

cem

CONFEDERACIÓN
DE EMPRESARIOS
DE MÁLAGA

DOSSIER DE PRENSA DIARIO

FECHA: 4 DE JULIO DE 2016



Invitados durante el encuentro posterior al acto de inauguración. :: L.P.



J. Ybarra, F. Salado, A. Martín, J. M. García Urbano y J. González de Lara. :: L.P.

LEANDRO PAVÓN

La puesta en marcha de la ampliación de Carrefour Estepona tuvo el pasado 28 de junio su momento clave con un acto al que las autoridades provinciales y locales no quisieron faltar. Junto al presidente de Costasol de Hipermercados, Aurelio Martín; acudieron al centro comercial el director de explotación de Carrefour en España, Jorge Ybarra; el vicepresidente de la Diputación de Málaga, Francisco Salado; el alcalde

de Estepona, José María García Urbano, y el presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA), Javier González de Lara.

El casi centenar de personas que acudieron a este acto visitaron guiados de la mano de Martín y el director del centro comercial, Juan Antonio Merino, la nueva distribución y el espacio ampliado del hipermercado, en donde la nueva bodega, la despensa, la zona de productos frescos y las nuevas secciones de bazar como la dedicada a las mascotas fueron las que más elogiadas.

EL COMIENZO DE UNA NUEVA ETAPA

El pasado 28 de junio quedó inaugurada la ampliación de las instalaciones del centro comercial de Carrefour en Estepona



Visita guiada a los asistentes por el



Corte de cinta inaugural con las autoridades locales y provinciales. :: L.P.



mercado. :: L.P.



El presidente de Costasol de Hipermercados, Aurelio Martín, junto a invitados al acto. :: L.P.



Representantes de la CEA. :: L.P.



Visita a la bodega por parte de las autoridades. :: L.P.



El director del centro comercial, Juan Antonio Merino, junto a varios invitados. :: L.P.



El alcalde de Estepona, José María García Urbano, junto a mandos policiales. :: L.P.



Jorge Ybarra junto a invitados al acto inaugural. :: L.P.



Los productos textiles vuelven a ser los protagonistas de los descuentos veraniegos. :: FRANCIS SILVA

Los comercios dan la bienvenida a julio con rebajas de hasta el 70 por ciento

El sector confía en que la facturación aumente en torno a un 4% respecto al año anterior, con un gasto medio por persona de 25 a 50 euros



En Twitter: @miguelnavas19

busca de alguna oferta. El producto estrella durante este periodo es, sin duda, el textil (ropa y calzado). Los escaparates se vistieron con grandes carteles rojos que anunciaban los descuentos de su mercancía, unas cifras que oscilaban entre el 50 y el 70 por ciento.

Pese a las diferencias a la hora de rebajar sus productos, todos los comerciantes coinciden en una cosa, el optimismo. De acuerdo a la encuesta realizada por la Federación

del Comercio de Málaga (Fecoma), el sector prevé que las ventas aumenten entre un 3 y un 4% respecto al año pasado, lo que les permitiría alcanzar los 30 millones de facturación. No obstante, el presidente de Fecoma, Enrique Gil, alerta de la contradicción de este dato con otro reflejado en la encuesta, según el cual, un 71.43 por ciento de los comerciantes estiman que las rebajas veraniegas serán «malas», frente a un escaso 3% que las considera «buenas».

Excepción en Marbella

La misma encuesta tasa el gasto medio por persona entre los 25 y 50 euros, con la excepción de Puerto Banús, donde la cifra asciende hasta los 150 euros. Pero el perio-

do de rebajas no solo será beneficioso para los comercios. Adecco estimó el pasado mes de junio que Málaga crearía más de 2.000 puestos de trabajo, siendo la tercera provincia andaluza donde más crecería este índice.

El lado oscuro de estas rebajas lo marcan los pequeños comercios, que se ven impotentes ante las grandes superficies. Desde la asociación de comerciantes del Centro Histórico llevan varios años denunciando la presión que las multinacionales ejercen sobre el resto del sector. Su presidenta, María José Valenzuela, lamenta que los clientes se dejen llevar por las ofertas, obligando a los demás establecimientos «a que hagan lo mismo, para beneficiarse de mejores precios».

Luz verde a la licitación del sistema de videovigilancia en los polígonos

:: SUR

MÁLAGA. La junta de gobierno local del Ayuntamiento aprobó ayer la licitación de la primera fase del sistema de videovigilancia en los parques empresariales e industriales de Málaga. En concreto, comprende el suministro, la ejecución, el transporte y la instalación que abarcará la realización de las distintas unidades, materiales y maquinaria a utilizar para la realización de todos los elementos que componen este proyecto.

El objetivo específico es describir las instalaciones e infraestructuras de telecomunicaciones necesarias para la instalación de la fase uno del sistema de cámaras de videovigilancia, la conexión de las mismas con los nodos y el nodo repetidor, así como las características y criterios de diseño correspondientes a las instalaciones de dichos sistemas.

El sistema se distribuye en el Centro de Control ubicado en el Centro Municipal de Emergencias (CME) en la calle La Era, el centro de comunicaciones del Cerro San Cristóbal, donde se ubicará el nodo repetidor, las ubicaciones de los nodos de comunicaciones en Polígono Guadalhorce y Palacio de Deportes Martín Carpena, y las cámaras en los Parques Empresariales de Polígono Azucarera (Comercial Guadalhorce), Polígono Industrial Guadalhorce y Polígono Empresarial Santa Bárbara.

Así, contempla la instalación de 29 cámaras distribuidas en 17 ubicaciones de videovigilancia, cada una de las cuales cuenta con una unidad de abonado a red inalámbrica que se conecta a la estación base correspondiente situada en uno de los nodos de comunicaciones. El presupuesto de licitación es de 464.636,87 euros y la duración del contrato es de 90 días.



Málaga necesitará 10.600 viviendas nuevas al año hasta 2025 para atender la demanda

► Un estudio de CBRE sitúa a la provincia como la segunda zona de España tras Madrid con más necesidad potencial en ese periodo por la evolución de hogares y el tirón del turismo residencial ► Constan que 2016 es un año de reactivación promotora

José Vicente Rodríguez
MÁLAGA

© José Vicente Rodríguez

■ Málaga es una de las provincias de España que presenta un mayor potencial de demanda de vivienda nueva, según las conclusiones de un análisis del mercado residencial realizado por la consultora CBRE. Por las proyecciones de creación de hogares del Instituto Nacional de Estadística (INE) y por una serie de supuestos demográficos, además de por el empuje del turismo residencial, el informe calcula que la demanda potencial de vivienda nueva en Málaga rondará las 10.600 unidades al año en el periodo comprendido entre 2016 y 2025, del total de 160.000 anuales que se estima para el conjunto de España. Esta cifra sitúa a la provincia como la segunda del país con una mayor necesidad de construcción de vivienda nueva, solo por detrás de Madrid, a la que el estudio otorga una demanda potencial de 24.591 inmuebles anuales en ese periodo.

La consultora señala que, en el conjunto agregado de España, se detecta ya una necesidad generalizada de vivienda nueva debido a que el gran stock todavía por absorber se refiere en gran parte a vivienda construida con anterioridad a la crisis, en cuyo volumen hay cerca de un 30% de inmuebles que se considera «sin mercado». En otras palabras, son activos por los que no existe demanda debido a que su localización, calidad o situación legal no es ya suficientemente atractiva.

Por otro lado, la demanda de viviendas tiende a crecer. En primer lugar, porque aunque la población del país está descendiendo, el número de hogares tiende a crecer al bajar la media de integrantes y aumentar los que están compuestos por un solo individuo. En el caso de zonas turísticas como la provincia de Málaga también pesa el tirón de los compradores extranjeros que buscan vivienda en la Costa del Sol, ya sea para venirse a vivir de forma permanente o para pasar algunos meses del año. De hecho, cabe recordar un dato muy relevante que destaca el peso del comprador foráneo en esta nueva fase de reactivación inmobiliaria: en los dos últimos ejercicios, el 40% del total de viviendas que se han vendido en Málaga fueron adquiridas por extranjeros, según los datos del Ministerio de Fomento.

El informe asegura, por tanto,



Una imagen de archivo del salón inmobiliario SIMED de Málaga. ARCHITECTA

El Banco de España también prevé necesidad de pisos nuevos

► El estudio de CBRE ofrece conclusiones parecidas a otro publicado hace unos meses por el Banco de España y recogido en este periódico. En concreto, ese informe estimaba que la provincia de Málaga requerirá de 84.812 viviendas principales entre 2015 y 2029 para cubrir la demanda de los nuevos hogares que se constituyan en todo ese periodo. Así, el estudio prevé que en Málaga, en un escenario base elaborado a partir de la evolución económica y poblacional de los últimos

años, se crearán en este plazo más de 6.000 nuevos hogares al año, una cifra que colocaría a la provincia como la segunda más dinámica tras Madrid (donde se generarán anualmente más de 21.000).

Pero el informe maneja también un segundo escenario hipotético de máxima mejora económica. En ese supuesto, en la provincia de Málaga se podrían crear hasta 12.189 nuevos hogares el año, con lo que la demanda en el periodo 2015-2029 rondaría las 170.000.

que a finales de 2016 o principios de 2017 el stock disponible de vivienda nueva en España será muy localizado o de carácter técnico, lo que impulsará el inicio de nuevos desarrollos, fenómeno que ya se observa en los mercados más consolidados», apunta. Entre estas zonas de mayor empuje se situaría precisamente Málaga que, según el estudio, supera la demanda potencial de zonas como Barcelona (con una necesidad de 7.900 nuevas viviendas al año), Ba-

lears (unas 7.550), Sevilla (algo más de 5.700), Valencia (casi 5.300) y País Vasco (unas 5.000).

Agotamiento del stock

«En la provincia de Málaga se ha ido drenando en los últimos años el stock de vivienda de calidad. Todavía queda algo en Manilva, pero no en el área de Marbella ni en la capital, y tampoco hay demasiado en el resto de la Costa del Sol. Lo que puede quedar son viviendas en zonas más interiores, con me-

nos vistas y con menos atractivo. Por eso estamos ya viendo el inicio de nuevas construcciones y detectando nuevas operaciones de suelo», afirma el director de CBRE en Málaga, Iñigo Molina.

