hacer ni una sola residencia de ancianos porque no te lo permiten los planes generales desde Manilva hasta Nerja. Es increíble el corsé del urbanismo y los planes generales. Para hacer un cambio de uso en un PGOU te puedes tirar seis o siete años y ese es el problema, que las Administraciones no ven la singularidad de nuestro urbanismo. Hay compañías de seguro escandinavas y alemanas que podrían hacer perfectamente veinte residencias en la Costa del Sol, pero es imposible.

—José Antonio Pérez: Vemos que hay personas que necesitan hacerse diálisis y que están encantadas en hacérselas en Málaga, pero para ello habría que hacer, desde el punto de vista urbanístico, el cambio de uso dichoso en el edificio y con la iglesia hemos topado. En España somos tan listos que en un planeamiento hemos puesto cómo va a ser la ciudad y los edificios de dentro de 20 años, que es lo que puede tardar un plan general y llegar una licencia de obras de un suelo. El cliente es el que tiene que decidir qué compro y dónde lo compro. El urbanismo y la normativa nos coarta la capacidad intelectual de diseñar e innovar porque simplemente hay que cumplir una norma. Sería tan simple como cambiar la ley, haciéndola lo más sostenible posible. Pongo el ejemplo de Varsovia, que es una ciudad jardín. Allí te preguntan qué quieres hacer con el suelo y no te preguntan por la edificabilidad. Te dicen que plantees un edificio, siempre que se respete el 50% del suelo libre para hacer jardines y haya oxígeno. El número de plantas depende del promotor, que es el que conoce lo que quieren los clientes. Piden que se respete a los vecinos y que los edificios se orienten de forma que puedan disfrutar de luz solar. Hasta ahí llegan las normas urbanísticas. Es más sostenible un edificio en altura que horizontal, porque se deja más territorio para crear jardines que es lo que

quiero para mis nietos. Y eso se consigue simplemente cambiando el sistema urbanístico español. Es hora de coger el toro por los cuernos. ¿Por qué hay que fijarse tanto en un coeficiente de edificabilidad?

—José Prado: No podemos olvidar que existe una ley de ordenación andaluza del territorio, la LOUA, que decía que todos los PGOU de Andalucía tenían que estar adecuados a ella en 2002. Estamos en 2014 y en Málaga, con 101 municipios, solo hay siete adaptados a esa ley con un plan general. Todos los demás están en la consejería de Fomento y Vivienda, que es un cuello de botella. No puede ser que la expansión económica de un municipio, que es su plan general, lleve parado 10 años. Pero no se hace nada porque tenemos una consejería que no quiere que se construyan viviendas en Andalucía. Desde noviembre de 2012 no existe un plan andaluz de vivienda y la consejería solo da largas. Todo el urbanismo en Andalucía es un perfecto caos.

—MH: ¿Qué salida se le podrá dar a ese stock difícil de vender?

—María Monasterio: En mi empresa hemos sido siempre muy insistentes en que antes de promover había que hacer estudios de viabilidad y demanda para ver si esa construcción iba a tener una salida en el mercado. Ahora hay viviendas que por mucho que se bajen los precios jamás van a



Los expertos valoraron datos y tendencias durante casi dos horas.

Quejas Los expertos coincidieron en denunciar las limitaciones del sistema urbanístico actual, su lentitud y su freno a nuevas inversiones

JOSÉ ANTONIO PÉREZ
PROFESOR CÁTEDRA INMOBILIARIA

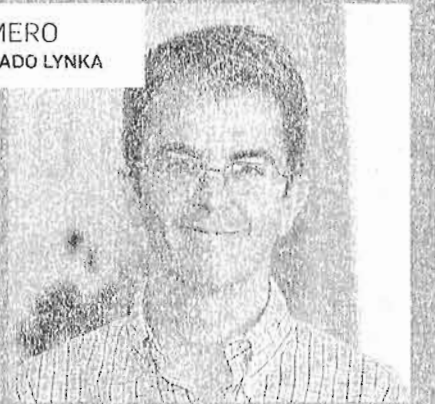


Un experto del sector con muchas ideas

Es uno de los mayores conocedores del mundo inmobiliario en la provincia de Málaga. Es directivo y profesor de la cátedra inmobiliaria del Instituto de Práctica Empresarial y siempre tiene proyectos en mente. El último es desarrollar una red de agencias inmobiliarias en España llamada MAR.

