



CONFEDERACIÓN
DE EMPRESARIOS
DE MÁLAGA

DOSSIER DE PRENSA DIARIO

FECHA: 22 DE SEPTIEMBRE DE 2014

González de Lara saca a la CEA de la 'uvi' y emprende su regeneración ética



NURIA TRIGUERO

✉ ntriguero@diariosur.es

La patronal negocia una hipoteca de 8 millones sobre su sede para pagar a proveedores y prevé alcanzar el equilibrio presupuestario en 2015

MÁLAGA. Como buen apasionado de la historia bélica, Javier González de Lara recurre al desembarco de Normandía para hacer entender la dificultad de la tarea a la que se enfrenta en la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA). «He conseguido llegar a la orilla sin ahogarme, ahora queda salir de la playa», dice con su habitual sonrisa. Una sonrisa y un gesto amable que quizá malinterpretaron quienes no le conocían bien cuando fue elegido presidente de la patronal andaluza.

Porque pocos creían en Sevilla que el discreto presidente de la CEM, conocido por llevarse bien hasta con los sindicatos, iba a remangarse y atacar de frente al toro, o como dice él, a los toros, «porque yo he me he encerrado con seis, como José Tomás, sólo que no uno a uno, sino todos a la vez». Deudas con proveedores por valor de 12 millones de euros, un déficit presupuestario que en 2013 fue de 13,5 millones, una reputación enfangada por los tejemanejes de la anterior cúpula, varias investigaciones judiciales en curso, una plantilla desmotivada tras varios ERE... La CEA corría serio peligro de desaparecer.

Ahora, quienes creían que González de Lara era un presidente continuista tienen motivos para dudar. El abogado malagueño última una operación financiera sindicada con cuatro bancos para atajar la mayor parte de la deuda con proveedores. Esta operación incluye una hipoteca de unos 8 millones a devolver en 15 años sobre la sede central de la CEA, además de una línea de crédito. El mastodónico edificio, desproporcionado para los 32 empleados que tiene a día de hoy la patronal (llegaron a ser más de un centenar), está tasado en unos 16 millones y González de Lara reconoce que venderlo solucionaría todos los problemas financieros, pero tal como está el mercado no es una opción a corto plazo, y la organización necesita soluciones ya. No obstante, el presidente no descarta venderlo si surge una buena oportunidad.

Las conversaciones con los bancos van «bien», según González de Lara,

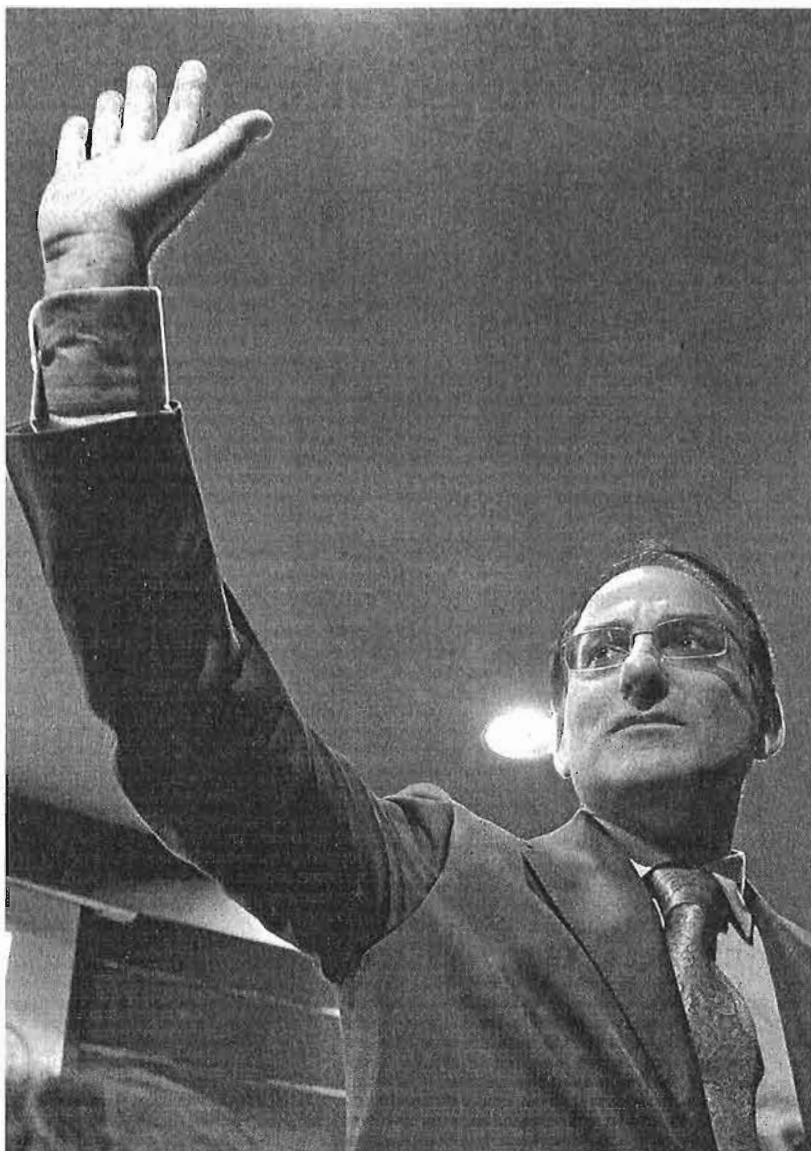
que espera tener firmada esta operación financiera para mediados de octubre. Más complicada ha sido la negociación con los proveedores de la patronal andaluza, algunos de los cuales están «muy tocados», reconoce el presidente, y a los que se ha pedido un sacrificio: que acepten un aplazamiento de pago de hasta diez años y una cierta rebaja de la deuda. «Esperamos ponernos al día en un par de años», afirma González de Lara, que cree que ésta es una cuestión crucial para recuperar la credibilidad frente a empresarios e instituciones. Hay que recordar que la morosidad de la Administración ha sido uno de los caballos de batalla de la CEA.

Atajar el abultado déficit que arrastra la CEA ha sido otra misión ingrata que González de Lara considera ya cumplida. «Los gastos se han reducido del orden de un 50%. La organización necesitaba para funcionar más de 4 millones de euros al año y ahora estamos en torno a los 2 millones», apunta. La otra pata del presupuesto, la de los ingresos, está aumentando, principalmente por la vía de cuotas de afiliados, que han crecido un 20% no porque se hayan subido sino porque hay empresas que antes no estaban afiliadas directamente a la CEA sino a organizaciones territoriales, y ahora sí. Entre ellas, grandes compañías malagueñas como Sando o Famedesa, que han tenido así un gesto hacia González de Lara. Este esfuerzo ha dado como fruto el que este año el déficit haya pasado de 13,5 a 6,5 millones de euros. El presidente cree que el año que viene será posible alcanzar el punto de equilibrio en las cuentas de la CEA, si se consigue el objetivo de aumentar otro 25% los ingresos. «Los gastos ya no pueden reducirse mucho más», admite.

Regeneración interna

Sacar de la 'uvi' financiera a la organización era lo más urgente, pero no lo más importante. Regenerar la CEA, adaptarla a los nuevos tiempos y devolverle el prestigio perdido es el triple objetivo de la nueva presidencia, según queda plasmado en el plan de acción aprobado por su comité ejecutivo hace una semana.

Esta hoja de ruta, que implica a todas las organizaciones integradas en la CEA en una intensa agenda de trabajo a lo largo de este otoño, tiene cuatro líneas maestras: transparencia, participación, gestión eficiente y reputación. Se van a rehacer por completo los estatutos para incluir, entre otras cosas, un código ético y de buen gobierno que regule el comportamiento de directivos y equipo técnico para evitar «que los intereses personales se mezclen con los de la organización», explica González de Lara, que evita entrar en la polémica gestión



Javier González de Lara, en la asamblea de enero donde fue elegido presidente de la CEA. :: EFE. ARCHIVO

La organización prepara un código ético y un protocolo de contratación con terceros que evite adjudicaciones a dedo

LOS DATOS

12

millones de euros. A esta cuantía ascienden las deudas que arrastra la CEA con proveedores.

8

millones de euros aproximadamente es la cuantía de la hipoteca sobre su sede que está negociando con cuatro bancos.

de la anterior presidencia con su habitual argumento de que su papel no es «juzgar el pasado sino construir el futuro», pero sí se permite un aviso a navegantes: «La gente tiene que comprender que está aquí para servir y no para servirse».

Además, el presidente quiere abrir el debate del límite de mandatos y edad de los directivos para favorecer el refresco generacional. Y se redactará un protocolo de contratación con terceros que introduzca el criterio de concurrencia competitiva (es decir, un sistema de concursos públicos), con el fin de evitar adjudicaciones a dedo como las que se han podido producir en el pasado.

González de Lara también propugna un plan de responsabilidad de los administradores con el fin de que todos los directivos tengan la «diligencia debida» y no se tomen «decisiones a la ligera». Es fácil ver en esta medida la lección aprendida tras el caso de la VPO, que ha llevado a la anterior cúpula de la CEA a ser acusada de

estafa en los tribunales.

En fin, la patronal andaluza afronta una radical transformación para la que su presidente considera básica la participación de las 1.350 organizaciones integradas en ella. A lo largo de este otoño se sucederán las comisiones de trabajo, que culminarán en la aprobación de los nuevos estatutos por la comisión ejecutiva antes de fin de año. La idea de González de Lara es poder incluir el nuevo código interno de la CEA en el balance de su primer año al frente de la patronal.

Para después queda mucho por hacer: retomar el ritmo de actividades e iniciativas que debe tener una patronal regional y restañar una reputación que reconoce «muy dañada». El dirigente reconoce que está aplicando muchas recetas que han funcionado en la confederación malagueña: desde el código ético y de transparencia hasta las frecuentes reuniones con el equipo técnico para fomentar la comunicación interna.

Sala María Cristina



El Club de Emprendedores enseña a 'Arrancar desde 0'

El Club de Emprendedores de Málaga celebró el pasado jueves 11 las jornadas 'Arrancar desde 0: Cómo diferenciarte de la competencia cuando no tienes recursos', dirigidas a aquellos que quieren poner en marcha sus proyectos empresariales, con la intención de presentarles las claves para introducirse y triunfar en el mercado. El diputado de Presidencia, Carlos Conde, inauguró esta jornada junto a los representantes de las instituciones organizadoras: Sebastián Morales, director territorial de Málaga capital y Melilla de la en-

tidad financiera Unicaja; Ana Navarro, teniente de alcalde y delegada del IMFE, y Natalia Sánchez Romero, secretaria general de la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM). El Club de Emprendedores nació el pasado mes de abril en un esfuerzo conjunto de la Diputación de Málaga y la CEM. Se trata de un punto de encuentro virtual que aúna tanto información relevante relacionada con el ámbito empresarial como ofertas y servicios preferentes adaptados a las necesidades específicas de los emprendedores.



sopde.es
Sociedad de Planificación y Desarrollo



INVEST IN MÁLAGA La Oficina Provincial de Inversiones nace con objeto de posicionar Málaga como territorio estratégico para empresas

UNA PUERTA DE ENTRADA A PROYECTOS E INVERSORES

SUR

En plena plaza de la Marina, en Málaga capital, los proyectos empresariales cuentan con un aliado imprescindible: la Oficina Provincial de Inversiones Invest in Málaga. Esta iniciativa, impulsada por la Diputación, gestionada por Sopde y desarrollada en el marco de proyecto europeo Idara, cofinanciado por los fondos europeos Feder a través del programa de cooperación transfronteriza Poctefex, tiene como objetivo promover la provincia como lugar idóneo para emprender nuevos negocios, ofreciendo a empresarios e inversores el apoyo necesario para la implantación de nuevas actividades económicas. Con ello se pretende principalmente posicionar Málaga como un territorio estratégico para la inversión empresarial. Esta oficina está constituida por las principales instituciones y organismos vinculados al desarrollo socioeconómico del territorio, por lo que ofrece una asistencia integral que resulta básica para que cualquier inversor potencial pueda conocer de forma precisa los principales aspectos de carácter legal, administrativo y económico a considerar en el proceso de puesta en marcha de un proyecto en la provincia.

La Oficina Provincial de Inversiones, que cuenta con la participación de la Univer-

El proyecto

¿Cuáles son sus objetivos?

Prestar servicios integrales de asesoramiento a potenciales inversores y facilitar los procesos de implantación de nuevos proyectos, además de impulsar la provincia como espacio para emprender negocios, ofreciendo a empresarios e inversores el apoyo necesario para la implantación de nuevas actividades económicas.