Lo cierto es que, en los últimos meses, la percepción entre los constructores y en diversos estudios del sector constata que ese stock de vivienda, ciertamente, es ya residual, sobre todo en el área de Marbella y en la capital, donde la actividad es más pujante. En Málaga, la última cifra oficial de stock son las 12.672 unidades contabilizadas por el Fomento a cierre de 2014, aunque la Asociación de Constructores y Promotores de Málaga (ACP) cree que esa cifra actualmente puede haberse reducido ya a la mitad.

Más interés por los suelos

En el caso de la provincia, el estudio de CBRE destaca además que el «interés creciente» por el suelo finalista en los municipios de la costa de Málaga sigue presionando al alza los precios, y califica a este año 2016 como un ejercicio de «intensa actividad promotora» en la provincia, especialmente en la zona de la Cos-

ta del Sol Occidental y en la capital, donde se están iniciando proyectos en Teatinos, en el paseo marítimo Antonio Banderas y en el Litoral Oeste.

«Esta reactivación de la actividad se ve impulsada por los fondos de inversión y el progresivo agotamiento de stock de calidad en zonas principales de turismo residencial», señala la consultora.

Molina cree que a nivel provincial los precios pueden evolucionar al alza con subidas anuales de entre el 5% y el 7% en los próximos ejercicios. «El crecimiento está siendo sustentado por el incremento en la demanda de segunda vivienda nueva en las zonas costeras, con gran influencia del comprador extranjero», recoge el informe de la consultora.

En todo caso hay que recordar que, tras todos estos años de duro ajuste, partimos ahora de unos valores que han caído casi un 40% en relación a los que había en la época del boom inmobiliario. Respecto a Málaga capital, CBRE también afirma que el mercado de vivienda presenta una «gran asimetría», con una horquilla de precios de las más acusadas de España.

EL FINAL DEL STOCK

El stock de viviendas vacías que quedó en Málaga con la crisis ha ido vendiéndose, quedando algo en Manilva y zonas puntuales

MÁLAGA



Trabajadores de Limasa en las Instalaciones de Los Ruicos.

JAVIER ALBERTO

El Ayuntamiento avisa de la prórroga del contrato de Limasa "unos meses"

● El equipo de gobierno del PP ya ha advertido a los privados de esta opción dado que no dará tiempo a tenerlo todo listo en abril de 2017

Raquel Garrido MÁLAGA

El Ayuntamiento de Málaga da casi por hecho de que no dará tiempo a tener listo a tiempo todo el proceso administrativo que implica la gestión del servicio de limpieza viaria y recogida de residuos de la ciudad a partir del 17 de abril del año que viene, fecha en la que termina el contrato de la actual empresa mixta de limpieza Limasa. La única solución hasta entonces pasa por la prórroga del vigente contrato, al menos, "unos meses más".

El equipo de gobierno del PP ya se le ha hecho saber esta posibilidad más que probable a los socios

privados del Consistorio en la sociedad -FCC, Urbaser, Sando y Unicaja que disponen del 51% del accionariado en estos momentos- después de determinar que es viable jurídicamente mientras se pone en marcha la maquinaria del nuevo modelo de gestión una vez que se determine.

El concejal de Sostenibilidad Medioambiental, Raúl Jiménez, aseguró, de hecho, que es la opción que se contempla como más viable teniendo en cuenta que a estas alturas aún no se ha decidido si la gestión del servicio será privada o pública. "Lo hemos hablado ya con los actuales socios por si no diera

tiempo a tenerlo todo listo antes de abril de 2017 y hubiera que prorrogar el contrato", dijo el edil, que aclaró que será una medida provisional y que en ningún caso se contempla la prolongación del actual contrato ocho años más tal y como contempla el pliego de condiciones. Pase lo que pase, aseguró que el servicio se seguirá prestando "sin ningún problema".

El tiempo corre en contra y ya parece claro que será difícil cumplir con los plazos previstos. El primero al que el propio equipo de gobierno del PP se comprometió con el resto de los grupos políticos de que antes del 15 de este mismo

La decisión sobre si el servicio será público o privado debe tomarse antes del 15 de julio

mes estaría decidido si se externalizaba o no el servicio de limpieza y recogida de basura.

Pero la realidad es que empezado ya el mes de julio todavía ni se ha terminado de cerrar con el comité de empresa de Limasa qué condiciones laborales se establecerían en el caso de decantarse por la opción pública. El Consistorio prefiere esperar a tener la respuesta de la Dirección General de la Función Pública a la que le solicitó un informe para precisar de qué manera se podría materializar el paso de los 1.300 trabajadores fijos de la sociedad mixta de limpieza a la estructura municipal, es decir, si pasarían a indefinidos de forma automática o sería preciso sacarlas a concurso público.

Hasta que no se cierre el debate con los sindicatos en ese sentido, el equipo de gobierno del PP no tiene previsto reunirse con el resto de grupos políticos y los responsables de las federaciones de asociaciones de vecinos de la ciudad, tal y como se había comprometido antes de tomar una decisión.

A eso se une, además, que una vez aclarado el proceso administrativo será largo en cualquiera de los dos casos. Si es privado, el procedimiento hasta la adjudicación del servicio a una empresa privada sería de unos ocho meses. En el caso de tener que crear una empresa municipal, los plazos podrían incluso ampliarse.

EN DETALLE

17 de abril

Contrato. Es el día del próximo año en el que vencerá el contrato de la actual empresa mixta de limpieza Limasa, formada por el Ayuntamiento y sus socios privados (FCC, Urbaser, Sando y Unicaja que tienen el 51% del accionariado).

15 de julio

Decisión. El equipo de gobierno del PP se comprometió a que antes del 15 de este mes estaría tomada la decisión final sobre si el servicio de limpieza viaria y recogida de basura se externalizará o no a partir del año que viene.

8 meses

Proceso. En el caso de que finalmente se decida que sea una empresa privada la que gestione el servicio, el Ayuntamiento de Málaga calcula que el procedimiento administrativo hasta su adjudicación definitiva será al menos de ocho meses. Sin embargo, ese plazo podría ser aún superior si hay que crear una empresa municipal.

1.300

Trabajadores. La clave de la decisión final podría estar en cómo se integran los 1.300 empleados fijos de la actual Limasa a la estructura municipal en el caso de que el servicio fuera público.



OTRO VERANO ESQUIVANDO NATAS Y DESECHOS EN EL AGUA

La presencia de natas y residuos es uno de los males endémicos de las playas de la provincia. FERNANDO GONZÁLEZ

Los residuos vuelven a aflorar en las playas de la provincia por los malos hábitos de los ciudadanos y la falta de depuración

MÁLAGA. Si en cualquier punto de los 161 kilómetros del litoral malagueño se pidiera a los bañistas que se levantaran todos los que alguna vez han tenido que bucear más de la cuenta para alejar las natas o esquivar algún residuo flotante aún más desagradable, seguramente las playas, que estos días ya empiezan a colgar el cartel de completo, se quedarían vacías. Un verano más, las manchas y los desechos en el agua vuelven a servir de tarjeta de presentación para la marca Costa del Sol. Una mal endémico que sigue arrastrando la provincia como consecuencia de los hábitos in-



FRANCISCO JIMÉNEZ
IGNACIO LILLO
✉ pjimenez@diariosur.es
✉ lillo@diariosur.es

cívicos de las muchas personas que siguen utilizando el váter como una papelera para tirar las toallitas húmedas, compresas, bastoncillos e incluso preservativos sin ser conscientes, o sin importarles, que esas basuras acaban taponando las redes de saneamiento. Normalmente se retiran, pero cuando llueve con intensidad o llegan picos de actividad en verano por el aumento poblacional las conducciones no siempre dan abasto, rebosan y liberan por los aliviaderos todo el candal, residuos sólidos incluidos.

A partir de ahí, las corrientes se encargan de mover du-





Pedregalejo FERNANDO GONZÁLEZ

LAS FRASES

Pablo Temboursy
Emasa

«Anuncian las toallitas de baño como si fueran biodegradables, pero no lo son»

Juan Jesús Martín
Aula del Mar

«El Guadalhorce recoge aguas sin depurar de un montón de municipios del interior que van al mar»

José Carlos Báez
Centro Oceanográfico de Málaga

«El plástico en el mar es un problema grave, pero no tomamos conciencia hasta que no lo vemos cerca»

punto de vertido, situado lo suficientemente alejado de la costa y que en la provincia oscila entre los 850 metros y los dos kilómetros. Pero más allá de la distancia, lo importante es que el caudal tratado se diluya correctamente en el agua salada, un proceso que depende del tratamiento que se realice y también de la profundidad de las conducciones submarinas (a más profundidad, mejor dilución).

Capítulo aparte merece el problema de las natas, sobre todo porque detrás de su origen pueden aparecer distintos factores, acentuados además por las características propias del Mar de Alborán, que está cerrado y dificulta la renovación de las aguas. «El asunto de las natas no es fácil de acometer porque no se sabe a ciencia cierta el motivo exacto. Lo único que tenemos comprobado es que en su mayor parte están formadas por arena. Que sea la falta de depuración, los barcos, el aceite o los propios bañistas es más complicado de determinar», reconoce el jefe de Explotación de Axaragua (empresa pública de la Axarquía), Antolín de Benito. En ocasiones, la causa es simplemente natural, cuando las mareas hacen aflorar arenas finas y sedimentos depositados en el fondo marino, pero también se ha detectado presencia de hidrocarburos de barcos y, por supuesto, carga contaminante de origen fecal.

Juan Jesús Martín explica que hay un componente de origen humano, como es el aceite frío que se tira por el desagüe, y que las depuradoras no consiguen retirar el 10%. «A partir de las 12.00 a 13.00 horas las grasas emulsionan por la subida de la temperatura cerca de la orilla».

Todavía hay otro problema añadido. Como explica José Carlos Báez, biólogo e investigador del Centro Oceanográfico de Málaga (Instituto Español de Oceanografía) existen grandes zonas en el Mediterráneo donde se acumula el plástico y se está introduciendo en la cadena alimenticia de las tortugas y de los tiburidos, que después pasan a la alimentación humana y es una causa de cáncer. «El plástico en el mar es un problema grave, pero no tomamos conciencia hasta que no lo vemos cerca».

más de una década aún no tienen ni fecha de inicio: la del Bajo Guadalhorce, que daría servicio a Coin, Pizarra y Álora; y la de Málaga-Norte, ideada para tratar las de buena parte del área metropolitana y que permitiría canalizar los residuos de Alhaurín el Grande y Cártama.