GERARDO ROMERO
CONSEJERO DELEGADO LYNKA

Una indemnidad de la casa invernadero... Es necesario de tener un negocio que sea viable... Málaga es una ciudad con un potencial enorme... En 20 años decíamos un médico, una consulta, dos médicos una clínica, y tres médicos una promotora. En la asociación nos hemos llevado las manos a la cabeza viendo dónde se han llegado a construir viviendas. Hasta encima del peaje en la autopista. Luego he visto que esos promotores no eran profesionales. No me causa dolor de cabeza el futuro porque los promotores que seguimos quedando después de cuatro crisis sabemos perfectamente que lo que tenemos que construir es lo que el mercado nos demanda. Yo nunca he construido la vivienda que me gustaba a mí. En cualquier caso, hay que saber que la demanda en la costa oriental es totalmente distinta a la occidental. En la Axarquía se busca el cortijito y la mayoría es ilegal.



REPORTAJE GRAFIC | JAVIER ALEJANDRO

ser vendidas porque están mal concebidas. Pienso que algo se debería hacer con ese producto. Seguramente cambios de uso para darles un valor añadido. Es posible que no solo sea un problema de las viviendas, sino también de infraestructuras y accesos a esas viviendas. Igual esas viviendas puedan servir para un turismo sanitario, senior o para un mercado de alquiler que está insatisfecho porque no encuentra lo que necesita por precio. Eso requiere cambios a nivel urbanístico, tiempo e inversión previa en consultoría, tecnología, financiero, etcétera. Hay zonas donde hay una demanda insatisfecha porque no

existe producto y algo hay que hacer. Hay que analizar las posibilidades de cada suelo porque hay ganas por parte de promotores y de inversores por promover. Vía financiación bancaria será difícil, pero sí de forma alternativa. No todos los fondos que están llegando vienen con el cuchillo entre los dientes, sino que muchos están ofreciendo la posibilidad de invertir con capital y permitir a los promotores que gestionen y desarrollen. Pero para eso tiene que haber suelo con ciertas facilidades a nivel urbanístico y con seguridad jurídica.

—José Prado: En referencia al futuro de la vivienda no tengo mie-

do. Yo he vivido cuatro crisis en la Costa del Sol (1973, 1982, 1993 y esta) y siempre antes de las crisis hemos tenido personas que se han acercado al gremio. Hace 20 años decíamos un médico, una consulta, dos médicos una clínica, y tres médicos una promotora. En la asociación nos hemos llevado las manos a la cabeza viendo dónde se han llegado a construir viviendas. Hasta encima del peaje en la autopista. Luego he visto que esos promotores no eran profesionales. No me causa dolor de cabeza el futuro porque los promotores que seguimos quedando después de cuatro crisis sabemos perfectamente que lo que tenemos que construir es lo que el mercado nos demanda. Yo nunca he construido la vivienda que me gustaba a mí. En cualquier caso, hay que saber que la demanda en la costa oriental es totalmente distinta a la occidental. En la Axarquía se busca el cortijito y la mayoría es ilegal.

—José Antonio Pérez: No podemos cambiar el urbanismo ni actuar en el sistema financiero, pero no podemos quedarnos de brazos cruzados. Recuerdo que en 1992 había estructuras, a las que llamábamos los muertos, que todo el mundo decía que se iban a demoler y al final se ocuparon y hay gente viviendo. Hay cosas ahora que nos preguntamos para quién será, pero tenemos que ser capaces de encontrar su demanda y dotarlo de servicios.

—MH: Como conclusión, ¿qué podemos esperar o qué es necesario en la próxima década?

—Gerardo Romero: Es necesario mejorar la trama urbana, con un planeamiento adecuado y desarrollar la marca Costa del Sol. Tenemos un valor impresionante y hay que poder potenciarlo todo. El turismo residencial será un pilar básico y cada nacionalidad quiere cosas distintas. Los nórdicos están muy preocupados por la eficiencia energética, los rusos lo quieren todo y que se note, los árabes lo quieren todo y que no se note...