¿Cómo pueden ayudarme?

El catálogo de servicios de asesoramiento es muy amplio e incluye materias como la localización de espacios de trabajo, la gestión de agendas y contactos con organismos públicos o la asistencia en la búsqueda de fuentes de financiación y socios.

¿Dónde puedo informarme?

En su página web (www.investinmalaga.es) o en su sede, situada en la antigua Diputación de Málaga, en el histórico edificio de la plaza de la Marina, número 4.

sidad de Málaga, la Confederación de Empresarios, el Parque Tecnológico de Andalucía, la Cámara de Comercio de Málaga y con la colaboración de una importante red de entidades que promueven el desarrollo socioeconómico del territorio, ofrece información sobre las licitaciones públicas y oportunidades de negocio programadas por los entes públicos y ayuntamientos de la provincia que requieren de la colaboración de la iniciativa privada para su puesta en marcha y guían a los inversores en los aspectos jurídicos más relevantes a considerar. Además, su asistencia en cuestiones como las alternativas para establecerse y operar en Málaga, las distintas formas societarias, los impuestos, los aspectos labo-

rales, las ayudas y subvenciones o las principales formas de operar sin establecimiento propio convierten a Invest in Málaga en la mejor puerta de entrada para los proyectos empresariales en la provincia.

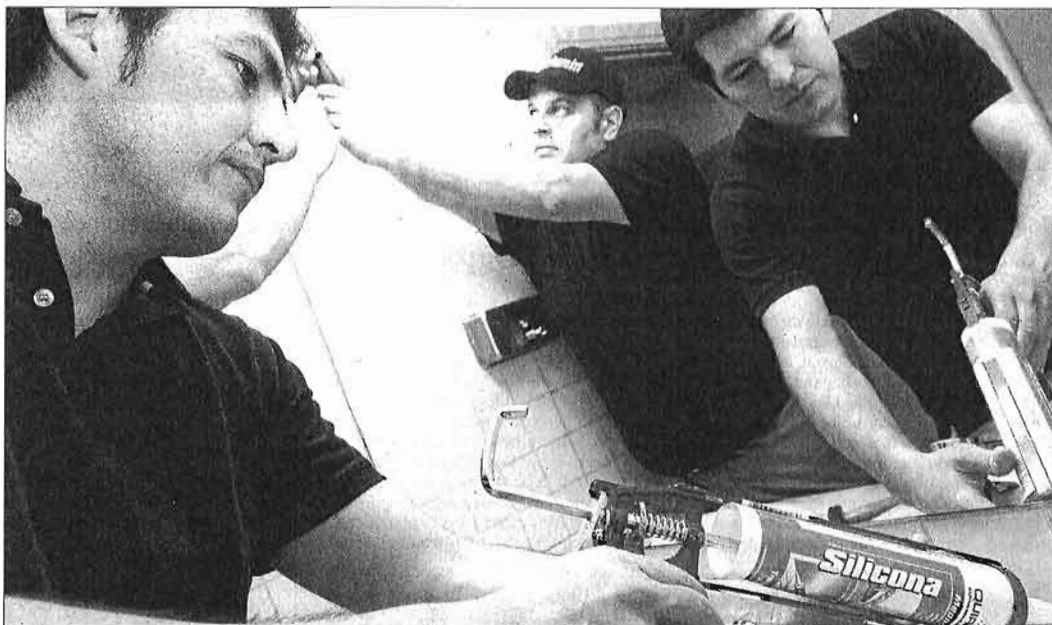
El fomento de la actividad empresarial como motor de crecimiento desempeña un papel trascendental en la creación de empleo. La Oficina Provincial de Inversiones apuesta por la captación y generación de proyectos empresariales, moviliza los recursos e instrumentos financieros necesarios para desarrollarlos, el impulso y consolidación de pymes malagueñas, la generación de empleo sostenible y de calidad, la promoción de la imagen de Málaga y la retención del talento. Establece servicios personalizados a empresas, emprendedores e inversores para ofrecer información, asesoramiento y ayuda en materias como la localización de espacios de trabajo, la gestión de agendas y contactos con organismos públicos, la asistencia en la búsqueda de fuentes de financiación y socios tecnológicos o difusión. La puesta en funcionamiento de un potente portal web que actúa como un verdadero centro de información es un pilar fundamental en el que sustenta la labor de esta oficina. La plataforma cuenta con un servicio de atención especializada. Por otro lado, la colaboración con entidades públicas y privadas se antoja fundamental en el impulso de los proyectos, de modo que la cooperación con organismos como el Patronato de Turismo de la Costa del Sol multiplican las opciones de éxito. Invest in Málaga, por lo tanto, nace con el objetivo de conseguir una provincia cuya competitividad esté basada en un crecimiento sostenible e inteligente.

PROMOCIÓN DE LA PROVINCIA

Esta oficina constituye un recurso de valor añadido en la promoción de la provincia de Málaga, con el objetivo de atraer talento, capital productivo e inversiones estratégicas para el territorio. Pone a disposición de todos aquellos interesados en invertir y desarrollar una actividad empresarial en la provincia de Málaga un completo catálogo de servicios de asesoramiento. A través de un equipo técnico altamente cualificado, se diseña un itinerario de acompañamiento específico para cada caso, ofreciendo toda la ayuda necesaria para avanzar en las distintas fases de implantación y puesta en marcha de cualquier proyecto empresarial. Por su parte, Sopde se caracteriza por su apoyo a la administración pública y a todos los sectores empresariales para avanzar conjuntamente en la innovación y la mejora de los modelos de negocio, y centra su actividad en la promoción económica y la captación de inversiones, el fomento de la actividad empresarial y el empleo.



Málaga



Trabajadores autónomos en el arreglo de una vivienda. LA OPINIÓN

Casi 180 parados piden cada mes el pago único para iniciar un negocio

► El Servicio Público de Empleo recibe hasta agosto 1.434 solicitudes y 13.630 desde que arrancó la crisis

JOSÉ VICENTE RODRÍGUEZ MÁLAGA

► @josevirodriguez

■ Casi 180 desempleados malagueños solicitan cada mes en el Servicio Público Estatal de Empleo (SEPE) el pago único del desempleo con vistas a invertirlo para poner en marcha un negocio, la inmensa mayoría como trabajadores autónomos y el resto formando parte de una cooperativa o sociedad laboral. El ritmo de peticiones es algo inferior al máximo alcanzado en 2013 —entonces fueron 193 desempleados al mes— pero revela que la opción de montar una empresa sigue siendo la principal salida laboral para los malagueños que buscan trabajo, ya que la crisis mantiene bajo mi-

PERIODO 2008-2013

Solicitudes de capitalización del paro en Málaga

	AUTÓNOMOS	COOPERATIVAS	SOCIEDADES LAB.	TOTAL
2008	1.641/1.301	28/25	127/104	1.796/1.430
2009	1.818/1.505	48/37	110/82	1.976/1.624
2010	1.860/1.463	28/24	86/59	1.974/1.546
2011	1.816/1.535	31/28	84/71	1.931/1.634
2012	2.103/1.863	40/37	54/50	2.197/1.950
2013	2.206/1.844	57/46	61/41	2.324/1.931
2014*	1.375/1.214	31/29	28/25	1.434/1.268

Fuente: SEPE. Solicitadas/Aprobadas * En 2014, hasta el mes de agosto

nimos la posibilidad de encontrar trabajo por cuenta ajena. Entre enero y agosto, el SEPE ha recibido en Málaga 1.434 solicitudes del pago único, de las que el 96% eran de desempleados que pensaban

darse de alta como autónomos. Esta nueva oleada de emprendimiento supone uno de los factores que ha permitido a la provincia alcanzar de nuevo su techo histórico de afiliados al Régimen

de una actividad.

Sin embargo, no todos ven esta dinámica enteramente saludable. Hace unas semanas, la secretaria de Igualdad y Formación de UGT de Málaga, Alicia Fernández, sostenía que su sindicato viene detectando «un incremento de ofertas de trabajos donde uno de los requisitos es que el propio trabajador sea el responsable de las altas, modificaciones y bajas en la Seguridad Social, convirtiéndose el empresario en cliente y eludiendo de esa forma toda responsabilidad laboral». Es lo que se conoce como «falsos autónomos», es decir, personas que en realidad trabajan para una sola empresa pero que son obligadas emplearse por cuenta propia. Se da incluso el caso de trabajadores que son despedidos de sus empresas para que se den de alta como autónomos y sigan desarrollando la misma actividad que antes, sólo que de forma externa.

El 100% de la prestación

Al margen del peso real que tengan estos casos dentro de las nuevas altas de autónomos, las asociaciones empresariales creen que la capitalización del paro es un gran instrumento para fomentar la actividad, aunque demandan que las condiciones de acceso a este mecanismo sean más favorables. Y es que de momento, sólo los jóvenes menores de hasta 30 años (en el caso de mujeres, hasta 35) puedan acceder al 100% de lo que tienen pendiente de cobrar. El resto sólo puede recibir en mano hasta un máximo del 60% del dinero aunque la ministra de Empleo, Fátima Báñez, anunció en abril que en breve se ampliará la norma para que también ellos puedan optar a ese 100%.

Para poder acogerse a esta modalidad hay que tener derecho a una prestación contributiva por desempleo (con lo cual hay que haber cotizado y haber generado ese derecho). Se puede solicitar en casi cualquier momento desde que se empieza a cobrar el paro, con la condición de que al solicitante han de quedarle al menos tres meses de desempleo. Por último, recordar un fallo muy común que hace que se deniegue la petición: el interesado no puede demandar el pago único después de haber iniciado la actividad. Debe hacerlo antes.

Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), que tras años de crisis ha vuelto a situarse en este 2014 en el entorno de las 102.000 cotizantes a la Seguridad Social. Desde el inicio de la crisis, los datos indican que casi 13.500 desempleados malagueños han solicitado la capitalización del paro para trabajar por cuenta propia.

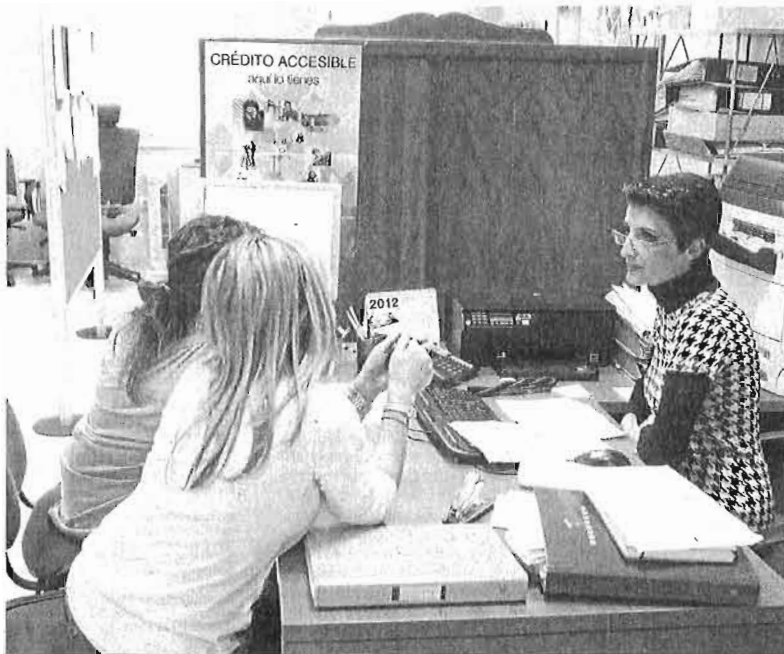
El Colegio de Graduados Sociales de Málaga ha detectado en los últimos meses un repunte de afluencia a sus despachos por parte de personas que preguntan por las condiciones de acceso al pago único del desempleo. Para el Colegio es un buen síntoma porque revelaría que estos desempleados consideran que el momento es ya adecuado para el ini-

La orientación a desempleados finaliza sin que abran un tercio de las oficinas

- Los sindicatos UGT y CCOO culpan a la Junta de su omisión por no adelantarles los fondos
- Las entidades locales, a las que perjudicaron las nuevas bases, ofrecen el 40% del servicio

Antonio Fuentes

El año más convulso de la orientación profesional para el empleo va a concluir este miércoles con un balance de 189 unidades abiertas de las 293 que se previeron cuando se puso en marcha el programa el pasado diciembre, el 64%, según informaron fuentes de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. Este servicio denominado Andalucía Orienta ha prestado apoyo a los desempleados hasta el pasado lunes día 15 en las oficinas que tienen carácter provincial y lo hará hasta este miércoles en la convocatoria destinada a las entidades que trabajan en más de una provincia, cuyo inicio se retrasó hasta marzo y sólo han contado con siete meses de programa. Han sido 139 entidades las beneficiarias de subvenciones. La inversión se quedó en 27 de los 40 millones presupuestados, que



Oficina del Andalucía Orienta en Arcos.