Juan Jesús Martín, biólogo del Aula del Mar, lo tiene claro: «El Guadalhorce recoge aguas sin depurar de un montón de municipios del interior; no cumplimos las normativas europeas y esto afecta al turismo y a la vida marina, especialmente los resi-

duos plásticos y las toallitas, que no se disuelven».

A este eterno camino para completar el mapa del saneamiento se une la necesidad de ampliar la capacidad de los colectores para que no se colapsen en momentos de máxima saturación y, sobre todo, mejorar los emisarios submarinos, la mayoría deteriorados por los temporales y el paso del tiempo, ya que algunos acumulan hasta cuatro décadas de servicio. Se trata de las tuberías que conectan la salida de la planta de tratamiento con el mar hasta llegar al

LA CHINCHETA

MIRAR PARA OTRO LADO

El saneamiento integral de la provincia de Málaga es, incomprensiblemente, una asignatura pendiente desde hace décadas. Al problema de la falta de infraestructuras y de una apuesta decidida por parte de las administraciones públicas se añaden una serie de hábitos ciudadanos que agravan aún más si cabe el problema. Es indignante y hasta irresponsable el estado de suciedad de las aguas que los bañistas, locales o turistas, se encuentran cada verano cuando van a la playa, sin que se hallen soluciones.

Definitivamente no se puede mirar para otro lado. Ni siquiera se puede utilizar el argumento

de que hablar de este asunto y denunciarlo puede afectar a la imagen turística de toda la Costa del Sol. Málaga necesita, con urgencia, solucionar este problema, no sólo culminando, mejorando y manteniendo todas las infraestructuras necesarias, sino acometiendo campañas de tratamiento de residuos en el ámbito doméstico y convirtiendo en un reto la consecución del saneamiento integral de toda la costa. Un destino turístico como la Costa del Sol, sometido a las presiones de un mercado cada vez más exigente, requiere una solución de una vez por todas y el presupuesto necesario del Estado y la Junta para no condenarlo a convivir en un mar de natas

Los barcos quitatanas menguan en la Costa

Sólo cuatro municipios del litoral occidental tienen embarcaciones, mientras Málaga pone cuatro y la Axarquía despliega 11 este verano

:: F. JIMÉNEZ

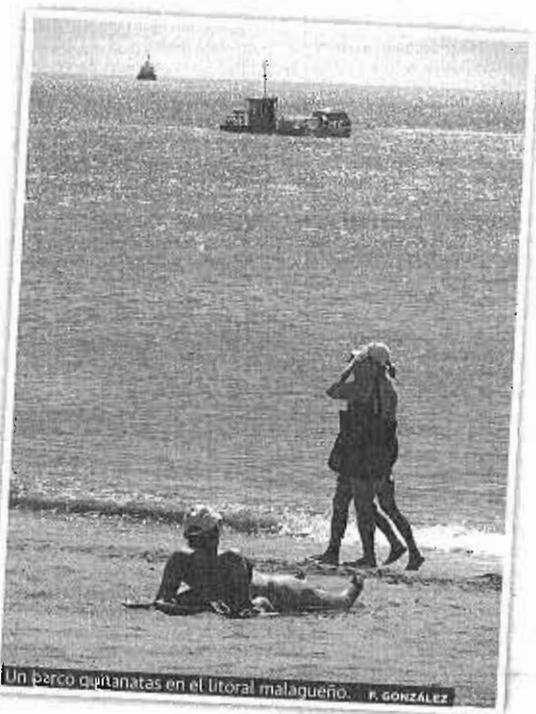
MÁLAGA. A falta de la necesaria inversión en depuradoras y una red de saneamiento que garantice que todas las aguas residuales de la provincia lleguen al mar correctamente tratadas, la única solución para mantener las playas en las mejores condiciones posibles son los barcos quitatanas. Cierto es que no deja de ser un parche, pero pese a su importancia, este sistema tampoco se ha escapado de los recortes, sobre todo desde que en 2011 la Junta dejó de financiar el 60% de su coste. Si en 2008 estaban operativas 30 embarcaciones, este verano lo harán 19, por lo que buena parte de los 161 kilómetros de litoral malagueño se quedará sin limpieza viaria.

Una merma que acapata en exclusiva la franja occidental, donde el mapa del saneamiento si que está completo aunque necesite

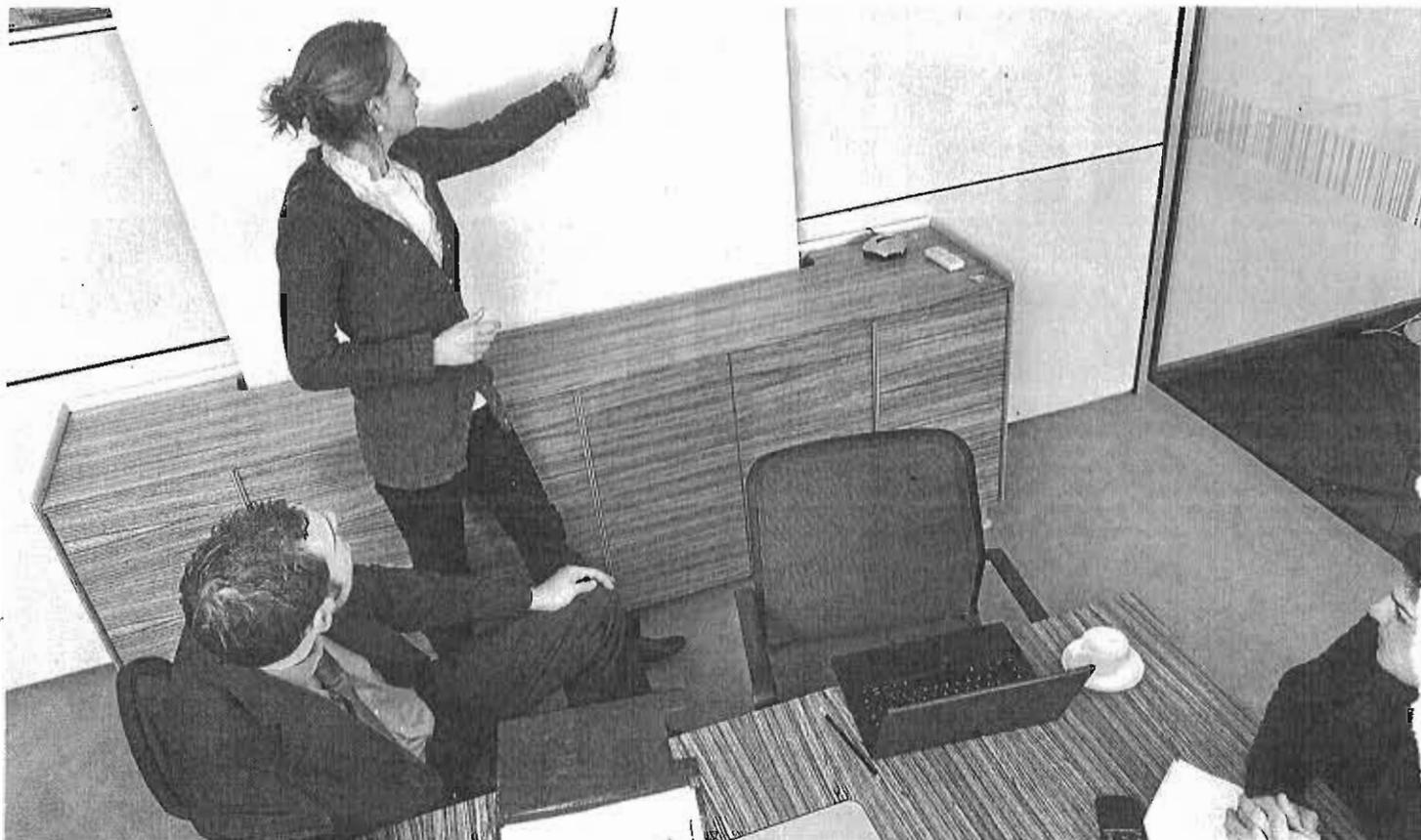
ampliaciones y renovaciones de infraestructuras. Por primera vez la Mancomunidad de Municipios no asumirá este servicio de forma conjunta, ya que no hay unidad de criterios entre los ayuntamientos que componen el ente supramunicipal. Así, Marbella, Fuengirola, Torremolinos y Mijas tratarán de minimizar las natas y demás residuos flotantes de forma individualizada (un barco cada uno), mientras que Estepona, Benalmádena, Manilva y Casares dejarán que las corrientes marinas decidan si la suciedad llega o no a sus playas.

En Málaga capital, el servicio se mantiene idéntico al de los últimos años, con tres cabinas y un pelican, mientras que en la Axarquía salvarán la temporada estival con un dispositivo organizado desde la Mancomunidad compuesto por 11 embarcaciones (una más que el verano pasado) que estarán repartidas por todo el litoral desde Rincón de la Victoria hasta Nerja.

En esta información han colaborado: Nieves Castro, Leandro Pavón, Alberto Gómez y Miguel Gámez.



Un barco quitatanas en el litoral malagueño. F. GONZÁLEZ



La reactivación del mercado de oficinas ya se nota en los precios

La tasa de desocupación baja, pero el 'stock' aún es alto y no se prevén inversiones en Málaga hasta 2017. Las empresas ya no se cierran a zonas céntricas y miran otros factores

INMOBILIARIO



ISS economia@diariosur.es

El sector inmobiliario aún no ha terminado de despuntar en Málaga, aunque sus principales patas empiezan a ofrecer signos de recuperación. Es el caso del mercado de oficinas, que se estabiliza y reduce la tasa de desocupación. Aunque el 'stock' disponible continúa siendo alto (unos 578.000 metros cuadrados solo en la capital, según el informe anual de Aguirre Newman), lo cierto es que mejoran la mayoría de los indicadores, hasta el punto de que ya se registran incrementos en los precios de alquiler.

«Si nos vamos a nivel de Andalucía, en Málaga hay un

mercado de oficinas consolidado y maduro como para hacer estos números», apunta la directora de Aguirre Newman para Málaga y Andalucía, María Monasterio, que sitúa a la capital de la Costa del Sol a la par de otras grandes urbes españolas como Sevilla, Bilbao o Valencia.