—José Antonio Pérez: Málaga ha liderado el sector inmobiliario y

José Prado
Presidente ACP

El que no meta nuevas tecnologías en lo que construya estará fuera de mercado"

José Antonio Pérez
Cátedra Inmobiliaria IPE

Es necesario aplicar la realidad virtual para diseñar las viviendas y las infraestructuras"

Gerardo Romero
Consejero delegado Lynka

Los rusos lo quieren todo y que se note, los árabes lo quieren todo y que no se note"

María Monasterio
Directiva Aguirre Newman

Hay viviendas que por mucho que bajen de precio nunca van a ser vendidas"

de la construcción, tiene un componente tecnológico importante con el PTA o el Smartcity y hay que usar más la realidad virtual. A la hora de plantear una rotonda o un barrio hay que simular qué demanda puede haber en cada momento en un punto y cuáles son los gustos de los consumidores que viven allí. Por tanto, creo necesario aplicar la realidad virtual a las necesidades de demanda y de ahí saldrá el diseño de las infraestructuras y del producto inmobiliario que habrá que poner en marcha. Los clientes noruegos o rusos ya están viendo desde su país qué es lo que quieren en una pantalla y eligiendo diseños y

muebles de viviendas. Parece ciencia ficción pero está a la vuelta de la esquina.

—José Prado: Yo tengo clientes con 70 años que ven cómo está su casa de Málaga a través del móvil cuando están en Alemania o de vacaciones en Córcega. Hay casas inteligentes que te avisan con un SMS al móvil incluso cuando se te rompe un grifo y por un coste para el promotor muy pequeño.

—Gerardo Romero: Existe tecnología que te permite simular cuánta energía consume un edificio. Lo que pasa es que la palabra domótica no vende. En el sector del automóvil, por ejemplo, se han incorporado todo tipo de tecnologías en el coche sin preguntarle a nadie y la gente lo ha visto útil. ¿Quién no querría tener en su casa un aparato que te avise en el móvil si hay un escape de gas o un problema con la electricidad? El coste es pequeño, pero es un tema didáctico.

—MH: Hay viviendas que ya tienen incorporada esa tecnología, pero no es lo normal. ¿La tendrán de serie las casas que se construyan a partir de ahora?

—José Prado: El que no lo meta se quedará fuera del mercado.

—María Monasterio: Probablemente en los años que se alcanzan unos picos de mercado que no eran sostenibles no se introdujeron estas tecnologías porque el precio del suelo era muy alto y eso encarecería más el producto final.

—José Prado: Fue por desconocimiento.

—María Monasterio: Había municipios donde se compraban suelos a 1.800 euros el metro cuadrado y había que vender los pisos a 3.000 euros, por lo que todos esos detalles se daban como un valor añadido. Ahora se está vendiendo suelo a precio radicalmente diferente de los de 2007 y muchas viviendas, dependiendo del tipo de producto, van a tener incorporada la tecnología. Es posible que haya que incluirlo también en las viviendas invendibles que hay ahora para poder sacarlas al mercado.

● El sector inmobiliario ha dado un giro radical en menos de una década, pasando de la opulencia a la miseria en Málaga ● Habrá que buscar el equilibrio entre oferta y demanda

Saliendo de una dura resaca

Ángel Recio MÁLAGA

Para intentar predecir, en la medida de lo posible, el futuro de un sector económico tan complejo y variable como el de la construcción es necesario tener claro de qué base se parte, aunque en este caso concreto es bastante complicado quedarse con un mensaje claro porque ha pasado del infinito al cero en apenas cinco años. De los grandes salones inmobiliarios y la opulencia a pequeñas expresiones comerciales y la austeridad. Si se comparan los datos actuales, por ejemplo, con los de 2007 simplemente no hay color. Hace siete años se vendieron en la provincia 42.386 viviendas mientras que el año pasado no se llegó ni a la mitad, aunque fue realmente en 2012 cuando el sector tocó fondo.