Educación), hay expedientes de 2007 pendientes de justificar por la Administración.

CCOO ha pedido una prórroga para coenzimar el programa en otoño, justo ahora que los parados se quedan con la única referencia de las oficinas del SAE, y ante la incertidumbre sobre una nueva convocatoria de orientadores antes de final de año.

Aunque en las bases de 2011 el baremo privilegió a entidades como los sindicatos, al final el 39% de las oficinas las han gestionado las corporaciones locales.

El caos del programa llevó a la Consejería de Economía que dirige José Sánchez Maldonado a anunciar unas nuevas bases que regulen la próxima convocatoria. La intención de la Junta es que se mantenga la concurrencia competitiva que recomendó la Cámara de Cuentas, pero que desaparezcan la distinción entre entidades uniprovincia-

El caos del programa lleva a cambiar de nuevo las bases del reparto de fondos este año

27

Millones. Presupuesto ejecutado de este servicio de asesoramiento de los 40 millones con los que se dotó

han permitido la contratación de 683 técnicos de los 900 estipulados a principios de año.

La convocatoria de subvenciones del Andalucía Orienta de 2013 recogió por primera vez los criterios aprobados en las bases de 2011, en la que se introdujo la concurrencia competitiva para el reparto de las ayudas (antes se daban discrecionalmente). En teoría, todas las entidades competirían en igualdad, pero el baremo dio una mayor puntuación a las entidades multiprovinciales en detrimento de ayuntamientos, diputaciones o mancomunidades, agentes tradicionales de este servicio. De esta manera resultó que el sindicato UGT obtuvo en la primera resolución 6,7 de los 12 millones de la convocatoria multiprovincial (el resto, hasta 40, sería para entidades provinciales).

La polémica saltó porque, durante este tiempo, UGT se vio envuelta en un escándalo de facturas falsas (algunas a cuenta de este programa) que provocaron la dimisión de su secretario general, Francisco Fernández Sevilla, y un congreso extraordinario. UGT renunció a casi la mitad de esta dotación por entender que no contaba con infraestructura y recursos suficientes para montar las ofici-

Sorprendente silencio sobre el recorte del Gobierno

El Ministerio de Empleo y Seguridad Social aprobó el viernes 5 de septiembre el reparto de los fondos para políticas activas de empleo para 2014. Llama la atención el silencio de la Junta sobre la pérdida de 20 millones de euros cuando en todos los demás ámbitos el Gobierno presidido por la socialista Susana Díaz mantiene una estrategia de confrontación hacia el Gobierno del PP. Estos fondos para políti-

cas activas de empleo han sido en los últimos años uno de los argumentos para sustentar el discurso del agravio que soporta Andalucía. Este año recibirá 270,82 millones, cuando en la convocatoria de 2013 recibió 298,5 millones. La distribución de fondos por parte del Gobierno central ha cambiado. Ya el pasado año se lanzó un primer piloto de distribución de fondos en función de resultados: el 15% de los fondos repartidos es-

taban vinculados a los resultados de 2012. Andalucía recibió entonces sólo 62.000 euros más que en la convocatoria anterior y puso el grito en el cielo. Esta vez un 40% de los fondos se ha condicionado a los resultados obtenidos y en 2015 esa proporción ascenderá al 60%. El total de fondos repartidos en 2014 por el Ministerio de Empleo para políticas activas asciende a 1.251,9 millones de euros.

nas y se conformó con 3,6 millones, pero la Junta la obligó antes de dispensarle esta subvención a justificar las ayudas de la última vez que participó en el programa, en 2011.

Entre unos y otros se dio una situación esperpéntica: la Junta quiso que UGT abriera sus unidades y le otorgó en la resolución definitiva 2,8 millones (porque serían siete meses de trabajo en lugar de nueve), pero sin certeza de que el sindicato fuese a cobrar, ya que debía justificar de inmediato qué hizo la última vez. Pasados unos minutos del anuncio, UGT respondió: si la Junta no adelan-

taba el dinero, al menos el 75% que recoge este tipo de subvenciones, no abrirían. No lo hicieron y se perdieron 32 oficinas con 115 contratos que no se repusieron.

Según informaron las mismas fuentes de la Consejería de Economía, otras cinco entidades adjudicatarias renunciaron a toda la ayuda, sin explicitar cuáles.

Entre ellas está CCOO, la segunda en volumen de recursos con 2,4 millones para la puesta en marcha de 23 oficinas con 96 técnicos y que se quedó de vacío. Nuria López, secretaria de Empleo y Política Institucional de CCOO, culpa a la Junta de que el síndica-

to no haya prestado el servicio.

López afirma que la Consejería de Economía "no ha querido adelantar el dinero y no nos podíamos hipotecar para que al final no pagasen". "El Gobierno de España da como anticipo el cien por cien de la subvención; aquí el 75%, cuando llega, y luego dejan en el aire otro porcentaje para cuando se justifique la subvención. No cuando lo haga el beneficiario, sino cuando lo haga la Administración", subraya la dirigente sindical. Precisamente en otra de las políticas activas de empleo, los cursos de formación (que fueron traspasados a la Consejería de

les y multiprovinciales, porque los servicios centrales del SAE se retirarán. Esto supondría una radical novedad en este programa, ya que esta dirección ha sido la que más dinero repartió históricamente. No obstante, las entidades siguen aportando sus propuestas a Empleo, por lo que la definición del modelo sigue abierto.

No debe tardar mucho, y así ya se lo han recordado al consejero colectivos e IU. El decreto de Empleo Joven que entró en vigor el 8 de mayo estableció en una disposición adicional la obligatoriedad de que en tres meses estuvieran aprobadas las nuevas bases. La Consejería aduce que el mes de agosto no les parece hábil a estos efectos y afirma no obstante que las nuevas bases estarán publicadas en el plazo de dos o tres semanas. Estas mismas fuentes rechazan que las oficinas del SAE se queden desatendidas sin los orientadores, justo cuando hay tres programas de empleo activos (empleo joven, más 30 y exclusión social). Dicen que sólo el de empleo joven necesita el SAE y aseguran que en las oficinas se han habilitado unos "equipos de orientación" compuestos por personal propio. Andalucía tiene una tasa de paro del 35%.

MÁLAGA



Cabecera de manifestación por el día del trabajador en Málaga.

JAVIER ALBIRANA

La tensión laboral lleva a unos 5.000 empleados a la huelga en sólo un año

● El último ejercicio se convocaron 40 movilizaciones ● Los paros dieron lugar a 14.087 jornadas no trabajadas

Provincia	Huelgas		Centros convocados		Plantilla convocada		Trabajadores participantes		Jornadas no trabajadas	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Almería	12	13	500	13	9.925	1.246	2.823	498	2.894	473
Cádiz	9	27	9	590	1.774	20.857	148	5.097	157	4.849
Córdoba	18	20	19	3.409	3.511	41.750	902	2.314	2.241	7.496
Granada	12	22	2.029	116	34.088	4.192	4.406	1.976	4.167	12.526
Huelva	11	15	12	16	458	1.087	136	272	141	596
Jaén	14	14	14	16	900	707	534	377	5.596	390
Málaga	53	40	76	55	9.184	11.669	3.451	5.019	23.990	14.087
Sevilla	21	37	21	41	6.867	9.565	1.828	1.780	9.381	4.062
Andalucía	86	91	2.680	4.256	66.705	91.073	14.328	17.333	48.567	44.479
Total	878	994	36.834	45.832	1.363.060	1.633.924	323.871	448.024	1.290.114	1.098.480

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Elsa Moreno MÁLAGA

Un total de 5.019. Ese es el número de trabajadores que en 2013 protestaron por su situación laboral en las 40 huelgas llevadas a cabo durante el pasado año en la provincia de Málaga. Según los datos extraídos del anuario estadístico del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, los paros convocados en 55 empresas de los diferentes sectores malagueños han dado lugar a 14.087 jornadas no trabajadas, lo que supone una media de 2,8 días laborales perdidos y que deja de cobrar cada uno de los empleados en huelga. No obstante, aunque el número de convocatorias es ligeramente inferior al del año anterior -en 2012 fueron 53 las manifestaciones llevadas a cabo-, se ha incrementado la suma de trabajadores participantes en las convocatorias de los 3.451 del ejercicio anterior a los 5.019 actuales. Málaga es, además, la provincia andaluza en la que se han llevado a cabo el mayor número de huelgas. Le siguen Sevilla (37), Cádiz (27), Granada

LAS CLAVES

Conciliaciones colectivas

Un total de 12.684 empleados han recurrido en la provincia de Málaga en el último año a la mediación o a la negociación colectiva para resolver los conflictos entre trabajadores y empresarios antes de acudir a la vía judicial. La mayoría de las conciliaciones y meditaciones realizadas durante el pasado 2013 son por despidos

(22), Córdoba (20), Huelva (15), Jaén (14) y Almería (13).

Los datos no son sino un reflejo de que la conflictividad laboral continúa a flor de piel en la ciudad desde que los derechos de los trabajadores comenzaron a verse atacados tras el inicio de la crisis económica: las condiciones laborales no han mejorado y a las empresas siguen sin salirles las cuentas. Para Antonio Herrera, secre-

(53%); seguido de las reclamaciones de cantidad -salarios o indemnizaciones- por parte de los trabajadores (45,6%); y sanciones y causas varias (6,9%).

Sectores

Por áreas, el 86% de las reuniones celebradas corresponden a empresas del sector servicios, según se desprende de los datos publicados

tario general de CCOO en Málaga, los conflictos que se han dado vienen derivados de la reforma laboral del Gobierno central, "que ha puesto en grado de indefensión a los trabajadores frente a los empresarios", expresó, al mismo tiempo que añadió que "en aquellas empresas en las que no existe representación sindical la indefensión es aún mayor". No obstante, señaló que "los sistemas

por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social. El resto atañen al sector de la construcción (7%), industria (6,14%) y, en menor medida, al sector agrario (0,76%).

Motivaciones

La degradación de las condiciones laborales, bajos salarios, incumplimiento de la normativa o de la negociación colectiva, entre otras,

de mediación y arbitraje en Málaga funcionan y han permitido desbloquear numerosos conflictos", comenta.

De hecho, en la provincia de Málaga han sido más de 12.680 las personas que han recurrido a la mediación para resolver los conflictos entre trabajadores y empresarios antes de acudir a la vía judicial. La motivación principal de las conciliaciones y media-

Sercla registró 239 expedientes de conflicto colectivo

En 2013, el Servicio Extrajudicial de Resolución de Conflictos de Andalucía (Sercla) registró un total de 239 expedientes de conflicto colectivo, seguido de Cádiz con 184 y Granada con 108. Sevilla, por su parte, registró un total de 277 expedientes. Los procedimientos motivados por la aplicación e interpretación de convenios supusieron el 34% del total, seguido del impago de salarios (17%), interpretación y aplicación de normas (15%), impugnación de modificación de condiciones de trabajo (13%) y negociación de convenios (13%), mientras que los procedimientos motivados por despidos colectivos y plurales significaron el 3%. Al mismo tiempo, la mediación a través del Sercla evitó 178 huelgas en Andalucía, según los datos extraídos de la Memoria de Actuaciones de Sercla del año 2013.

ciones realizadas durante 2013 son por despidos (6.367); seguida de las reclamaciones de cantidad (salarios o indemnizaciones) por parte de los trabajadores (5.490); y sanciones y causas varias (827). Por sectores, el 86% de las reuniones celebradas corresponden a empresas del sector servicios. El resto atañen al sector de la construcción (7%), industria (6,14%) y, en menor medida, al sector agrario (0,76%).

"Estamos asistiendo a la degradación del mercado de trabajo y de las relaciones laborales, cada día se sigue destruyendo empleo y el poco que se genera es en precario y está vinculado a la estacionalidad", critica, por su parte, Auxiliadora Jiménez, secretaria general de UGT. Degradación de las condiciones laborales, bajo salario, incumplimiento de la norma-

La media de días laborales perdidos y que deja de cobrar un trabajador es de 2,8

tiva -de una normativa que cada vez limita más los derechos de los trabajadores-, incumplimiento en la negociación colectiva y, "por si fuera poco, los trabajadores cada vez ven más coartados su derecho a manifestación, huelga y reunión". Concentraciones contra la Ley Wert, la convocatoria de huelga y el posterior convenio de hostelería o Limasa son solo algunos de los ejemplos. "Durante mucho tiempo hemos intentado fomentar una cultura del consenso y del diálogo para reducir la conflictividad, pero mantener ese clímax es cada vez más complejo ante la situación actual de los trabajadores", concluye.