En lo que a oficinas se refiere, Madrid y Barcelona juegan en otra división, con rentabilidades por encima del 4,25% según otro informe de JLL, que ofrece buenas cifras en materia de contratación, desocupación e inversión. En el caso de la capital catalana, son las mejores de los últimos diez años. En Málaga, los números no son comparables,

Los alquileres han subido entre un 5% y un 6% en el centro de la ciudad, donde podrían seguir aumentando, según Aguirre Newman

La nota negativa es la escasez de operaciones. Solo en el PTA se proyectan nuevos edificios, pero no para este año

pero porque el mercado también es muy diferente. María Monasterio destaca sobre todo la reactivación de la contratación, que se ha traducido en una tasa de desocupación que en 2015 disminuyó por segundo año consecutivo un 22,55%, situándose de media en el 21% del 'stock'. Para este año, se prevé que siga el aumento de la demanda, pero solo si la economía continúa al alza, la tasa de desempleo a la baja y se acrecienta la «confianza empresarial».

El informe de Aguirre Newman señala que la contratación bruta de oficinas en Málaga alcanzó los 24.860 metros cuadrados en 2015. «Esto supone una estabiliza-

ción de la absorción en términos absolutos con respecto a los niveles alcanzados el año anterior. El mantenimiento de los niveles de absorción es un hecho muy positivo ya que mantiene una tendencia alcista iniciada hace ya dos años y que indica una incipiente recuperación del mercado de oficinas de la ciudad».

La tendencia se deja sentir en los precios. Los alquileres han subido entre un 5% y un 6% en zonas más céntricas: Centro Histórico y el distrito de negocios que comprende el entorno de El Corre Inglés y calle Hilería. Allí, la demanda es más elevada, mientras que por ejemplo en el PTA o en Teatinos los precios se han

LOS DATOS

578.598

metros cuadrados. Es el 'stock' de oficinas en Málaga capital, según un informe de Aguirre Newman.

21%

del 'stock' es la tasa de desocupación en la ciudad a enero de este año.

17

euros por metro cuadrado. Renta máxima de alquiler de oficinas en Málaga.

24.860

metros cuadrados. Fue la contratación bruta en 2015.

cluso en este caso hay ejemplos de lo contrario. Sin ir más lejos, VirusTotal abandonó el Parque Tecnológico hace un par de años para trabajar desde un chalé con jardín y piscina en El Caidado.

Sin embargo, la tecuópolis es precisamente de los pocos lugares donde se proyectan nuevas inversiones. Hace un par de meses se adjudicaba el diseño de tres edificios allí que sumarán 18.000 metros cuadrados más a la oferta en la capital. Desde Aguirre Newman explican así la escasez de nuevas operaciones: «El inversor en este sector no encuentra las condiciones mínimas adecuadas en esta ciudad ante la falta de madurez del mercado. No obstante, las tasas de rentabilidad media inicial exigidas por los inversores estarían como mínimo en el área más 'prime' en torno al 6%, si bien en zonas más secundarias esta tasa podría alcanzar niveles superiores al 7%». Así las cosas, este año no se contempla la entrega de ningún edificio nuevo de oficinas en Málaga y habrá que esperar al menos hasta 2017.

Sin embargo, hay que reseñar que los ejemplos de inmuebles exclusivamente des-

tinados a oficinas son escasos en la ciudad, donde se impone el modelo mixto, que representa aproximadamente el 32,5% del 'stock'. A las empresas con sede en Málaga no les importa asentarse en uno u otro, al contrario de lo que sucede en Madrid y Barcelona, donde los edificios mixtos tienen una importancia secundaria.

La construcción de incubadoras y viveros de empresas promovidos por administraciones públicas se han convertido en una alternativa al mercado, aunque dirigida en este caso especialmente a los emprendedores. Estos espacios, con precios de alquiler normalmente por debajo de la media, suponen una competencia para los promotores privados, aunque para María Monasterio su peso es «residual» en lo que se refiere a superficie y ocupación.

Las TIC, a la cabeza

Para lo que queda de año no se esperan grandes movimientos. Serán sobre todo los sectores de servicios a empresas (consultores y asesores), los despachos profesionales y, especialmente, las TIC y negocios de telecomunicaciones los que tienen más del mercado. El aumento de la demanda de edificios exclusivos y tecnológicamente más preparados podría traducirse, según Aguirre Newman, en un cambio en los precios de alquiler en el Parque Tecnológico, aunque por lo demás en las zonas periféricas se espera que los costes no varíen. En el Centro, no se descarta otra subida, pero todo dependerá de los niveles de disponibilidad de cada área.

La tasa de disponibilidad proseguirá su tendencia bajista hasta situarse en torno al 16,5%, debido a la estabilización del precio medio y la ausencia de oferta nueva.

Pedro de Alcántara, inaugurado esta misma semana y donde se han invertido 1,2 millones de euros, financiados al 80% por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional y al 20% por la Cámara de Comercio de Málaga. El centro, situado en el polígono industrial de este núcleo de Marbella, tendrá capacidad para acoger a unas 30 empresas aproximadamente. Cuenta con 570 metros cuadrados, en los que se distribuyen

veinte despachos equipados, un aula de formación para treinta alumnos y una sala de reuniones. Formará parte de la red de viveros de la Fundación Incyde (Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa), al igual que otro edificio inaugurado también este año en Alhaurín de la Torre y que ha recibido un aluvión de solicitudes por parte de diferentes firmas interesadas en instalarse allí.

El 'coworking' se afianza como opción para los emprendedores

En Málaga hay varios centros de trabajo compartido que albergan sobre todo a jóvenes que pagan un alquiler 'low cost'

DE J. J. BUIZA

MÁLAGA. La moda del 'coworking', los centros compartidos de trabajo que calan sobre todo entre jóvenes autónomos y profesionales, ha llegado para quedarse. La flexibilidad horaria, los bajos costes de alquiler, la creación de una rutina laboral que no da el teletrabajo y, sobre todo, el vivir un 'networking' diario al estar en contacto con otros 'coworkers' son las grandes ventajas que citan los defensores de estos espacios, que proliferan en Málaga.

En los buscadores especializados que hay en la red se contabilizan más de 40 'coworkings' en la provincia, la mayoría en el centro de la capital, aunque también funcionan vanos por la Costa del Sol. No obstante, tal y como advierte Lola Gamboa, gestora de The Translation Factory, muchos de los que se anuncian no encajan verdaderamente dentro de este concepto. Centros de negocio y oficinas compartidas tradicionales se han apuñutado a esta tendencia y la competencia es cada vez mayor. «Para nosotras, un espacio de

'coworking' se caracteriza por generar comunidad, eventos, ofrecer formación, etcétera», opina la responsable de The Translation Factory, que funciona desde hace tres años y cinco meses en la calle Méndez Núñez, en pleno Centro Histórico, que es habitualmente la ubicación preferida por los 'coworkers' en la mayoría de las ciudades.

Las tarifas en cada uno de los centros es muy variable (dependen por ejemplo de la cantidad de días de los que se quieran disponer), pero se mueven en torno a los 120 euros al mes. La mayoría ofrecen escritorio, conexión a internet y sala de reuniones a compartir. «Para mí es una fórmula ganadora: oficina espectacular en una ubicación inmejorable a precio

'low cost' con todos los servicios incluidos y la ventaja de poder separar lo profesional de lo personal al salir de tu casa para ir a trabajar cada día. La mayoría de nuestros 'coworkers' llevaban años en el mercado pero trabajaban desde sus casas y necesitaban terminar con esta fórmula de aislamiento. El aspecto social, al pasar a ser parte de una comunidad emprendedora, las posibles colaboraciones, los posibles clientes... es definitivamente un 'win-win', reflexiona Lola Gamboa.

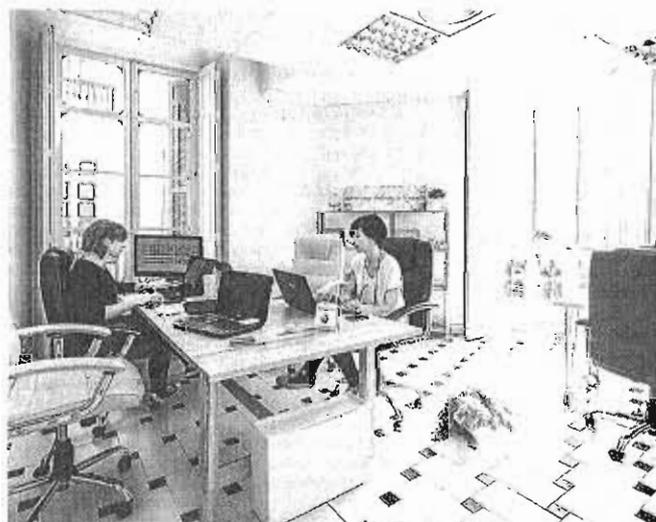
El reto: ser rentables

El reto para buena parte de los gestores de estos espacios ahora es hacerlos rentables. En Madrid o Barcelona funcionan 'coworkings' de gran tamaño, con capacidad para hasta 250 profesionales, y que lo tienen más fácil para generar ingresos.

Para el resto, a veces sus responsables se conforman con tener oficina gratis y cubrir los gastos. A lo suyo, pueden aspirar a un sueldo de millonista. «La realidad es que los gestores de espacios pequeños, en su mayoría, tienen su otro trabajo, el que les da de comer realmente, y el 'coworking' es un proyecto colateral en lo económico, en el que, sin embargo, invierten mucho tiempo y energía», advierte la gestora de The Translation Factory.

En la provincia se anuncian más de 40 espacios, aunque centros de negocio y oficinas compartidas tradicionales se han subido al carro

Muchos 'coworkers' proceden del teletrabajo y han roto con el aislamiento de trabajar desde casa



The Translation Factory, en el centro de Málaga, tiene 25 'coworkers'. :: DAVID BURBANO

mantenido más estable, añade el estudio. La renta máxima en Málaga está en los 17 euros al mes por metro cuadrado.