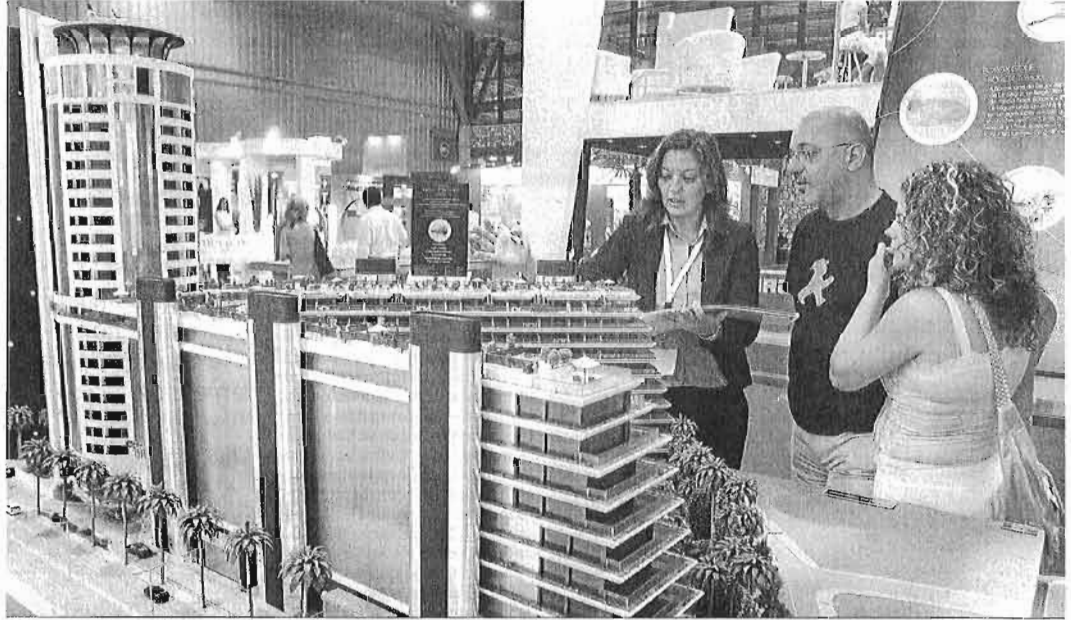
La crisis financiera que estalló a partir de 2007 hizo cerrar a los bancos el grifo de los créditos y, con ellos, los compradores se quedaron sin financiación y los promotores inmobiliarios con un exceso de oferta y escasa demanda que aún no se ha conseguido equilibrar, lo que ha llevado a la desaparición de centenares de

Aumentan las ventas, sube el precio y cae el paro, aunque el visado sigue siendo ridículo

compañías en la provincia de todos los tamaños. Desde grandes firmas con pies de barro como Evemarina o Procusan a pymes que conforman la industria auxiliar. Otras grandes como Aifos, Vera o Echeverría han tenido que presentar concurso de acreedores –solo la segunda ha logrado firmar ya un convenio– y otras firmas clásicas como Sando, Myramar o Edipsa están aguantando el chaparrón como pueden.

El sector se derrumbó como un castillo de naipes y eso se reflejó de manera rápida y directa en el empleo. En 2007 había 11.996 parados en la construcción en Málaga y el pasado mes de mayo se contabilizaban 29.993. Y gracias porque llegó a superar los 45.000 desempleados hace apenas dos años.

Todos los expertos coinciden en señalar que el negocio se fue de las manos. Se creó una burbuja –que solo se empezó a reconocer a partir de 2008– en la que, no



Una de las maquetas que se pudieron observar en el Salón Inmobiliario del Mediterráneo en 2006.

EVOLUCIÓN PRECIOS VIVIENDA LIBRE		
Municipio	1º trimestre 2007	1º trimestre 2014
Alhaurín de la Torre	2.078,5	1.216,6
Antequera	1.523,4	976,9
Benalmádena	2.578,0	1.310,2
Estepona	2.640,2	1.343,3
Fuengirola	2.489,0	1.485,2
Málaga	2.247,1	1.256,2
Marbella	2.852,1	1.911,5
Mijas	2.474,6	1.233,5
Rincón de la Victoria	2.457,6	1.241,8
Ronda	1.639,5	1.037,1
Vélez Málaga	2.285,4	1.110,8
Torremolinos	2.538,2	1.444,8
TOTAL PROVINCIA	2.254,7	1.466,3

Fuente: Ministerio de Fomento. Euros por metro cuadrado.