Negocios en el polvorín árabe

La creciente inestabilidad y el terrorismo yihadista no frenan a los empresarios malagueños con intereses en Oriente Medio. Eso sí, no es terreno apto para novatos



NURIA TRIGUERO

ntriguero@diariosur.es

Arabia Saudita y Emiratos Árabes son los principales destinos de exportación, pero también hay quienes se aventuran en los países más peligrosos

MÁLAGA. «Se recomienda no viajar a este país bajo ninguna circunstancia». La advertencia del Ministerio de Exteriores es de claridad cristalina. Irak es un «destino de alto riesgo» cuya situación de seguridad «se ha degradado gravemente». Christian Romero, empresario malagueño con intereses en Oriente Medio, lo sabe pero no tiene intención de seguir este consejo. «Tengo que viajar allí en breve, será complicado», reconoce. Ya lo ha hecho otras veces y sabe cómo hay que moverse en un país en guerra: cuatro guardaespaldas, coche blindado, no salir de las zonas consideradas seguras... Aun así, el peligro está ahí. Pero Romero sigue una máxima: «En los sitios difíciles es donde se gana dinero».

Son varios los países de Oriente Medio sobre los que pesan advertencias de Exteriores: a Siria y a Yemen se desaconseja totalmente el viaje mientras que en Jordania, Egipto, Libia y los territorios palestinos se alerta sobre el peligro reinante en determinadas zonas. La inestabilidad reinante en lo que se ha dado en llamar el polvorín árabe es un freno evidente para el comercio exterior, pero aún así sigue habiendo empresarios malagueños que mantienen negocios en estas conflictivas naciones. Como Christian Romero, tienen una visión de lo que pasa allí muy diferente a la de cualquier espectador del telediarío. Más compleja e informada, con menos blancos y negros, no tan centrada en las mediáticas amenazas yihadistas como en el verdadero protagonista de estos conflictos: el petróleo.

La presidenta de la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Málaga, Mari Paz Hurtado, sigue convencida de que Oriente Medio debe seguir siendo «un destino prioritario» para las empresas malagueñas. Advierte que no hay que generalizar, porque los riesgos se limitan a unos cuantos países, frente a los cuales contrasta especialmente la estabilidad de los emiratos del Golfo Pérsico. «Hay oportunidades muy interesantes para todos los sectores: agroalimentario, inmobiliario, tecnológico, de servicios...», añade.

Exportaciones al alza

Los datos refrendan su opinión: en los últimos años, las exportaciones malagueñas a Oriente Medio han aumentado un 75%, hasta alcanzar un valor de 36,5 millones de euros el año pasado. Los principales destinos son Arabia Saudita (con 13,2 millones) y Emiratos Árabes Unidos (con 10,1 mil-

liones), y destaca el crecimiento que están experimentando otros emiratos como Kuwait, Bahrein o Qatar. Hay empresas que incluso están implantadas físicamente, como la constructora Ielco, que a través de una filial al 50% con un jeque qatari ha conseguido contratos públicos en este emirato. Aertec, por su parte, tiene proyectos en curso en aeropuertos de Arabia Saudita y Jordania.

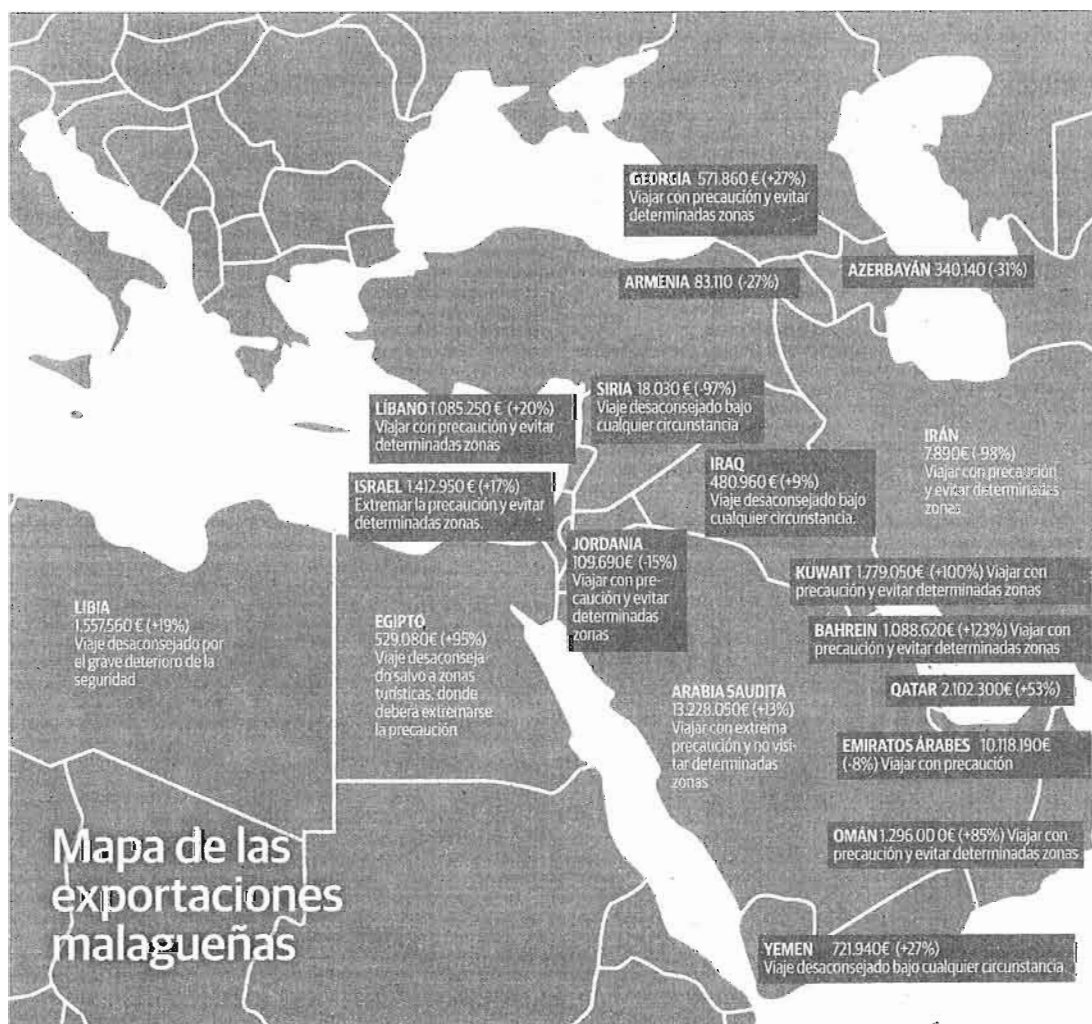
La consejera delegada de la Agencia Andaluza de Comercio Exterior, Vanessa Bernad, afirma que la inestabilidad en los países árabes «no ha afectado realmente a nuestra actividad en la zona hasta ahora, según los datos estadísticos, y a pesar de los incidentes de la Primavera Árabe, las empresas andaluzas han ganado presencia en la zona». «El país en el que principalmente centramos nuestras actividades de promoción Emiratos Árabes, desde donde tocamos mercados de la zona como Kuwait y Qatar, países considerados como muy seguros», añade, incidiendo en que no se ha notado un descenso de interés en las empresas andaluzas por esta región, de hecho «las participaciones se han visto incrementadas y un buen ejemplo es la feria Gulf Food, donde participaron 19 empresas andaluzas».

Hurtado, con su empresa Hutusa, vende en esta zona el 20% de sus aceitunas: Emiratos, Arabia Saudita, Jordania, Qatar, Bahrein... y, desde hace poco, también Irán e Irak. Los conflictos militares y terroristas en la zona «afectan, claro está», pero no le han hecho salir de ningún país a excepción de Libia, donde tenía un volumen de ventas importante que perdió a raíz de la guerra civil y hasta el momento no ha recuperado. La larga experiencia de Hutusa con el comercio exterior le permite enfrentarse con garantías a un reto como llevar su producto hasta Irak... y cobrarlo. «Que es más importante», apunta Hurtado.

Rutas para iniciados

Eso sí, Oriente Medio no es un destino para iniciarse en la exportación. Lo advierten todos los exportadores con experiencia en la zona. Y ahora, menos. «Yo siempre digo que hay comercio exterior para novatos, para iniciados y para expertos. Y esto es para expertos», apunta Juan José García, propietario de la empresa malagueña Farma-Química Sur, que suministra materias primas para la elaboración de medicamentos y atesora una larga trayectoria exportadora. «A mí los conflictos no me echan para atrás. Entrar en países complicados, como Siria o Irak, asegurando tu mercancía y tu cobro es un reto. Cómo llegar allí donde nadie quiere llegar, ahí reside tu habilidad», explica.

García asegura estar incrementando su actividad en Oriente Medio. «Estamos suscribiendo convenios de distribución de nuestros productos con empresas de la zona», apunta, detallando que uno de sus mercados más prometedores últimamente es Irán. «La imagen que dan los medios de comunicación de este país es tenden-

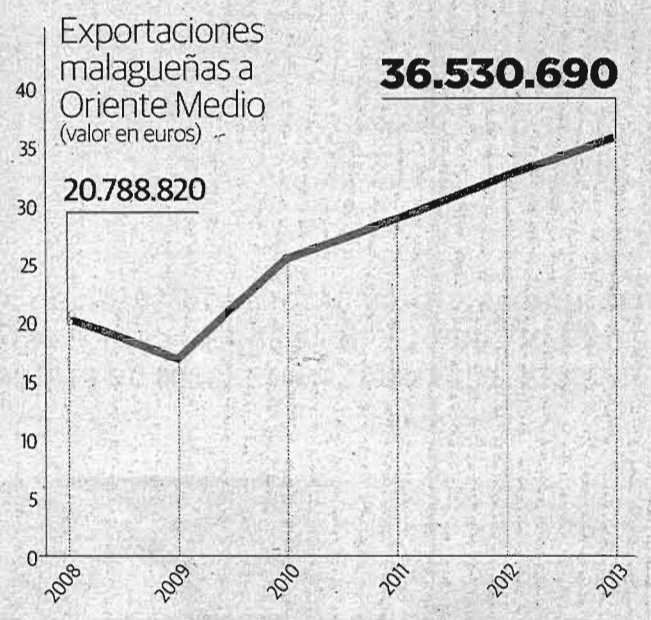


Para llegar a Irak o Siria los productos tienen que seguir complejas rutas comerciales

ciosa. La vida allí es tranquila, como en cualquier otro país», opina.

Irán es, además, al igual que Turquía o algunas repúblicas exsoviéticas de la zona, una valiosa base para enviar mercancías a países en conflicto, como Irak o Siria. Con el mismo fin se utilizan las zonas francas de emiratos como Dubai, donde los productos procedentes de Occidente se reetiquetan y vuelven a salir rumbo al país en cuestión. Una compleja ruta que sólo los veteranos del comercio internacional dominan.

Christian Romero coincide en no recomendar la zona para exportadores novatos, no sólo por la creciente inestabilidad sino porque percibe una «saturación» de empresas occidentales buscando negocio ante las que los países árabes están «adoptando una actitud defensiva». La red de intereses de este empresario abarca todo el Golfo Pérsico (Arabia Saudí, Emiratos Árabes, Omán y Kuwait) con empresas de tratamiento de agua, equipamiento tecnológico e industrial y



formación, entre otros, que explota en alianza con socios locales. A Jordania e Irak también ha viajado por negocios en el último año. «Tienes que echarle valor y estar ahí, en el sitio. Jugártela. En julio estuve en la frontera de Siria y Jordania, vi los campamentos de refugiados. Es un drama. Pero en esos sitios es donde se hacen los negocios», asegura. Hasta ahora no ha sufrido ningún susto. «No ando por sitios donde no tengo que andar, especialmente en zonas cercanas a Siria», contesta. ¿Y qué se vende en un país masacrado como Irak? «Lo que nunca se para en un país, aunque haya guerra, es la máquina de hacer dinero. Las refinерías siguen necesitando válvulas, estén en manos de quien estén, y nosotros se las vendemos». Los cobros, añade, se aseguran a través de bancos internacionales.