María Monasterio subraya que en los últimos años se ha producido un cambio en el comportamiento de las empresas, que antiguamente se empecinaban muchas veces en situarse en determinadas áreas de Málaga, cuanto más céntricas mejor. «Las empresas ahora ya comparan más y valoran otras cosas aparte de la ubicación: la calidad de los edificios, las prestaciones, las comunicaciones, los servicios que ofrece la zona, etcétera».

Solo las compañías del ámbito tecnológico muestran una preferencia por emplazarse en el PTA, aunque in-

CRECEN LOS VIVEROS DE EMPRESA

Las administraciones de la provincia han promovido la construcción de nuevos viveros de empresa, buscando captar principalmente a los jóvenes emprendedores. El último en ver la luz ha sido el de San

Acuerdo municipal para implantar el metrobús en Málaga a partir de 2017

► El presupuesto del Ayuntamiento del año próximo tendrá una partida económica para iniciar el proyecto, que tendrá como preferencia la línea a Campanillas y al Parque Tecnológico (PTA)

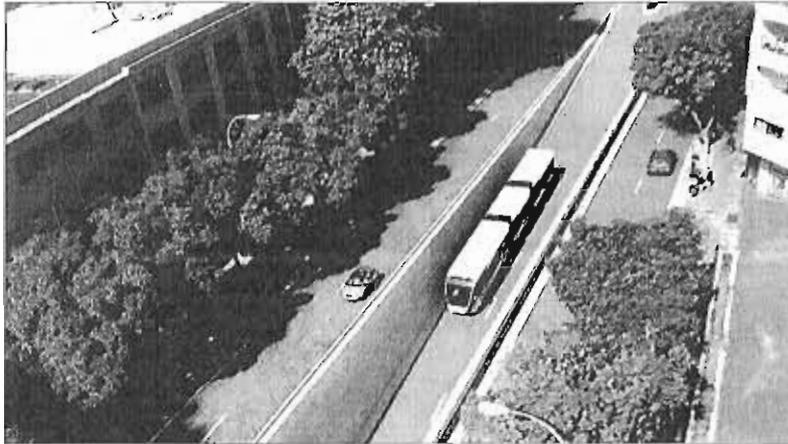
LA OPINIÓN MÁLAGA
► @opiniondemalaga

■ El Ayuntamiento pondrá en marcha a partir de 2017 una red de metrobús en la ciudad, en competencia con la del metro, y dará preferencia a la construcción de una línea que conduzca a Campanillas y al Parque Tecnológico. El pleno no solo ha sacado adelante la propuesta del alcalde de estudiar la implantación de una red de metrobús en la ciudad, como ya adelantó este diario el viernes pasado, sino que le ha puesto fecha y la base de financiación.

En concreto, se aprobó que se realizará un estudio de costes y financiación, se le dotará de un calendario y que los presupuestos de 2017 contarán ya con una partida económica para iniciar la implantación del metrobús. Los trabajos y estudios correrán a cargo del área de Movilidad del Ayuntamiento y de la EMT, que será la empresa encargada de su gestión, «como un intento de reforzar la red de metro», señaló el alcalde, Francisco de la Torre, al defender su propuesta.

Solución barata

Para su aprobación, el alcalde encontró como aliados a Ciudadanos y al grupo Málaga Ahora. Por contra, tanto IU Málaga para la Gente como el PSOE cuestionaron la propuesta y la tacharon de «improvisación». Más aún el PSOE le pidió que la retirase al tratarse solo de una moción que «busca la confrontación» con la Junta. «Su propuesta no es viable y está fuera del



Reproducción virtual de un trayecto de metrobús. LA OPINIÓN

convenio con la Junta para el metro», le dijo el concejal socialista Daniel Pérez, mientras que el portavoz de IU, Eduardo Zorrilla, le cuestionaba que «no cumple los requisitos de planificación» y es «tan improvisada que ni siquiera ustedes lo habían previsto en el Plan de Movilidad del Ayuntamiento». Además, «trae esta moción solo para ir en contra del acuerdo que usted firmó y que ahora incumple».

De la Torre, por contra, insistió en que el metrobús es «la solución de menor rechazo, menor costo, menor tarifa técnica y que garantiza más viajeros que el tranvía, es más barata e inteligente».

La moción aprobada insiste en pedir a la Junta que trabaje con el

Ayuntamiento para la implantación del metrobús en el trazado Guadalmedina-Hospital Civil.

En un tercer aspecto la propuesta reclama a la Junta a que encargue la realización de una auditoría sobre la gestión del metro de Málaga desde la licitación de las obras hasta la fecha, y a que se comprometa a dar traslado de los resultados de dicho trabajo a los grupos municipales del Ayuntamiento.

El alcalde señaló al respecto que «no queremos que sea de un gran costo, ni que se saque un concurso ni que tarde un año», sino que se trata «simplemente de poder contrastar que los números que hacemos aquí son como los de la Junta, de manera transparente».



De la Torre

«El metrobús sería la solución de menor rechazo, menor costo, menor tarifa técnica y que garantiza más viajeros que el tranvía, es lo más barato e inteligente»

El alcalde modifica las retribuciones de los gerentes del Cemi y la Casa Natal Picasso

LA OPINIÓN MÁLAGA

■ El alcalde, Francisco de la Torre, ha modificado la retribución salarial de los gerentes de la Casa Natal Pablo Picasso, José María Luna, y del Centro Municipal de Informática (Cemi), David Bueno, dotándolos a ambos con un complemento variable de 20.000 euros que sólo percibirán en caso de cumplimiento de los objetivos que anualmente se establezcan, y que se añadirían a la retribución fija que es de 65.782 euros en ambos casos. La modificación, según los decretos firmados por el alcalde, entra en vigor este mes de julio, pese a que los órganos rectores de ambas empresas lo habían aprobado hace meses. En concreto, el consejo rector de la Casa Natal Pablo Picasso aprobó la retribución variable de su gerente en marzo pasado, mientras que la junta rectora del Cemi lo hizo en mayo.

Estos dos gerentes vieron sus retribuciones recortadas en julio de 2015 con ocasión del acuerdo firmado entre PP y Ciudadanos que fijaba a la baja las nuevas retribuciones de gerentes y directivos. En el caso del Cemi, su gerente bajó de un sueldo de 79.000 euros a los 65.782; a su vez, el gerente de la Casa Natal Pablo Picasso pasó de ganar 88.000 euros a los 65.782 que tiene ahora, pese a que había ampliado sus competencias con la gestión del Centro Pompidou y el Museo Ruso.

Ahora, por decreto del alcalde y tras el acuerdo de sus órganos de gobierno, ambos directivos podrán disponer de unas retribuciones variables condicionadas al cumplimiento de objetivos establecidos por sus consejos rectores.

Málaga



► **EL GRAN HOTEL MIRAMAR** afronta los últimos meses de obras de rehabilitación antes de abrir sus puertas a finales de año. 1 Los trabajos continúan a un ritmo incesante. En la imagen, un detalle de los arreglos de las molduras del techo. © ALEXZEA 2 Una vista del Gran Hotel Miramar, en la cara que da al paseo marítimo de la Malagueta. © ALEXZEA 3 Una de las habitaciones de estilo clásico que hay en el establecimiento, que también cuenta con otras de estilo mediterráneo, árabe y con inspiración vegetal. © ALEXZEA

El Gran Hotel Miramar abrirá con 100 empleados y prevé un 60% de ocupación en 2017

► El establecimiento, con 200 habitaciones, acogerá a sus primeros clientes a final de año ► La selección de personal se iniciará tras el verano ► Las suites más lujosas costarán hasta 5.500 euros por noche

José Vicenté Rodríguez
MÁLAGA

@josevicentero

El Gran Hotel Miramar afronta los últimos meses de obras para poder abrir sus puertas y recibir a los primeros clientes a finales de este año, en una fecha aún por precisar entre los meses de noviembre o diciembre. El establecimiento, con 200 habitaciones, contará con una plantilla de unos 100 empleados fijos, según explicó ayer el presidente de la cadena Hoteles Santos, José Luis Santos, que destacó el gran esfuerzo realizado para abrir el hotel en 2016, justo cuando se cumple el 90 aniversario de su inauguración a cargo del rey Alfonso XIII.

El emblemático edificio construido por el arquitecto Fernando Guerrero Strachan abrió sus puertas en 1926 con el nombre Hotel Príncipe de Asturias y ahora, tras un largo periplo, recupera su uso hotelero tras haber sido en su última etapa, entre 1987 y 2007, la sede de la Audiencia Provincial de Málaga. «Le vamos a devolver 90 años después el esplendor que tuvo», proclamó Santos durante una visita

con periodistas a las obras del establecimiento.

Más de 200 trabajadores, a los que se unirán en los próximos días otros 50, se afanan desde hace meses en culminar la completa rehabilitación del inmueble, que va a recuperar la inmensa mayoría de la estructura y los elementos concebidos por Guerrero Strachan. Como curiosidad, Santos comentó que todos estos albañiles y técnicos serán los primeros huéspedes del establecimiento, en lo que constituye una tradición dentro de todos los hoteles que abre su cadena.

El hotel, de cinco estrellas gran lujo y con una superficie de 12.800 metros cuadrados, abrirá con 100 trabajadores fijos y la selección de personal se iniciará tras el verano. El grupo Santos ha recibido ya «miles de currículos», según explicó su presidente, que aseguró que la mayoría de las contrataciones serán para personas de Málaga. La plantilla se incrementará puntualmente cuando haya convenciones o banquetes.

Tras la apertura del hotel a finales de año, la idea es realizar posteriormente la inauguración oficial del mismo en la primavera de 2017

«con la gente de Málaga y de Andalucía». Los planes de Santos pasan también por ofrecer un homenaje a magistrados y fiscales, invitándolos a conocer la que «ha sido su casa durante 20 años».

El establecimiento, con cinco grandes salones para eventos con capacidad para 700 personas, ha sido ya incluido antes de su apertura como miembro de la entidad The Leading Hotels of the World, que le acredita como integrante del selecto club de los hoteles más exclusivos del mundo y al que sólo pertenecen 375 establecimientos de 75 países. Es el primero que accede a ese club en Málaga capital. En la provincia sólo había hasta ahora dos en Marbella: el Marbella Club Hotel y Puente Romano.