EVOLUCIÓN DEL VISADO DE VIVIENDAS			
Año	Número	Año	Número
Primer cuatrimestre 2014	138	2007	29.432
2013	904	2006	45.660
2012	1.134	2005	41.740
2011	1.186	2004	44.958
2010	2.638	2003	44.731
2009	3.267	2002	39.245
2008	13.022	2001	39.781

Fuente: ACP y Colegio de Arquitectos de Málaga

se sabe muy bien por qué, se originó una especie de carrera entre promotores y clientes por ver quién era capaz de construir y de comprar viviendas más rápido. Los pisos se adquirían directamente sobre plano, viendo en el mejor de los casos una recreación en una caseta de ventas de cómo sería el futuro inmueble o, si no,

una maqueta pura y dura. El precio se disparaba mes tras mes, pero todo parecía dar igual. Los compradores estaban convencidos de que, en caso de que fueran mal las cosas, podrían revender el piso por el mismo importe que les costó e incluso por más.

El resultado es que en 2007 el precio medio de un inmueble en

EVOLUCIÓN PARADOS EN CONSTRUCCIÓN		
Mes de mayo	Total	Construcción
2014	196.381	29.933
2013	209.362	37.428
2012	203.845	45.079
2011	179.626	40.887
2010	172.557	41.853
2009	154.170	40.050
2008	102.274	19.951
2007	83.319	11.996

Fuente: SEPE

EVOLUCIÓN DE COMPRAVENTA DE VIVIENDAS			
Año	Viviendas	Nuevas	Usadas
1º Cuatrimestre 2014	7.177	3.229	3.948
2013	28.763	9.526	9.237
2012	17.822	9.064	8.758
2011	19.211	9.637	9.574
2010	21.990	11.024	10.966
2009	23.287	12.732	10.555
2008	28.754	14.802	13.952
2007	42.386	19.685	22.701

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Málaga ascendía a 2.254 euros por metro cuadrado y en estos momentos, según los datos del Ministerio de Fomento, está en 1.466 euros. Una explosión en toda regla que ha llevado a muchas familias a la ruina y a muchos bancos, que daban hasta el 120% de los préstamos hipotecarios, a tener que ser intervenidos, absorbidos y a contar con unas tasas de morosidad muy elevadas que hacían que ese grifo que lo inició tocó de cerrara cada vez más.

Ahora parece que, tras años de dura resaca, se empieza a recombrar otra vez la conciencia y que todo empieza a remontar. En el primer cuatrimestre de este año ha aumentado un 5% la compraventa de inmuebles respecto al mismo periodo del año anterior y los precios, por primera vez desde 2010, dan un giro al alza. No obstante, el visado de viviendas sigue siendo ridículo y ese es el término que mide qué se va a edificar en los dos próximos años.

CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EFICIENCIA



Tribuna

Javier Noriega

► Presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE) de Málaga

González de Lara lo deja bien claro con datos. Málaga necesita que nazcan 15.000 empresas para rebajar al 10% la tasa de paro. El Consejo de Ministros ha dado luz verde al Plan de medidas para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia. Se anunciaba la puesta en marcha de un primer paquete de 40 medidas orientadas a impulsar la recuperación de pymes y autónomos. La pega. Casi al tercer año del actual gobierno. Las medidas que impulsan el tejido económico para el final. Marca de la casa de un país en el que en vez de centrarse en el bienestar de sus ciudadanos, se está más pendiente de los problemas del terruño, es decir del cainismo político, las prebendas territoriales y yo que se cuántas cosas más propias de los antiguos regímenes. Y claro, para un sector en coma se necesita un plan de recuperación. Un shock dicen algunos. Más bien creo que sería más útil un buen electroshock. Porque en materia económica estamos *pa* esos trotes. El enfermo lleva mucho, mucho tiempo en la UVI.