Si algo ha aprendido Romero en esta convulsa región es que es el dinero, y no la religión o el patriotismo, el principal combustible de los conflictos. «El Estado Islámico se publicita como una cruzada pero en realidad lo que busca es controlar el petróleo del noreste de Irak y el gas de Siria. Es un negocio basado en el terror. Ahora EE UU quiere recuperar esas posiciones perdidas, pero tampoco habla de dinero sino de luchar contra el terrorismo. Estar sobre el terreno te abre los ojos», concluye.

MÁLAGA



Entrada principal a Tabacalera.

De la Torre impulsa en solitario el centro digital en Tabacalera

● Invertirá 2,5 millones en adecuar el inmueble tras fallar el intento de contar con un socio privado

S. Sánchez MÁLAGA

Fracasado el intento de impulsar de la mano de empresas privadas un centro de contenidos digitales en Tabacalera, el Ayuntamiento de Málaga da una vuelta de tuerca a la iniciativa y opta por acometerlo en solitario. La reacción del equipo de gobierno del PP, comunicada ayer por su portavoz y concejal de Nuevas Tecnologías, Mario Cortés, se produce cuatro meses después de que quedase desierto el concurso

mediante el que buscaba poner en marcha esta actuación.

El cambio de rumbo, no obstante, va a obligar al Consistorio a asumir íntegramente el coste de la operación, valorada en 2,5 millones de euros (la cifra se eleva a 4,4 millones porque Urbanismo quiere aprovechar para rematar la urbanización del entorno). Este es el dinero que, según las previsiones técnicas, se necesitará para acometer la adecuación urbanística de las antiguas instalaciones fabriles destinadas a este fin y que tienen una superficie de unos 6.000 metros cuadrados. De ellos, 2.500 se reservan para el Centro de Excelencias de Contenidos Digitales y otros 3.380 para el *hub* de empresas.

A diferencia de lo ahora planteado, en la licitación del pasado mes de mayo, el Ayuntamiento pretendía hacer caer sobre la empresa que se hiciera

con el concurso el peso de esta inversión, a lo que sumaría un canon anual. El objetivo era que esta misma firma privada asumiera la explotación del centro de contenidos digitales. Esta figura será sustituida de inicio por el Instituto Municipal de Formación y Empleo (Imfe), si bien el propio portavoz no descartó que una vez puesto en marcha el proyecto se abra a la iniciativa privada.

En el lado positivo está que la reacción municipal va a permitir a la ciudad beneficiarse de parte de los fondos europeos acordados con el Ministerio de Industria. Del montante global de 9,2 millones, Cortés dio por seguro la aplicación en Tabacalera de casi 5 millones. De ellos, 2,7 millones (de los que un 10% han de ser aportados por el Ayuntamiento) quedan comprometidos para el centro de contenidos, que estará especia-

lizado en la economía digital. La parte de formación correrá a cargo del Imfe, con programas de capacitación y máster conveniados con instituciones públicas y privadas especializadas.

Otros 2 millones se destinan al *hub* de empresas y se usarán para la compra de la infraestructura tecnológica necesaria. Esta pieza del plan incluirá laboratorios y espacios equipados con la última tecnología en animación, 3D, computación y diseño gráfico, para el desarrollo de proyectos, y una incubadora para que los emprendedores puedan promover sus propios negocios.

El objetivo del equipo de gobierno es que las obras de adecuación de este espacio puedan adjudicarse a finales del presente año y estar finalizadas entre mayo y junio de 2015, de modo que las clases pudieran empezar para el próximo curso, en octubre.

MálagaHoy 22 SET. 2014

MÁLAGA



Una de las joyerías que cerró el pasado mes de enero en Larios, en este caso por jubilación.

JAVIER ALBIÑANA

Comercios ultimán la negociación del alquiler por el fin de la renta antigua

● Un establecimiento con 250 metros en calle Larios tendría que pagar, a precio de mercado, en torno a 40.000 euros mensuales

Ángel Recio MÁLAGA

El último trimestre del año se antoja estresante para numerosos comercios del centro histórico. Los arrendamientos de renta antigua se extinguirán, tras una prórroga de 20 años, el 31 de diciembre, por lo que los propietarios de los inmuebles y de los negocios están ultimando las nuevas condiciones de los contratos que supondrán un mayor coste para las empresas. De esta forma, se evitará la diferencia de precios —en ocasiones abismal— que pagan unos y otros en una misma calle en función de la antigüedad y caracterís-

ticas de su contrato y los dueños de los edificios verán aumentados sus recursos de forma considerable al actualizarse el precio del alquiler al de mercado.

La cautela es, por ahora, el elemento común. Este diario se ha puesto en contacto con varios de los comercios tradicionales del centro histórico. Reconocen las negociaciones, pero prefieren mantener el anonimato para no interferir en el proceso. “Estamos negociando precios aún. Lo tenemos más o menos cerrado y nuestra intención es quedarnos en el mismo local. Nos va a salir más caro, pero hemos hecho números y



Varias personas pasan junto a la farmacia Mata.

creemos que va a salir rentable”, asegura el propietario de uno de estos negocios. “No sabemos aún qué vamos a hacer. Los propietarios nos han hecho una propuesta, nosotros le hemos trasladado otra y hemos quedado en vernos otra vez en octubre. Las conversaciones están siendo arduas”, explica otro comerciante.

El tema no es baladí, pues la nueva renta puede afectar sobre manera a la cuenta de explotación de los negocios. En calle Larios, por ejemplo, el precio de mercado oscila entre los 140 y los 200 euros por metro cuadrado. De esta forma, el dueño de un local que tenga 250 metros cuadrados podría tener que pagar ahora en torno a

40.000 euros al mes solo en concepto de alquiler. Y hay que vender mucho para alcanzar esa cifra, al margen del resto de gastos de personal, etcétera. En este contexto hay negocios que se han trasladado a locales más baratos en calles como Carretería, Compañía o Especerías, otros que han aprovechado que llegaba la jubilación del dueño para cerrar ante la imposibilidad de pagar esos precios, u otros que van a quedarse e intentar sobrevivir.

En cualquier caso, la negociación no es flor de un día sino que, dado que se conocía que el fin de la renta antigua llegaba el 31 de diciembre de 2014, hay firmas que llevan discutiendo el precio desde hace dos o tres años. María Monasterio, directora en Málaga de la consultora Aguirre Newman, explica que no se puede meter a todos en el mismo saco porque las

Cada empresa tiene su propia negociación, pues las características de los contratos son distintas

negociaciones están siendo individuales y las características de cada contrato son distintas.

En este sentido, explica que hay contratos de renta antigua que sí estaban sujetos a la prórroga y otros que son vitalicios, es decir, que se hacen a una persona y pueden terminar con el fallecimiento de ésta o se puede trasladar a los herederos. Dentro de las negociaciones hay varias posibilidades, como los contratos escalados —empleados durante la crisis— en los cuales el inquilino paga menos el primer año y la renta va subiendo en el resto de ejercicios. En caso de salida también se pueden acordar plazos, por lo que no es necesario que el local en cuestión tenga que abandonarlo el mismo 1 de enero de 2015 si no se logra un pacto sobre el arrendamiento.

Queda mucha tela que cortar aún. El escenario se irá viendo conforme vayan avanzando los meses. Muchos negocios tradicionales no podrán aguantar el aumento del precio y tendrán que irse, por lo que las grandes multinacionales tienen muchas papeletas para quedarse con los locales que queden en los espacios más céntricos.



La calle Larios ha cambiado en los últimos años su fisonomía de comercios. Los negocios tradicionales de renta antigua han dejado paso a las grandes cadenas y las franquicias. GREGORIO TORRES

El fin del alquiler de renta antigua al acabar este año amenaza a 400 comercios

► Unos 5.000 comercios han renegociado durante los últimos años su alquiler, se han trasladado a otra local o han cerrado pero queda un cupo pendiente que desconoce su futuro ► Los afectados se enfrentan a subidas del alquiler de entre el 200% y el 400% ► La IPTA organiza una plataforma de afectados a nivel nacional y reclama una moratoria para evitar cierres y pérdida de empleo

José Vicente Rodríguez
MÁLAGA

@josevirodriguez



■ La extinción de los denominados Contratos de Arrendamiento de Renta Antigua el próximo 31 de diciembre de 2014 amenaza el futuro de unos 400 comercios en la provincia de Málaga que todavía no tienen resuelta la renegociación de su alquiler con el propietario del local. Son datos que ofrece el presidente del Colegio de Administradores de Fincas de Málaga, Fernando Pastor, quien afirma que este asunto es uno de los más «candentes» que ahora mismo aborda su gremio, que suele actuar como mediador en este tema,

y recuerda que, en caso de no haber acuerdo con el propietario, el comerciante se vería en la calle a partir del 1 de enero.

El problema no es nuevo pero ahora el tiempo realmente apremia. Durante los últimos tres años, el cercano fin del alquiler de renta antigua -los contratos firmados antes de mayo del año 1985 y que recibieron en la Ley de 1994 una prórroga de 20 años- ha llevado a unos 5.000 comercios tradicionales de la provincia de Málaga a renegociar, cambiar de ubicación o adelantar la fecha de cierre por jubilación. Estos datos están extrapolados de un estudio elaborado por la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA), que arroja un número

de 27.000 establecimientos afectados en Andalucía. ¿Y qué ocurre con los rezagados? La UPTA demanda ahora que se acerca la fecha límite una moratoria para que los comerciantes puedan adaptar progresivamente su alquiler a la nueva Ley de Arrendamientos Urbanos. En caso contrario, advierten de un gran número de cierres con la entrada de 2015. El problema es que, en realidad, muchas veces el deseo del propietario es extinguir ese antiguo arrendamiento.

Alquileres de otra época

Y es que la cuestión no es asunto baladí, ya que el salto de la renta antigua a los actuales niveles de mercado puede suponer que el alquiler de un negocio suba entre un

200% y un 400%. Algunos comerciantes afirman que han oído casos de propietarios que se desuelgan con exigencias de precios hasta diez veces superiores a los que percibían con la renta antigua.

Según apunta Fernando Pastor, la postura de los dueños de los locales es totalmente comprensible, ya que hay comercios de renta antigua en locales muy golosos que pagan alquileres de 500 euros al mes cuando negocios de nuevo cuño en emplazamientos cercanos pagan 2.500 o 3.000.

«Con la actualización del alquiler se puede pedir mucho más y no te digo si hablamos de un local en el entorno de calle Larios en Málaga o de la avenida Ricardo Soriano en Marbella. Lo ideal pen-

REACCIONES

JUAN VALLEJOS

SECRETARIO GRAL. DE FECOMA MÁLAGA



«El comerciante no puede competir con las grandes cadenas por los nuevos precios de alquiler»

FERNANDO PASTOR

PTE. COLEGIO DE ADMIN. DE FINCAS



«Los propietarios tienen la idea de extinguir el contrato. Saben que pueden sacar el triple»

MARÍA MONASTERIO

DELEGADA AGUIRRE NEWMAN MÁLAGA



«Es lógico que haya habido una redistribución comercial en zonas como la calle Larios»

INÉS MAZUELA

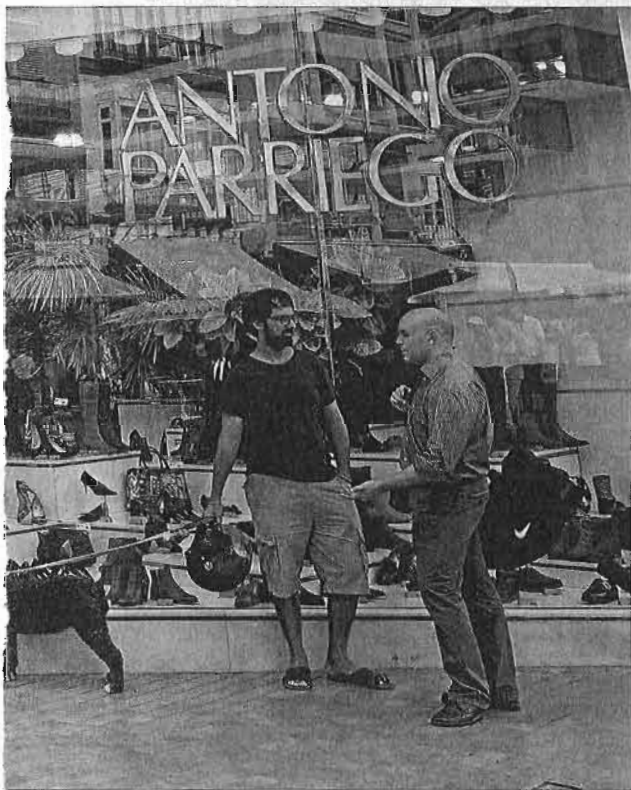
SECRETARIA GRAL. DE IPTA ANDALUCÍA



«Habrá muchos damnificados en un momento como éste. Proponemos una moratoria»

sandó en el comerciante es que pudiera haber un acuerdo para pactar un nuevo alquiler, pero lo cierto es que la idea de muchos propietarios es esperar a que se extinga el contrato a final de año y buscar un

PÁSA A LA PÁGINA 5 ►



► VIENE DE LA PÁGINA 4

nuevo inquilino», asegura.