Un nivel de ocupación progresivo

Por su parte, el director del Gran Hotel Miramar, Israel Martínez, afirmó que los objetivos pasan por alcanzar en el primer año de funcionamiento una ocupación media de entre el 60% y el 65%. De momento, su web permite ya realizar reservas desde el 15 de enero. El hotel, que contará con 7.000 metros cuadrados de frondosos jardines inspirados en La Concepción,

tiene ya para 2017 varios grupos confirmados, además de 16 bodas (la primera que se reservó es en mayo, para unos clientes madrileños). Para 2018, el objetivo es avanzar al menos ese 65% de ocupación y en 2019 llevarlo al 72%. «La idea no es buscar el lleno por el lleno sino dar un buen servicio», explican en el grupo.

El hotel tiene 120 habitaciones de categoría básica y 51 de categoría superior. La oferta se completa con 25 suites imperiales y 4 suites reales. En cuanto a los precios, los más económicos para una habitación estándar doble partirán de los 200 euros la noche, aunque con una horquilla que, en un función de la demanda y la temporada, podría alcanzar los 900 euros.

Los más elevados serán los de las suites reales, con superficies de 80 metros cuadrados y terraza de hasta 60 metros: se podrían mover entre los 1.300 euros y los 5.500 euros la noche. Las suites imperiales rondarían valores de hasta 1.400 euros. En cualquier caso, Martínez matizó que «el precio lo pone el mercado». El ingreso en The Leading Hotels of the World hace presagiar un tirón importante del turismo estadounidense entre la

«Ha sido un privilegio rehabilitar este edificio»

► «Para nosotros es un privilegio haber podido rehabilitar este edificio, que es parte de la historia de la ciudad y muy querido por los malagueños. Lo estamos haciendo con pasión y orgullo, pero también con preocupación, para hacerlo todo bien», afirmó José Luis Santos. Su cadena ha invertido 61 millones de euros en la compra y reforma del Inmueble, que durante la Guerra Civil se convirtió en Hospital de Sangre y luego se mantuvo como hotel hasta 1967, para funcionar más tarde (1987-2007) como Palacio de Justicia. La rehabilitación responde a un proyecto del arquitecto José Seguí. Como homenaje a su pasado como sede de la Audiencia, se conservarán cuatro de los veinte calabozos que había con las pinturas efectuadas por los detenidos en sus paredes. J. V. R. MÁLAGA

clientela internacional del hotel.

Las habitaciones, que estarán decoradas en varios estilos (clásico, mediterráneo, árabe y con inspiración vegetal), han sido reformadas con caja acústica para evitar que los clientes escuchen al huésped del dormitorio conigo y el 60% están comunicadas con un sistema oculto en los armarios, por si es necesario para el caso de familias.

Turismo Costa del Sol y CaixaBank incentivarán la actividad empresarial

► Firman un acuerdo para la financiación de proyectos con microcréditos de hasta 25.000 euros

LA OPINIÓN MÁLAGA
► @opiniondemalaga

■ El presidente de Turismo y Planificación Costa del Sol y presidente de la Diputación de Málaga, Elías Bendodo, y el director territorial de CaixaBank en Andalucía Oriental y Murcia, Juan Ignacio Zafra, firmaron ayer un convenio de colaboración para facilitar la financiación de proyectos empresariales a través de microcréditos. Con la firma de este acuerdo se establece una línea de financiación de un millón de euros. Los beneficiarios serán personas físicas y microempresas con menos de diez trabajadores y una facturación anual inferior a dos millones.

Los solicitantes podrán optar a microcréditos hasta un importe máximo de 25.000 euros (con un máximo del 95% de la Inversión). Los proyectos deberán contar con un plan de empresa y el informe favorable de viabilidad elaborado por Turismo y Planificación Costa del Sol. El criterio de concesión de microcréditos por parte de MicroBank atiende fundamentalmente a la confianza en la persona o el equipo que solicita el préstamo y a la viabilidad del proyecto, pudiendo acceder personas carentes de garantías y avales, según informó ayer la Diputación en un comunicado.

En virtud de este convenio, Turismo y Planificación Costa del Sol se compromete a detectar las necesidades de financiación, diri-



Juan Ignacio Zafra y Elías Bendodo, ayer, tras la firma del convenio en la Diputación. ÁLEX ZEJA

gidas a promover el autoempleo, y al establecimiento, consolidación o ampliación de microempresas y negocios de autónomos, así como a facilitar servicios de apoyo y asesoramiento empresarial, analizar la viabilidad del proyecto y dirigir a las personas físicas o jurídicas asesoradas por la entidad a MicroBank para que éste analice, y en su caso apruebe, las solicitudes de financiación.

Para avanzar en la promoción de la provincia como destino turísti-

co y apoyar el crecimiento de la economía, Turismo Costa del Sol resultó ayer que centra su actividad en la promoción económica y la captación de Inversiones, el fomento de la actividad empresarial y el empleo.

MicroBank, el banco social especializado en microfinanzas participado íntegramente por CaixaBank, es el único banco de España dedicado exclusivamente a la financiación de proyectos a través de microcréditos. La entidad fue pio-

nera en su modelo de negocio y continúa siendo la que más recursos destina a la financiación de proyectos a través de microcréditos. El banco ofrece microcréditos destinados a autónomos, emprendedores y microempresas; y microcréditos personales y familiares. Durante el ejercicio de 2015, MicroBank ha concedido en Andalucía un total de 3.642 préstamos destinados a autónomos, emprendedores y microempresas por 34,5 millones de euros.

LA OPINIÓN DE MÁLAGA, 02/07/16.



El aeropuerto malagueño vivió ayer una jornada de especial intensidad. ALEX ZEA

Málaga ya siente el aluvión de visitantes en un verano que traerá un nuevo récord turístico

► El aeropuerto de Málaga-Costa del Sol prevé registrar casi 1.300 vuelos en un primer fin de semana de julio que anticipa un periodo vacacional nunca antes visto ► La Subdelegación del Gobierno activó ayer el Plan Verano con unos 2.500 efectivos de Guardia Civil y Policía Nacional

Fran Extremera
MÁLAGA

@Extremerfran

Julio ya está aquí y la provincia de Málaga empieza a palpar, con cifras en la mano, lo que apuntaban todas las previsiones. Será un verano de récord, que logrará que la Costa del Sol cierre el año superando ampliamente los 11 millones de turistas. De estos, más de cinco millones llegarán a la provincia en estos meses de temporada alta. Sólo el aeropuerto de Málaga-Costa del Sol prevé registrar durante este primer fin de semana del mes cerca de 1.300 vuelos. Y ayer en Benalmádena se registraron las primeras grandes retenciones por carretera.

La jornada del viernes fue especialmente intensa en cuanto a las cifras. El subdelegado del Gobierno en Málaga, Miguel Briones, mantuvo un encuentro con el presidente de la Asociación de Empresarios Hoteleros de la Costa del Sol (Aehcos), Luis Callejón, y con el secre-

tario general de la propia entidad, Antonio Aranda, para abordar la situación del turismo y la seguridad en tierras malagueñas y de camino recordar que desde hace 24 horas está activo el Plan Verano que dotará a la provincia con 2.475 efectivos de Guardia Civil y Policía Nacional.

Este aspecto es fundamental en un periodo estival que ha comenzado con el mazazo de los atentados del pasado martes en el aeropuerto Ataturk de Estambul. Al menos 42 muertos y 238 heridos se registraron para acentuar aún más el progresivo aislamiento turístico de Turquía. Las consecuencias más inmediatas son las cancelaciones en el país otomano, pero también en otros destinos vecinos del Mediterráneo, como Egipto o Túnez.

España de esta manera ha empezado a incrementar sus previsiones, con la llegada de miles de tu-

ristas extranjeros deseosos de encontrar un territorio más seguro. La inestabilidad de otros destinos, de forma directa, ha generado un nuevo flujo de visitantes que incluso podría variar los análisis más optimistas de las administraciones, respecto a los récords que vienen.

EL CARTEL DE COMPLETO
Muchos turistas que iban a viajar a Turquía han optado por mirar hacia la Costa del Sol, aunque la ocupación ya es muy alta

Pero otro factor significativo es que muchos de los destinos de la Costa del Sol tienen para estas fechas el cartel de completo.

El presidente de la Confederación Española de Agencias de Viajes (CEAV), Rafael Gallego, lo apunta así: «Cuando suceden este tipo de tragedias, el turista que viaja a Turquía, que compete directamente por el sol y playa, viene a nuestros destinos. La desgracia de Estambul seguirá provocando el desvío de tráfico de turistas extranjeros. Pero habrá que ver si podemos alojarlos en España. La ocupación ya es muy

alta», argumenta.

No obstante, el mes de julio sí que mantiene abierta la opción de reserva en muchas localidades del litoral malagueño. Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (Aena) remarcaba ayer datos que confirman ese creciente flujo, procedente de países tradicionalmente emisores de turistas que buscan el sol y la playa. Por ejemplo, ayer había programados 427 movimientos con un total de 71.835 plazas y para hoy están previstos 434 vuelos con 73.067 asientos ofertados. El fin de semana se completa con los 434 aterrizajes y despegues de mañana en el aeropuerto malagueño, con un total de 74.590 plazas ofertadas por las aerolíneas.

Sólo en el mes de julio, Andalucía superará los 6,5 millones de estancias hoteleras, un 6 por ciento más que en el mismo mes del año pasado, según las previsiones de la Consejería de Turismo, que pronostica un aumento de la ocupación de 2,5 puntos, hasta situar



Las cifras

11 MILLONES

Un récord de visitantes en el horizonte inmediato

► Es la cantidad de turistas que hay previstos para el balance anual en la provincia durante 2016. Los primeros análisis justo en el arranque del mes de julio confirman dichos registros.

2.475 AGENTES

Refuerzo histórico en cuanto a seguridad

► Un 37% más que en 2015. Así será el refuerzo del Gobierno central para este verano en la provincia, con la incorporación de 2.475 efectivos al Plan Verano - iniciado ayer -, entre agentes de Guardia Civil y de Policía Nacional.

1.295 VUELOS

El número de operaciones durante el fin de semana

► Un buen termómetro para analizar lo que viene es el registro de Aena para este fin de semana. En el aeropuerto malagueño están previstos casi 1.300 vuelos. Además, Benalmádena ya registró ayer retenciones de tráfico, en una operación salida que también anticipa un verano de récord en la provincia.