Esto de los planes y sus ínfulas recuerda soberanamente a los quinquenales de las economías soviéticas y caribeñas. Sea el gobierno que fuere. Te sueltan una cifra de un chorro de miles de millones con una retahíla teórica y *pata pum*. Rueda de prensa *pa* lante y problema solucionado.

Y así llevamos lustros. Con lo de los planes y los problemas sin solucionar. En esta ocasión se pretende aumentar el préstamo a la economía productiva a través del restablecimiento del flujo del crédito a la economía real. Medidas que esperaban escuchar pequeñas y medianas empresas hace cinco años, máxime desde los que estamos en primera línea de la defensa de las pymes, que llevamos años abogando por «medidas de estímulo» que en estos casos es lo que funciona. Pero, ¿para qué vamos a escuchar a los que saben del tema porque lo padecen diariamente?

Parece que la solución ahora vendrá a través de los fondos europeos y del BEI. También se habla del impulso del capital riesgo, que ciertamente hace honor al calificativo. Yes que es de riesgo montar una empresa en un país en el que la morosidad y los impuestos son estratosféricos. Un marco socioeconómico y jurídico *chachi pirull* para crear esa confianza que necesita cualquier economía que se precie. ¿Crecimiento, competitividad y eficiencia? ¿Para quién? Creo que tendríamos que conocer otros países y otras economías que funcionan para dar cierto valor a esas palabras. So pena de desnaturalizarlas, que además de gratis es muy perjudicial. La eficiencia es un 6% de paro, una renta per capita y un salario mínimo digno. Esa es la eficiencia de los países en los que funcionan sus economías. Entre otras muchas cosas. Hábitos que construyen una sociedad y que se encuentran insertos en la cultura ciudadana de como hacer diariamente las cosas.

La eficiencia no entiende mucho de discordia. Más bien al contrario. Entiende de cooperación, sentido cívico y respeto a las leyes. En España, ya lo decían las fuentes latinas cuándo Escipión y sus colegas nos municipalizaron. «Están todo el día dándose hostias los unos con los otros». Con estas formas, ¿cómo no vamos a estar como estamos? Esa fue la idea que se me pasó por la cabeza cuando desde muchos

kilómetros de mi querida tierra y en una televisión de la sky, pude ver el circo montado en el Parlamento a raíz de la abdicación del Rey. Tela marinera. Economías precarias. Disputas eternas políticas. Picaresca ciudadana del «sálvese quien pueda» ante tal situación y año tras año, como de oca en oca, elecciones políticas que lo ponen de nuevo todo boca arriba.

Vaya panorama. Históricamente podríamos hablar de otros periodos en los que hemos estado así y ha sido un desastre. Prefiero ni mentarlo. Sinceramente. Parece cosa propia del realismo mágico, en la que no faltan sugerentes evocaciones de Sierra Morena, la situación en la que nos encontramos. Pero en realidad, es muy española la cosa. Muy de manual de historia al observar la precariedad en la que vivíamos en los antiguos regímenes. El caso es que eso, ya era cosa de hace siglos. Y seguimos igual. Y a pesar de eso, nos siguen encantando las aceitunas, la paella y los mundiales de fútbol. Pero tenemos que cambiar como sea. Y a pesar de que pueda parecer cuestión imposible, en realidad, en materia socioeconómica, que es el quid de la cuestión. No es imposible. Simplemente laborioso. Y exige de comprensión y leal cooperación institucional. Que como la palabra eficiencia por nuestras longitudes, de tanta manosearla, ha perdido su valor, significado y significante. Es lo que trae siempre los vientos de la discordia. Provenza de donde provenga. Del ámbito administrativo que fuere.

Luego sería cuestión de ir peldaño en peldaño. Como nos decían cuando éramos pequeños. «Despacito y con buena letra». El tema es el de la buena letra. Que para eso hay que tener capacidad y querer tenerla. Para eso hay que ponerle algo de voluntad y mucha bondad. Cosa que en nuestro país, por lo de los Escipiones, los Amadeos de Saboya y los Carlos III... en ocasiones parece «misión imposible».