El tema preocupa ciertamente al sector aunque el secretario general de la Federación de Comercio de Málaga (Fecoma), Juan Vallejos, afirma que gran parte de los negocios tradicionales que disfrutaban del alquiler de renta antigua ya han alcanzado acuerdos con los propietarios de los locales para actualizar la renta. En los casos en que esto no ha sido posible, esos negocios han emigrado a nuevas ubicaciones o, directamente han echado el cierre.

No obstante, la UPTA insiste en el incierto destino de los comerciantes que aún no tienen resuelta la negociación del alquiler. De hecho, este colectivo está organizando una Plataforma de Afectados a nivel nacional que, en un primer sondeo realizado en Málaga, ya ha contactado con casi un centenar de negocios en esta situación, explica la secretaria general de UPTA Andalucía, Inés Mazuela.

«Puede haber muchos damnificados en un momento como éste, donde todavía el consumo no hay repuntado. Esto afecta a los comercios de los centros históricos pero también de los barrios. Hablamos de una subida del alquiler muy sensible», añade.

La moratoria que propone la UPTA incluiría, a cambio, una subida del 30% de las rentas antiguas a partir del 1 de diciembre y una actualización anual que permite subir otro 70% añadido en los próximos años, en lugar del ínfimo in-

cremento del IPC del que disfrutaban ahora los inquilinos.

De Larios a calle Granada

Esta dinámica ha sido especialmente visible en la calle Larios y la plaza de la Constitución, donde la retirada del comercio tradicional en favor de las cadenas de comida rápida y las franquicias de moda ha sido muy palpable. Negocios emblemáticos como General Óptica, Orly o Nicolás dejaron su hueco en la vía más emblemática de Málaga, que ha sido acaparada por las enseñas de gigantes como Inditex, Cortefiel y Mango.

«En Larios, que yo recuerde, sólo quedan como representantes del comercio tradicional Casa Mira, la Joyería Aurelio Marcos y Antonio Parriego. Ha sido un éxodo continuado de reubicaciones, una desertificación total del comercio tradicional. Nadie puede pagar mensualidades que, en el caso de locales grandes, pueden irse a los 20.000 euros mensuales», comenta Vallejos, de Fecoma.

El alquiler de un local en la calle Larios se mueve en unos precios máximos por encima de los 120 euros por metro cuadrado, según estudios inmobiliarios de años anteriores realizados por Aguirre Newman. Algunos comercios, caso de General Óptica, han optado por desplazarse a otras vías como Especerías y Cisneros, la propia Compañía y su entorno -área también muy revalorizadas tras la apertura del Museo Thyssen- o las inmediaciones de la calle Nueva.

El mismo proceso se está pro-

LAS CLAVES

El 1 de enero de 2015 se extinguen los contratos de renta antigua

► Los arrendamientos de renta antigua quedaron heridos de muerte en 1985 con el llamado decreto Boyer. Así, el 31 de diciembre de 2014 perderán la vigencia todos los alquileres de locales comerciales pactados antes de la entrada en vigor del decreto. Sólo se exceptúan los casos en los que siga al frente del negocio el mismo (titular original del contrato o bien su cónyuge, que están blindados hasta su fallecimiento o jubilación. Si está a nombre de algún descendiente, o bien de una empresa, como ocurre en la mayoría de casos, el alquiler quedará sin efecto, ya que se cumplen los 20 años de prórroga establecidos en la posterior Ley de Arrendamientos Urbanos, de 1994.

La UPTA pide a los grupos políticos una moratoria de cinco años

► La UPTA cree que la entrada en vigor de la nueva Ley supondrá un aumento en el alquiler que muchos arrendatarios no podrán soportar, con el consiguiente cierre de tiendas y la pérdida de empleo. A petición de UPTA, el Grupo Socialista ha presentado una enmienda solicitando una moratoria de 5 años que incluiría, a cambio, una revalorización automática del 30% del alquiler y una subida del 70% en años sucesivos.

duciendo ahora mismo en la calle Granada, donde algún comerciante que prefiere permanecer en el anonimato confiesa a este periódico vivir ahora mismo en la incertidumbre sobre si podrá mantener su actual emplazamiento cuando llegue el 1 de enero de 2015. «Es una calle también muy golosa. Tiene al lado el Museo Picasso y ahora mismo es una vía que utilizan mucho los cruceristas que llegan a Málaga en su recorrido hacia la plaza de la Merced», apuntan en Fecoma.

La delegada de la consultora Aguirre Newman en Málaga, Marfa Monasterio, confirma que el proceso de reubicaciones de comercios tradicionales comenzó hace tres o cuatro años, en previsión de la finalización de la prórroga del 1994 de la Ley de Arrendamientos, pero admite que todavía quedan comerciantes de zonas *prime* que actualmente renegocian su alquiler de renta antigua.

«Ha sido un movimiento progresivo, donde estos negocios se han desplazado quizá a calles comercialmente más secundarias. No es una revolución de ahora ni una estampida. En los casos pendientes se llegará algunas veces a acuerdo y en otros no. Dependerá de cada negocio y de la nueva renta que solicite el propietario del local», comenta Monasterio, que considera una lógica de mercado este proceso.

«Son rentas de alquiler que estaban desactualizadas y es lógico que en calles de tanto tirón como Larios haya habido una redistribución comercial», señala.

MUNICIPIOS

Empresarios antequeranos llevan a la justicia las comisiones bancarias

► El tejido empresarial de la comarca lidera los pleitos contra los cobros que emiten algunos bancos
► Ausbanc afirma que han tenido pérdidas de hasta 100.000 euros en estos últimos siete años

ROCÍO LUQUE ANTEQUERA

► @rocioluque

Los empresarios de Antequera, cuyo tejido empresarial tiene un peso importante en la provincia de Málaga, lideran la batalla judicial contra algunas comisiones que por partida doble les han cobrado los bancos.

Se trata de las comisiones indebidas, tales como la de devolución de efectos impagados o la de descubierta, ambas consideradas ilegales por la jurisprudencia de la Audiencia Provincial de Málaga. Comisiones que a empresas cuya facturación ronda los 2 millones y medio de euros les han supuesto pérdidas de hasta 100.000 euros en los últimos años.

Así lo ha dado a conocer a La Opinión de Málaga el delegado de la Asociación de Usuarios de Servicios Bancarios (Ausbanc) en Málaga, Alfredo Martínez, quien explica que, a pesar de que la justicia considera estas comisiones ilegales, las entidades bancarias las continúan cobrando, por la escasez de empresas que llevan el caso a la vía judicial. En este sentido, el delegado de Ausbanc insiste en que estos pleitos se ganan al cien por cien. Actualmente, cientos de casos se encuentran en tribunales para reclamar la incompetencia de los bancos a la hora de cobrar este tipo de comisiones.

El presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga (AJE), Enrique de Hoyos, por su parte, lamenta que los bancos cobren este tipo de comisiones a las empresas «que vienen a gravar el crecimiento y el desarrollo. Personalmente pienso que las entidades financieras no se han portado bien



Alfredo Martínez, delegado de Ausbanc en Málaga. L. O.

AJE Málaga indica que las comisiones indebidas frenan el crecimiento y el desarrollo del sector empresarial

estos años, especialmente con los emprendedores. Los bancos deberían pensar más en desarrollar su negocio sacando proyectos empresariales adelante, que generar riqueza para todos, y menos en comisiones», afirma.

Las comisiones indebidas consideradas ilegales son las de devolución de efectos impagados, las de descubierta y las de reclamación de posición deudora.

Las sentencias insisten en la ilegalidad de la comisión de devolu-

ción de efectos impagados por la inexistencia de causa, al no tratarse de un servicio y, en la mayoría de los casos, por ausencia de pacto expreso.

Un ejemplo de reembolso de esta comisión tiene lugar cuando un pagaré a tres meses es cobrado antes por el destinatario mediante la entidad bancaria y al hacerse efectivo el emisor del pagaré no abona el fondo, con lo que el banco exige al empresario la devolución de lo adelantado más una penalización.

De esta manera, si el pagaré es de 1.000 euros el banco cobrará una comisión por servicio (comisión de descuento) de unos 100 euros, y al devolver el empresario lo abonado deberá pagar otra comi-

sión (de efectos impagados). «No es legal porque el impuesto que retribuye esta ya retribuido por la primera comisión», explica el delegado de Ausbanc.

De otro lado, la comisión por descubierta es el importe que la entidad cobra al cliente, en este caso al empresario, cuando el saldo de la cuenta es negativo. Un ejemplo claro del cobro de esta comisión tiene lugar a principios de mes cuando el empresario tiene muchos gastos y los beneficios le llegan más tarde, lo que conlleva que su cuenta esté en números rojos.

Así, la entidad financiera le exige una comisión diaria que puede alcanzar hasta un 29 por ciento de interés por descubierta. Este últi-

LAS CLAVES

PAGARÉS O LETRAS DE CAMBIO Comisión de devolución de efectos impagados

► Se trata de una penalización impuesta por el banco a quien le ha cedido un documento incorporado en una orden de pago, tal como un pagaré, letra o cheque, pero que al final resultan ser impagados por el deudor. En la devolución, el banco no sólo cobra el importe impagado sino también una comisión.

NÚMEROS ROJOS

Comisión por descubierta

► Es un tipo de comisión que se cobra cuando el empresario tiene la cuenta en números rojos. Se retribuye doblemente tras abonar ya los intereses diarios.

AVISO DE NÚMEROS ROJOS

Comisión de reclamación de posición deudora

► Es un tipo de comisión fija, declarada ilegal y suele ser cobrada automáticamente. Se solicita con motivo del aviso del banco al empresario para darle a conocer que su cuenta se ha quedado al descubierta.

mo interés, según Ausbanc, tiene sentido pero no así la comisión de descubierta que el banco cobra adicionalmente al cliente y que ya ha sido retribuida en el interés, siempre y cuando el saldo negativo se produzca por causas ajenas al cliente.

Por último, y relacionada con la anterior, está la comisión por reclamación de posición deudora, que consiste en una tasa fija, que se suele cobrar automáticamente, por las gestiones que realiza el banco al avisar al cliente de que su cuenta se encuentra al descubierta.

Antes de cualquier recargo, el banco debería de notificar al cliente, mediante una llamada telefónica o una carta certificada su situación de descubierta. Alfredo Martínez hace hincapié en que, al final, el empresario puede pagar por 1.000 euros hasta 1.600 euros como consecuencia de estas comisiones.

El vivero de empresas del Parque Tecnoalimentario de Vélez, al 75%

► Las obras terminarán en noviembre y permitirán lanzar el proyecto de 20 nuevas sociedades

FRAN EXTREMERA VÉLEZ MÁLAGA

Las obras del vivero de empresas del Parque Tecnoalimentario Costa del Sol Axarquía están al 75% de su ejecución y finalizarán el próximo mes de noviembre.

El espacio acogerá más de 20 iniciativas de empresas emprende-

dores de la localidad, especialmente relacionadas con el sector de la agroalimentación.

«A través del Tecnoalimentario estamos recogiendo solicitudes para empresas emprendedoras que se quieran implantar en este vivero. Vamos a convertir este recinto en un enclave único en nuestra provincia en el impulso del sector agroalimentario, a través de actividades I+D+i en los campos de transformación de alimentos, laboratorios y biotecnología», manifestó el alcalde, Francisco Delgado

Bonilla, durante una visita a las obras.

Proyecto

Delgado Bonilla señaló que este vivero cuenta con una superficie construida de 4.020 metros cuadrados sobre una parcela municipal de 7.847 metros y un presupuesto de 1.088.000 euros, financiados entre la Fundación Incyde (870.400 euros), a través de fondos Feder, y la Diputación Provincial de Málaga (217.600 euros). «El proyecto desarrolla una estructura en la planta



El alcalde, Delgado Bonilla, visitó las instalaciones. F. E.

baja de 2.173 metros cuadrados y otra de 731 metros en la primera planta en la que habrá 10 oficinas nido, dos aulas de formación y una oficina de apoyo técnico adminis-

trativo». La empresa Embasur, especializada en fabricación de envases de cartón y otros materiales, ha comenzado ya las obras para instalarse en el Tecnoalimentario.