5 OFICINAS

Atención a los turistas extranjeros ante los robos

► Málaga dispone de cinco de las 24 oficinas del Servicio de Atención al Turista Extranjero (SATE), donde son atendidas en su propio idioma las víctimas de un delito. Sólo durante el pasado año fueron atendidas un total de 33.649 personas.

6.400 ALERTAS

Alertcops, la aplicación digital «más segura»

► El Plan Turismo Seguro ofrece a los visitantes una aplicación móvil gratuita, denominada Alertcops, que ya ha permitido procesar un total de 50.000 alertas. De esa importante cifra, cabe destacar que 6.400 correspondieron a posibles situaciones de riesgo. Estas medidas refuerzan la ansiada seguridad que demandan la mayoría de los turistas.

MÁLAGA

TURISMO | COMIENZAN LOS MESES FUERTES PARA EL SECTOR TURÍSTICO

Los hoteles inician su momento clave con alta ocupación y sin ofertas

● La recuperación económica española y los ataques terroristas en otros destinos están disparando la demanda de turistas nacionales y extranjeros a la Costa del Sol ● Se podría alcanzar el 85% en julio

Ángel Recio MÁLAGA

Primer fin de semana de julio, los hoteles de la Costa del Sol están prácticamente llenos y hay buenas expectativas para los dos principales meses de la temporada alta, aquellos en los que el sector turístico se juega gran parte de los ingresos de todo el año. Por primera vez desde la crisis, además, los hoteleros pueden ir a pecho descubierto, sin ofertas, defendiendo tarifas que le den rentabilidad y les permitan ofrecer el mejor servicio y calidad posible. Lo está posibilitando la fortaleza de la demanda, tanto la nacional como la extranjera. En el caso del cliente doméstico, la crisis está dando sus últimos coletazos y hay algo más de dinero en los bolsillos de los ciudadanos, lo que les está permitiendo darse los caprichos en forma de viaje que se han tenido que negar años atrás. Respecto a los extranjeros, la gran inseguridad generada en otros destinos mediterráneos competidores habituales como Turquía, Egipto o Túnez por los ataques terroristas —este pasado martes hubo otra matanza en el aeropuerto de Estambul— está provocando que miles de turistas europeos se decanten por zonas, a priori, más seguras y España está cobrando protagonismo. La Costa del Sol, Canarias, Baleares y otras zonas turísticas españolas están siendo un hervidero de turistas británicos,



Turistas llegando a Málaga.

FOTOGRAFÍAS MARILLO BIZ

alemanes, nórdicos, franceses, rusos... De hecho, Málaga está batiendo nuevamente su récord de turistas y en el aeropuerto prácticamente no dan abasto.

En este extraño contexto, marcado por el terrorismo en otros lugares, el desbordamiento de turistas prestados en España y un nue-

vo fenómeno como el Brexit, cuya influencia aún no se aprecia en el turista británico pero que genera incertidumbre de cara al invierno y el verano próximo, la Costa del Sol está a tope.

"En julio ya tenemos un 78% de ocupación media en la costa y si llegan reservas de última hora po-

dríamos alcanzar el 85%, lo que sería un número fantástico", expone Luis Callejón, presidente de la Asociación de Empresarios Hoteleros de la Costa del Sol (Aehcos). Este experto resalta que "en los años de crisis teníamos que lanzar todo tipo de ofertas para completar el hotel en verano

pero ahora no estamos haciendo prácticamente ninguna, por lo que podemos mantener los precios. Como mucho se puede hacer algún descuento de última hora para que no se quede alguna habitación vacía, pero será pequeño".

Miguel Bordera, director de zona de la cadena hotelera Medplaya —propietaria de establecimientos en Benalmádena y Torremolinos como el Riviera o el Pez Espada—, va en la misma dirección. "Este año, por suerte, no está habiendo ofertas. Por primera vez en los últimos cinco años estamos firmando contratos con los touroperadores con nuestros precios", expone este profesional, quien indica que "el mes de junio ha sido fantástico y la previsión es que este julio que acaba de empezar sea igualmente bueno". Los hoteles de Medplaya en la Costa del Sol tienen una amplia presencia de turistas británicos y, por ahora, Bordera no ha observado ningún efecto negativo por el Brexit. "Es nuestro mercado más importante y está funcionando. Están gastando lo mismo. Parece que no se creen lo que está ocurriendo. Nos dicen cuando se les pregunta que les resulta "increíble". No sabemos si en invierno, al depreciarse la libra, gastarán menos. En cualquier caso, ya ha habido crisis antes y el inglés es un cliente fiel que viaja a España por proximidad, seguridad y porque está a gusto aquí", añade.

Francisco Javier Fernández
Consejero de Turismo y Deporte



"La Costa del Sol tiene unas expectativas de crecimiento muy patentes y la ocupación en verano subirá hasta el 87%"

Luis Callejón
Presidente de Aehcos



"Este verano no vamos a sufrir ninguna consecuencia del Brexit, salva la posible bajada del gasto de bolsillo"

Óscar Alonso
Director ejecutivo de Click Viaja



"Es difícil encontrar plazas en las zonas costeras por el aumento de demanda extranjero y suben los precios"

Elías Bendodo
Presidente Turismo Costa del Sol



"Los indicadores dicen que el 2016 va a ser de nuevo un año histórico. Llevamos dos años batiendo récords"

La demanda internacional está siendo fuerte en España y eso ha encarecido o, al menos, no ha bajado los precios. De hecho, Óscar Alonso, director ejecutivo de la agencia de viajes malagueña Click Viaja, asegura que "en algunos sitios costeros está siendo muy difícil encontrar plazas libres para este verano porque las están reservando los extranjeros y porque hay muchas empresas quedándose con numerosos cupos, de forma que al español que quiera viajar casi le va a salir más barato irse al extranjero que reservar en un hotel de costa aquí".

Se está poniendo de moda alquilar casas, pues se pueden compartir con familiares y amigos y resulta más barato que un hotel en primera línea de playa. Uno de los portales especializados en este tipo de arrendamientos es Homeaway. Su director de comunicación en España, Joseba Cortázar, destaca que "las peticiones para casas de vacaciones en Málaga siguen registrando un crecimiento positivo, siendo la Costa del Sol el cuarto destino más demandado a nivel nacional este verano". Según los datos de Homeaway, en esta provincia anuncian 8.834 apartamentos, el 55% de la oferta total andaluza y un 8,5% de la española. La mayoría se ubican en la costa, la capital y Ronda y lo que más solicitan los clientes es que tenga piscina, jardín, que esté habilitado para personas discapacitadas o que se admitan mascotas.

Los turistas que llegan en avión quieren desplazarse por la costa e, incluso, visitar otros municipios de interior de Málaga o Andalucía. Para ello la primera opción es alquilar un coche. Ana María García, presidenta de la Asociación de Empresarios de Servicio de Vehículos de Alquiler (Aesva), asegura que "las previsiones para este verano son buenas y ya estamos teniendo mucho trabajo porque para nosotros, como en los hoteles, nuestros meses más fuertes



Extranjeros en una terraza.

El alquiler de casas turísticas también está cobrando protagonismo

El 'Brexit', por ahora, no está influyendo en el turista británico, pero aún es pronto

son julio y agosto". García subraya que el sector vuelve a brillar, tras unos duros años de crisis en los que han desaparecido muchas empresas. "Los bancos han abierto un poco el grifo, se han mejorado las condiciones y las empresas estamos más optimistas, por lo que están apareciendo compañías

nuevas y está habiendo ampliación de flotas", indica. Esta empresa hace hincapié en que el mundo del *rent a car* está girando hacia firmas de bajo coste "que están haciendo daño a las pymes tradicionales que damos más servicios", siendo la competencia "brutal". Según Gareña, "se está poniendo de moda vender el alquiler del coche por internet a un precio muy barato y cuando llegan los clientes a las oficinas les meten el seguro y la gasolina hasta llegar a un precio más real".

La visión sobre el momento turístico de la Costa del Sol es similar independientemente del interlocutor. Sergio García, presidente de la Asociación de Agencias de Viaje de Andalucía, recalca que el año pasado se alcanzaron los 67 millones de turistas en toda España y este ejercicio se prevé rebasar. En el caso concreto de Málaga, este experto cree que está ayu-

dando de manera clave poseer infraestructuras de primer nivel como el aeropuerto o el AVE y recuerda la actual fragilidad de otros destinos mediterráneos por los ataques terroristas, aunque avisa de que la situación no siempre será igual. "Seguimos siendo una potencia pero no debemos dormirnos, ya que esos destinos que ahora no son ni aconsejables para viajar, tarde o temprano, volverán a estar en los folletos de todas las agencias de viajes del mundo, por lo que debemos aprovechar esta oportunidad que nos brindan para fidelizar al turismo que nos visita y recuperar el antiguo eslogan "al turismo una sonrisa"', comenta.

Muchos turistas vienen a la Costa del Sol como primera elección y otros de rebote por el temor a ser heridos en otros lugares. El reto, defendido por el sector y los representantes políticos, es fidelizar

a esos turistas prestados. Así lo han afirmado en numerosas ocasiones tanto el consejero de Turismo y Deporte, Francisco Javier Fernández, como el presidente de la Diputación de Málaga y de Turismo Costa del Sol, Elías Bendoño. Las campañas promocionales institucionales en los mercados de origen jugarán su papel y podrán servir para atraer a más viajeros, pero la clave es tratarlos a cuerpo de rey en la Costa del Sol. En el hotel, en el restaurante, en el comercio... Como siempre ha hecho un destino que, según los números oficiales, tiene un alto grado de recomendación de los turistas a sus amigos o familiares cuando regresan a sus ciudades. Este verano va a haber mucho movimiento y el reto es consolidarlo de cara a futuro, permitiendo así que haya más dinamismo económico y más empleo, el principal problema de esta provincia.

Ana María García
Presidenta Aesva (Vehículos de alquiler)



"Las previsiones son buenas. Hoy empresas nuevas de 'rent a car' y se están ampliando las flotas"

Sergio García
Pte. Asoc. Agencias Viaje Andalucía



"Seguimos siendo una potencia pero no debemos dormirnos. Otros destinos inseguros valverán a los folletos"

Miguel Bordera
Director de zona de hoteles Medplaya



"Por primera vez en cinco años estamos firmando precios normales sin tener que hacer ofertas"

Joseba Cortázar
PR Manager Iberia de Homeaway



"La Costa del Sol es el cuarto destino más demandado a nivel nacional en casas para vacaciones este verano"

Economía Las consecuencias del 23-J

Silvia Zancajo MAORIO.