MÁLAGA



Vista del muelle 1 del puerto de Málaga, donde se localiza el centro comercial promovido por Muelle Uno-Puerto de Málaga.

Muelle Uno impulsa una ampliación de capital para relanzar el centro comercial

- La operación alcanza los 15 millones
- Myramar y Edipsa aportan la mitad, tras recibir un préstamo de Unicaja; Acinipo consigna los otros 7,5 millones

Sebastián Sánchez MÁLAGA

La sociedad concesionaria Muelle Uno se rearma económicamente para mantener a flote el centro comercial del puerto. Lo hace impulsando una ampliación de capital por valor de 15 millones de euros, que habrá de sumar a los 21,6 millones actualmente fijados. Así lo indicaron a este periódico fuentes próximas a la operación, que precisaron que del montante añadido 7,5 millones serán aportados por Acinipo, que está participada al cien por cien por Unicaja. Los restantes 7,5 millones corresponden a los socios mayoritarios, Myramar y Edipsa, para lo que ha precisado de la concesión de un préstamo por parte de Unicaja por esa misma cuantía.

La ampliación de capital de Muelle Uno, indicaron las fuentes, le va a permitir "reestructurar" las deudas que lastran la actual situación financiera de la compañía y que "la mantenían en una situación delicada". Con esta inyección, la unión de empresas

que explota el espacio el muelle del Paseo de la Farola parece en disposición de relanzar un proyecto marcado por la crisis. Entre los acreedores de Muelle Uno se encuentra la Autoridad Portuaria, con la que ha empezado a normalizar parcialmente sus pagos.

De acuerdo con los datos aportados a este periódico por diversas fuentes conocedoras de la operación, el aporte a la ampliación de capital se realiza a partes iguales. Una circunstancia que no tiene consonancia con el porcentaje societario de cada una de las firmas, dado que Acinipo apenas posee el 29,28% del accionariado, frente a algo más del 60% de Myramar y Edipsa (Malika tiene un 7% pero no participa en la ampliación). La maniobra ahora materializada, no obstante, no trae consigo un aumento de la participación de la entidad de Unicaja en el proyecto, según fuentes consultadas.

La información que ha manejado el consejo de Unicaja Banco, que accedió a conceder el préstamo a sus socios en el proyecto, es

que se prevé un incremento del 10% de los resultados de explotación en el presente ejercicio. A ello se añade la existencia de conversaciones con el Puerto para ampliar el periodo de concesión actual, fijado en 35 años, y la posibilidad de reducir el canon económico que, por contrato, ha de abonar cada ejercicio. Este periódico trató ayer, sin éxito, de disponer de la versión de Muelle Uno.

El escenario ahora planteado contrasta con el de los últimos tres años. Desde que el centro comercial abriese sus puertas a principios de diciembre de 2011, los resultados económicos han confirmado el mal estado de la iniciativa. Tanto es así que, tomando como referencia los resultados publicados por Unicaja a final de año, 2012 cerró con unas

21,6

Millones. Es la cuantía a la que asciende el capital social actual de Muelle Uno, antes de la ampliación

La concesionaria del centro comercial abonó el pasado jueves 1,2 millones al Puerto

pérdidas de 5,1 millones, cifra que se rebajó a 2,4 millones al cierre de 2013.

A pesar de este lastre, el paso adoptado por Muelle Uno-Puerto de Málaga pone de manifiesto su interés por seguir apostando por esta iniciativa empresarial. La concesión del préstamo, de un lado, y la ampliación de capital, de otro, se produce apenas un día después de que la concesionaria cumpliera con el abono de parte de la deuda que mantiene con la Autoridad Portuaria. La suma, próxima a los 1,2 millones de euros, se corresponde fundamentalmente con los gastos de consumo eléctrico acumulados desde el arranque de la iniciativa.

Se da la circunstancia de que era el pasado jueves cuando, justamente, vencía el plazo dado por el Consejo de Administración del Puerto a Muelle Uno para que hiciera frente a este pago. No obstante, el desembolso de esta suma no pone a cero la factura existente entre ambos socios. De hecho, según puso saber este periódico, a día de hoy Muelle Uno sigue adeudando al organismo público algo más de dos millones, correspondientes, en buena medida, al canon de ocupación del suelo y la tasa de actividad.

Esta circunstancia dificulta la pretensión de Muelle Uno de reducir el canon al que está obligado y que ronda los 1,5 millones.

Si bien esta rebaja fue acordada por parte de los gestores del centro comercial con el anterior presidente del Puerto, José Sánchez Maldonado (actual consejero de Economía de la Junta de Andalucía), la aplicación de la misma queda bloqueada mientras no se regularice la deuda existente.

Conforme a la normativa aplicable, no es posible minorar el canon, que rondaría los 200.000 euros (al aceptarse que se le está cobrando por un espacio del que no tienen uso lucrativo), hasta que la sociedad concesionaria alcance un acuerdo mediante el que regularizar y fraccionar el abono de la deuda. Algunas fuentes del Puerto indicaron meses atrás que la pretensión de los socios privados pasa por ampliar la reducción a hasta 600.000 euros.

Con el ingreso de los mencionados 1,2 millones se cumple uno de los puntos de la exigencia acordada por el Consejo del Puerto el pasado mes de mayo, pero no todos. A este hay que sumar la necesidad de que haga frente también al IVA que durante meses ha tenido que adelantar el propio Puerto y para el que se le da un plazo de seis meses. El resto de los números rojos podrían ser regularizados mediante un acuerdo a pagar en hasta 60 mensualidades.

El Puerto busca incentivar la llegada de cruceros en temporada baja



Visita del 'Oasis of the Seas' a Málaga el pasado 11 de septiembre.

JAVIER ALBIÑANA

● Se aplicará una reducción del 40% en las tasas a los barcos que arriben en esas fases del año

S. Sánchez MÁLAGA

La mejora de la salud económica del Puerto de Málaga, tras años especialmente convulsos y en números rojos, permite a la institución poner sobre la mesa medidas con las que aumentar su competitividad. Una muestra de ello es que, según dio a conocer ayer el presidente del organismo, Paulino Plata, el plan de empresa diseñado para el año próximo incluye incentivos mediante motivar la llegada de cruceros en temporada baja.

Con la aplicación de estas acciones

se busca disminuir los costes a los que tienen que hacer frente las navieras por recalcar en el espacio portuario. En concreto, Plata habló de aplicar un descuento del 40% en las tasas que abonan estos buques, a lo que se añadirá una reducción de las tasas al embarque y desembarque de pasajeros de hasta un 30%, con el fin de incentivar las operaciones de puerto base.

La inclusión de estos beneficios no tiene otro fin que potenciar el atractivo del puerto de la capital de la Costa del Sol en los periodos de menor tránsito, que son los que se extienden entre los meses de diciembre a febrero y de junio a agosto. Muestra de ello es que en este último periodo son apenas 30 los cruceros que arriban en la ciudad. "La cifra total no pasa de cincuenta barcos en los dos periodos, frente a los 115 o 120 que se acumulan el resto del año", dijo el dirigente portuario.

Para Plata, esta maniobra, que

El 'Oasis of the Seas' dejó en Málaga 600.000 euros; 15.000 en el puerto

La experiencia que supuso la llegada el pasado 11 de septiembre del *Oasis of the Seas*, el mayor buque de cruceros del mundo, permitió ayer al presidente del Puerto, Paulino Plata, sentenciar que quien más beneficio saca de la llegada de estos buques "es la ciudad". "Es mucho más el beneficio para la ciudad y esto es fundamental tenerlo en cuenta para futuras estrategias", dijo, al tiempo que apuntó la necesidad de abordar esta cuestión con el Ayuntamiento, en la línea de "reforzar otras fuentes de ingresos para ser más competitivos". En relación con los números del *Oasis of the Seas*, que repetirá escala en Málaga el día 25, Plata dijo que fren-

te a los 15.000 euros que dejó en las arcas del Puerto, se estima una repercusión para la ciudad de unos 600.000 euros. Ante la nueva presencia del buque, y con el fin de evitar los problemas que supuso la avalancha de vecinos que acudieron al dique de Levante a despedir al barco, el concejal de Turismo y Seguridad, Julio Andrade, dijo que se tomarán medidas. Entre ellas aludió a la posibilidad de fijar un control policial en la entrada al Paseo de la Farola para permitir sólo el paso en vehículo de los residentes. De otro lado, el 22 de octubre se espera el crucero *Ventura*, con una importante operación de embarque y desembarque de pasajeros y maletas.

cuanta con el visto bueno de Puertos del Estado, supone "una oferta económica muy atrevida y potente, que trata de estimular la actividad en esos periodos porque tenemos alta capacidad e interés y puede mejorar la cifra de actividad del puerto y también de la ciudad". En esta misma línea, el director del Puerto, José Moyano, señaló que lo que se busca, en definitiva, es "desestacionalizar" la afluencia de barcos y cruceristas, concentrada en parte de septiembre, octubre y noviembre y en abril y mayo.

En esta misma hoja de ruta trazada para recuperar peso como punto de destino y puerto base, Plata recaló la importancia del aeropuerto para incrementar este segmento. Para ello, dijo haber mantenido conversaciones y reuniones con el director del aeródromo, Salvador Merino, con el fin de ir de la mano y lograr que las instalaciones malagueñas sean "referencia en la captación de cruceristas en Europa".

Para los dirigentes del Puerto de Málaga, las navieras tienen que saber que "somos el puerto del sur de Europa para todo el mercado europeo", a lo que contribuye la exis-

Plata destaca el valor del aeropuerto para aumentar el sector de cruceros en Málaga

tencia de 125 destinos con conexiones directas. Plata aludió a la existencia de conversaciones con el aeropuerto de Madrid Barajas-Adolfo Suárez para atraer a viajeros intercontinentales.

El concejal de Turismo del Ayuntamiento de Málaga, Julio Andrade, junto al que Plata presentó las conclusiones de la feria Seatrade Med, destacó la importancia de la Mesa de Cruceros que se creará con la presencia de todos los implicados en el mismo para potenciar a Málaga como puerto de cruceros. "La unión hace la fuerza", recaló. Respecto a las previsiones de llegada de cruceristas, el presidente del Puerto informó de un aumento previsto para el presente año del 5,5% respecto al año pasado, con unos 420.000 viajeros en total. Un número que se mantendría a lo largo de 2015 y que, según las proyecciones, se vería incrementada en 2016.

De la Torre confía en obtener la cesión del Cubo a lo largo de octubre

El alcalde de Málaga, Francisco de la Torre, mostró ayer su confianza en que a lo largo del próximo mes de octubre tenga lugar el acuerdo que permita a la Autoridad Portuaria otorgar al Ayuntamiento la concesión administrativa del Cubo, el edificio de uso cultural que se levanta en la esquina de los muelles 1 y 2. Cuestionado sobre este asunto, el presidente del Puerto, Paulino Plata, indicó

que se mantiene vivo el trámite. "Nuestro interés es hacerlo lo antes posible", manifestó el dirigente portuario, que destacó la colaboración en estos momentos de la concesionaria, Muelle Uno, para poder avanzar en este asunto. "Creo que las cosas van a estar en los plazos previstos", apostilló. No obstante, antes de todo ello es necesario conocer el informe de Segipsa sobre la tasación del inmueble.



Imagen del Cubo.

Plata insiste en 'vender' la marina de San Andrés en Madrid

El presidente del Puerto, Paulino Plata, también abordó la situación de bloqueo en la que se halla el proyecto del futuro puerto deportivo de San Andrés. En la línea de lo apuntado ayer por Málaga Hoy, el dirigente portuario confirmó que se está a la espera del informe del Consejo de Estado para poder seguir adelante en el procedimiento que permite caducar la concesión administrativa otorgada a finales

de 2009 a Marinas del Mediterráneo y Gea 21. Una vez superado ese punto, para el que Plata cree puede quedar un año, será el momento de impulsar un nuevo concurso para la construcción de la marina deportiva. Cara a una futura convocatoria, insistió en poner en valor esta iniciativa en Madrid, ciudad de la que dijo haber recibido propuestas de empresas para llevar adelante la iniciativa.

LA TRIBUNA

Otra oportunidad perdida

JOSÉ PRADO SESEÑA

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN PROVINCIAL DE CONSTRUCTORES Y PROMOTORES DE MÁLAGA

Estamos asistiendo a una estabilización del mercado que parece presagiar el fin de un ciclo que prácticamente ha desarbolado el tejido empresarial en nuestra comunidad



Poco a poco, septiembre va desgranando su cargamento de buenas noticias para un exhausto sector de la promoción inmobiliaria tan necesitado de ellas. El Instituto Nacional de Estadística, que durante largos años se ha convertido en el vocero de los malos augurios al evidenciar, con sus estadísticas mensuales, el hundimiento de una actividad empresarial que hasta hace no tantas fechas daba de comer a media España, parece querer aprovechar el arranque del nuevo curso económico para dar un golpe de timón y demostrarnos a todos que «no hay mal que cien años dure».

Primero fue la estadística del Índice General del Precio de la Vivienda en el segundo trimestre del año, la que nos despertó del sopor veraniego al arrojar el dato de que, en Andalucía, la vivienda experimentó un incremento interanual del 0,7 % (un 0,8 % a nivel nacional). Se trata, sin duda, de una muy buena noticia –aunque por motivos más que evidentes no todos lo verán así– pues llevaba este índice encadenando en nuestra comunidad más de 22 trimestres en negativo.

Aunque, aún es pronto para lanzar las campanas al vuelo y poder hablar abiertamente de recuperación tras 7 años de permanente caída, si que podemos decir que estamos asistiendo a una estabilización del mercado que parece presagiar el fin de un ciclo que prácticamente ha desarbolado el tejido empresarial en nuestra comunidad.

Hace escasos días, ha sido el cómputo mensual de las compraventas de viviendas el que parece haber despertado la expectación del sector. No es para menos pues, en lo que a Andalucía se refiere, hemos experimentado un incremento interanual de más del 22 % con las 5.954 viviendas vendidas en el mes de julio.

Málaga, una vez más, se perfila como el verdadero motor de este repunte, acumulando una tercera parte de todas las ventas realizadas en nuestra comunidad, siendo precisamente el Turismo Residencial el que más está contribuyendo a dinamizar la promoción inmobiliaria en nuestra provincia, formalizándose en esta tierra, el pasado año, casi el 17 % de todas las ventas de viviendas a extranjeros a nivel nacional (más del 77 % a nivel andaluz).

No obstante, aún hay más. El final del periodo estival nos ha traído otra excepcional noticia, pese a haber pasado sin pena ni gloria por los medios de comunicación. Hace escasos días, conocíamos una nueva sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea que, como ya hizo con el 'céntimo sanitario', ha vuelto a dar un tremendo varapalo a España. En esta ocasión, el tirón de orejas ha sido con motivo del Impuesto de Sucesiones y Donaciones (ISD), por vulnerar la libre circulación de capitales discriminando a los ciudadanos de la Unión no residentes en España, en su inmensa mayoría extranjeros. De ahí la importancia de esta Sentencia pues afecta de lleno al turismo residencial.

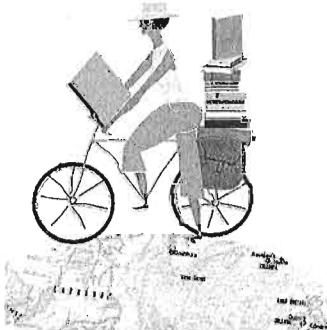
En España, el ISD es un impuesto estatal cedido a las Comunidades Autónomas –que contemplan bonificaciones o beneficios fiscales a los residentes en la comunidad– siempre que todas las partes que intervienen en la sucesión o donación sean residentes legales en España, o el bien objeto de la misma radique en nuestro país. Por este motivo, el Alto Tribunal Europeo declaró ilegal la regulación del ISD pues, cuando no concurren las premisas anteriores, las sucesiones o donaciones «no pueden beneficiarse de las reducciones fiscales que sólo se aplican en caso de conexión exclusiva con el territorio de las comunidades autónomas, debiendo soportar una mayor carga fiscal que aquellas en las que sólo intervienen residentes o que sólo tienen por objeto bienes inmuebles situados en España».

Hasta el dictado de esta Sentencia, al perplejo ciudadano de la Unión Europea con residencia legal en nuestro país sólo le quedaba encomendarse a todos los santos para no recibir una donación o herencia de sus padres residentes en el extranjero, o irse de España en busca de otro país con una fiscalidad menos gravosa.

El conocido como 'Informe Lagares' para la Reforma Fiscal en España hacía ya referencia a este y a otros problemas que afectaban a los no residentes, poniendo la nota en la necesidad de acometer reformas que cito literalmente: «deberían encaminarse a evitar el desplazamiento de potenciales inversores, administradores, directivos, y pensionistas extranjeros hacia otros países que ofrecen un tratamiento fiscal más atractivo en un contexto de fuerte competencia fiscal».

Esa competencia no piensan que está lejos, la tenemos aquí a la vuelta de la esquina, como quien dice, y se llama Portugal. Nuestro vecino peninsular hace ya tiempo que descubrió la importancia de las inversiones extranjeras y del turismo residencial, y decidió acometer las reformas necesarias para hacer su país más atractivo frente a su principal competidor, que somos nosotros. Con una novedosa regulación del 'Residente no habitual', desde el 2009, se han lanzado a la conquista del mercado exterior, fundamentalmente jubilados británicos; mercado que para Andalucía es prioritario pues son los nacionales de ese país los que, año tras año, encabezan la lista de los extranjeros que deciden fijar aquí su residencia.

Como siempre en este país vamos con retraso, y a lo mejor ni vamos como consecuencia de la apatía que invade el ánimo de aquellos que han de tomar decisiones que sumen, no que resten, valor a nuestro país de cara al turismo residencial. Precisamente esa desgana gubernamental debe ser el revulsivo que mueva al sector de la promoción inmobiliaria a reivindicar, con mayor intensidad si cabe, la necesaria adopción de reformas que nos hagan ser más competitivos, pues el verano toca a su fin, y con él se pierde otra oportunidad de seducir a los que nos visitan.



El trabajo que nos espera

LORENZO AMOR
PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE
TRABAJADORES AUTÓNOMOS (ATA)



Es innegable que la crisis que hemos vivido y de la que estamos saliendo a duras penas, va más allá de lo económico. Es un cambio de paradigma, y estructural del funcionamiento de nuestras sociedades, en las que España compite con países que llevan más años interiorizando este cambio.

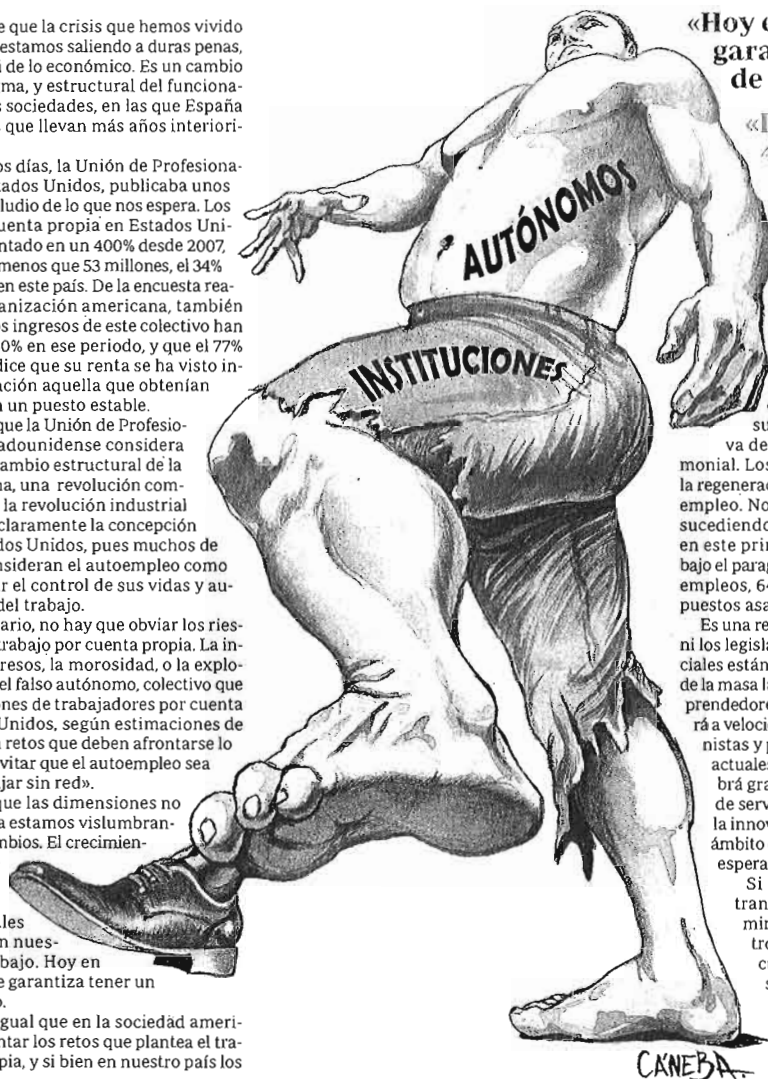
Hace apenas unos días, la Unión de Profesionales Liberales de Estados Unidos, publicaba unos datos que son el preludio de lo que nos espera. Los trabajadores por cuenta propia en Estados Unidos se han incrementado en un 400% desde 2007, y hoy son ni más ni menos que 53 millones, el 34% de la fuerza laboral en este país. De la encuesta realizada por esta organización americana, también se desprende que los ingresos de este colectivo han aumentado en un 50% en ese periodo, y que el 77% de los autónomos dice que su renta se ha visto incrementada en relación aquella que obtenían por cuenta ajena en un puesto estable.

Es por todo ello, que la Unión de Profesionales Liberales estadounidense considera que se trata de un cambio estructural de la economía americana, una revolución comparable a la que fue la revolución industrial y que ha cambiado claramente la concepción del trabajo en Estados Unidos, pues muchos de sus ciudadanos consideran el autoempleo como una forma de tomar el control de sus vidas y aumentar sus rentas del trabajo.

Pese a este escenario, no hay que obviar los riesgos que conlleva el trabajo por cuenta propia. La incertidumbre de ingresos, la morosidad, o la explotación de la figura del falso autónomo, colectivo que alcanza a 2,87 millones de trabajadores por cuenta propia en Estados Unidos, según estimaciones de este organismo, son retos que deben afrontarse lo antes posible para evitar que el autoempleo sea sinónimo de «trabajar sin red».

En España, aunque las dimensiones no son comparables, ya estamos vislumbrando estos mismos cambios. El crecimiento de autónomos parece imparable, y se ha convertido ya en una de las principales vías de inserción en nuestro mercado de trabajo. Hoy en España lo único que garantiza tener un empleo es creárselo.

Sin embargo, al igual que en la sociedad americana, debemos afrontar los retos que plantea el trabajo por cuenta propia, y si bien en nuestro país los



«Hoy en España lo único que garantiza tener un puesto de trabajo es creárselo»

«De aquí a diez años, el 40% de la masa laboral en nuestro país serán autónomos»

trabajadores autónomos tienen «red» desde el punto de vista de la protección social, no es menos cierto que la incertidumbre de ingresos, la falta de crédito, la morosidad o la explotación de la figura del autónomo son hechos que obstaculizan el trabajo autónomo y su consolidación, por el riesgo que conlleva desde el punto de vista personal y patrimonial. Los autónomos son el futuro y la clave de la regeneración de nuestro modelo productivo y del empleo. No demos la espalda a que lo que ya está sucediendo. El 35% de la creación de empleo neto en este primer semestre del año se ha producido bajo el paraguas de este colectivo. Un total de 115.000 empleos, 64.500 nuevos emprendedores y 50.000 puestos asalariado.

Es una realidad para la que en España, ni las leyes, ni los legisladores, ni las instituciones o agentes sociales están preparados. De aquí a diez años, el 40% de la masa laboral en España serán autónomos y emprendedores. Una verdadera revolución que romperá a velocidad vertiginosa las estructuras proteccionistas y paternalistas de las relaciones laborales actuales. Una transformación en el que ya no habrá grandes plantillas y la externalización será de servicios de valor añadido relacionados con la innovación y el emprendimiento en cualquier ámbito de nuestra sociedad. Es el trabajo que nos espera.

Si no somos capaces de adaptarnos, de transformar las estructuras anquilosadas y mirar de frente a esa regeneración de nuestro tejido empresarial, afianzaremos la recuperación pero no saldremos de una crisis que va más allá de lo económico y que nos demanda como país ser capaces de asumir el cambio para poder ser alguien en un mundo cuya realidad va más rápido que lo que la regula.