Tras años de altibajos en la relación, el pasado 16 de junio los británicos pidieron el divorcio de la Unión Europea. Pero la victoria del *Brexit* en el referéndum no es vinculante ni tiene de momento ningún valor legal. Como en cualquier matrimonio, para que se materialice el *adiós*, Reino Unido debe notificar oficialmente al resto de países miembros su deseo de marcharse.

Este proceso se prevé largo y complejo. Y más teniendo en cuenta que en esta *pelea* entre un matrimonio

ASÍ SERÁ LA RECONEXIÓN TRAS EL BREXIT

MODELO NORUEGO

Espacio económico europeo para seguir en el mercado interior

PROS Y CONTRAS

→ **Ventajas:**

Reino Unido seguiría formando parte del mercado único europeo. Salvaría la *City* como centro financiero.

→ **Inconvenientes:**

Aceptar las normas de la UE sin tener voz en la toma de decisiones. Ha de contribuir al Presupuesto de la UE y aceptar la libre circulación de trabajadores.

La mayoría de economistas coinciden en que el noruego sería el modelo menos perjudicial. Pero acogerse a esta alternativa supondría aceptar la libre circulación de personas, algo que rechazan los británicos. Este estatus, que tienen actualmente Noruega, Islandia y Liechtenstein, supone formar parte del Espacio Económico Europeo (EEE) y, por tanto, continuar dentro del mercado único. A cambio, Reino Unido debería aceptar todas las normas de la UE, pero no tendría voz ni voto en la toma de decisiones. Las ventajas de esta opción es que se quedaría dentro del mercado interior sin tener que estar en otras políticas comunitarias – como la agrícola, justicia, interior o exterior–. Reino Unido podría además establecer sus propias tarifas y acuerdos con terceros países no europeos. A cambio tendría que respetar las cuatro grandes libertades del mercado europeo: personas, bienes, servicios y capitales, y estaría obligado a una contribución al Presupuesto comunitario comparable a la de un Estado miembro sin poder decidir en qué se gasta, ya que no estará en los consejos de ministros de la UE o en la Eurocámara.

MODELO SUIZO

Tratados bilaterales 'a la carta' como escenario intermedio

PROS Y CONTRAS

→ **Ventajas:**

Libre movimiento de bienes. Permite negociar 'a la carta' y sector a sector las cuestiones que más interesen a los británicos.

→ **Inconvenientes:**

Londres no participaría en la toma de decisiones de la UE y perdería su pasaporte europeo para vender sus servicios financieros

Adoptar el modelo suizo supondría participar en la libre circulación de bienes, pero no en la de servicios. Los expertos advierten que este modelo sería económicamente devastador para Reino Unido, ya que dinamitaría el papel de Londres como centro financiero. La *City* se quedaría sin pasaporte europeo para vender los servicios financieros. Se trata, además, de un modelo complejo. Hay que tener en cuenta que en estos momentos Suiza tiene alrededor de 120 acuerdos bilaterales con la UE, negociados sector a sector. Los suizos están obligados a aplicar las normas comunitarias en materia de mercado interior, a aceptar la libre circulación de trabajadores y a contribuir al presupuesto de la UE, aunque su aportación es alrededor de la mitad de la británica.

Otro hándicap de esta alternativa es que no gusta en Bruselas, porque cada vez que se actualizan las reglas comunitarias debe negociar de nuevo con Suiza. Por eso hace años que intenta que Ginebra avance hacia un modelo más parecido al noruego, aunque ambas partes no consiguen alcanzar un acuerdo en una relación que está en crisis desde 2014, cuando los suizos aprobaron en referéndum imponer cuotas a los inmigrantes europeos, algo que podría costarle el acceso al mercado interior.



de 43 años nadie había previsto el *Brexit*. Ni los gobiernos, ni las instituciones europeas, ni los mercados. Y ahora tanto Reino Unido como Bruselas, sin una hoja de ruta, intentan sortear el caos conscientes de que ninguna de las alternativas será inocua.

En Bruselas quieren un proceso rápido que minimice la incertidumbre. En Londres piden calma antes de decidir cómo y cuándo activan el divorcio, eso suponiendo que no den marcha atrás. Algo no descartable del todo, ya que nada impide que un nuevo Gobierno repita la

consulta, o que el Parlamento vote en contra de la ruptura.

Si esto no ocurre, y el proceso, como advierte Europa, es irreversible, la cuenta atrás sólo se activará una vez que Reino Unido invoque el artículo 50 y notifique formalmente al Consejo Europeo su deseo de abandonar la UE. A partir de ese momento, el Consejo tendrá un periodo de dos años para adoptar un acuerdo de salida, aunque el plazo se puede alargar. Durante ese tiempo, Reino Unido y la UE deberán establecer los términos de la salida y, sobre todo, cómo serán las

nuevas relaciones comerciales entre ambos. Londres quiere seguir en el mercado único como si nada hubiera pasado, pero sin asumir la libre circulación de personas y sin contribuir al presupuesto comunitario. La canciller Angela Merkel ya ha dicho que no será posible. O eres parte del club, o estás fuera. Y la Unión no quiere excepciones que den alas a los euroescépticos.

¿Cómo será entonces la nueva relación entre Reino Unido y la UE? Sin precedentes, la referencia es los modelos ya existentes. Hay varias alternativas, el ejemplo de Norue-

ga, el de Suiza o el de la Organización Mundial del Comercio. Como la prioridad para Reino Unido es impedir la libre circulación de trabajadores, muchos expertos creen que la alternativa más probable es que firme con la UE un acuerdo de libre comercio, como el que se acaba de negociar con Canadá. Otros analistas en cambio creen que el modelo noruego sería la solución *menos mala* para todos. En lo que sí coinciden es que tendremos *Brexit* para rato: Reino Unido podría tardar entre 15 y 20 años en establecer sus relaciones con el mundo.

Un idilio complejo

1961

Inicios de amor-odio

En agosto de 1961, Reino Unido solicita entrar en la Comunidad Económica Europea (CEE) formada por Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo. Su petición fracasa dos veces, en 1963 y en 1967, por seudos vetos de Francia.

1973

Entrada en la CEE

En 1 de enero de 1973, Reino Unido, junto con Dinamarca e Irlanda, entra en la CEE.

1975

Primer referéndum

El 5 de junio de 1975 Reino Unido convoca un referéndum para saber si la población desea seguir formando parte de la CEE. El 'sí' gana con un 67 por ciento de votos.

1984

Excepciones británicas

La primera ministra conservadora británica, Margaret Thatcher, logra una rebaja en la contribución de Reino Unido al presupuesto comunitario. Lo pidió cinco años antes. Pronunció la frase: "Quiero que devuelvan mi dinero".

1992

Tratado de Maastricht

Los doce miembros firman el Tratado de Maastricht, que incluye la Unión Económica y Monetaria. Reino Unido se acoge a una cláusula de excepción que le permite quedarse fuera del euro. Entra en vigor en noviembre de 1993, y con él nace la Unión Europea.

2002

Nace el euro

El 1 de enero de 2002 el euro entra en circulación en 12 de los 15 países miembros. Reino Unido, Suecia y Dinamarca rechazan la moneda común.

2013

Promesa de referéndum

El primer ministro británico, David Cameron, anuncia un referéndum sobre la permanencia en la UE si gana las elecciones de 2015.

2016

'Brexit': fin del idilio

El 23 de junio Reino Unido vota en referéndum salir de la UE.

MODELO DE CANADÁ

Un acuerdo de libre comercio con un pacto 'a la canadiense'

Para muchos expertos el modelo de Canadá, sin ser el idóneo, sí es el más viable para Reino Unido, y ha sido elogiado hasta por el más famoso defensor del *Brexit*, Boris Johnson. Se trata de un pacto tan reciente que aún no está ratificado, y cuya negociación ha durado siete años. El resultado es el acuerdo de libre comercio más ambicioso firmado hasta ahora por la UE, pero aún así la liberalización no es total. No obligaría a Londres a respetar la libre circulación de trabajadores ni a contribuir al Presupuesto de la UE, pero su acceso al mercado comunitario sería parcial. En concreto, excluye los servicios financieros (los bancos británicos necesitarían filiales en la Unión para operar allí), limita el acceso a los contratos públicos europeos y no suprime todas las barreras no arancelarias. Además, mantiene obstáculos arancelarios. En el caso de Canadá los fabricantes de automóviles del país norteamericano precisan la aprobación de la UE antes de exportar a Europa. Es previsible que si los británicos quisieran ir más allá, sus socios les exigirían que acepten la libre circulación de trabajadores.

PROS Y CONTRAS

→ Ventajas

No obliga a aportar al presupuesto comunitario y promueve la libre circulación de productos agrarios e industriales.

→ Inconvenientes

Mantiene barreras no arancelarias, y limita la libre circulación de capitales, básica para el sector financiero británico.

RUPTURA CON EUROPA

Las reglas de la Organización Mundial del Comercio

El cuarto escenario sería una ruptura absoluta con Europa y adoptar las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), un club de 162 países del que también forman parte todos los Estados miembros de la Unión Europea. La OMC no prevé la libre circulación de personas entre los miembros, lo que permitiría a Reino Unido imponer una política de inmigración restrictiva, algo que reclaman muchos partidarios del *Brexit*. Facilitaría a Reino Unido para prescindir de más normas de la UE que las anteriores opciones, y sería tratado como cualquier otro tercer país. Pero no todo son ventajas. Así, Londres tendría que proponer niveles arancelarios para cada artículo cubierto por las normas de la OMC. Los expertos calculan que la política a seguir podría ser la de reducir el impuesto por importación para aumentar así su competitividad. Sin embargo, los precios actuales por la importación de bienes europeos se sitúan en un 1 por ciento, y rebajar esa cifra se antoja complicado. Los británicos negociarían y tratarían con Europa con las mismas condiciones que China o Rusia. Por ejemplo, los aranceles comunitarios para los automóviles son del 10 por ciento, lo que afectaría a las cadenas de suministro de Reino Unido que envían este tipo de piezas al continente.

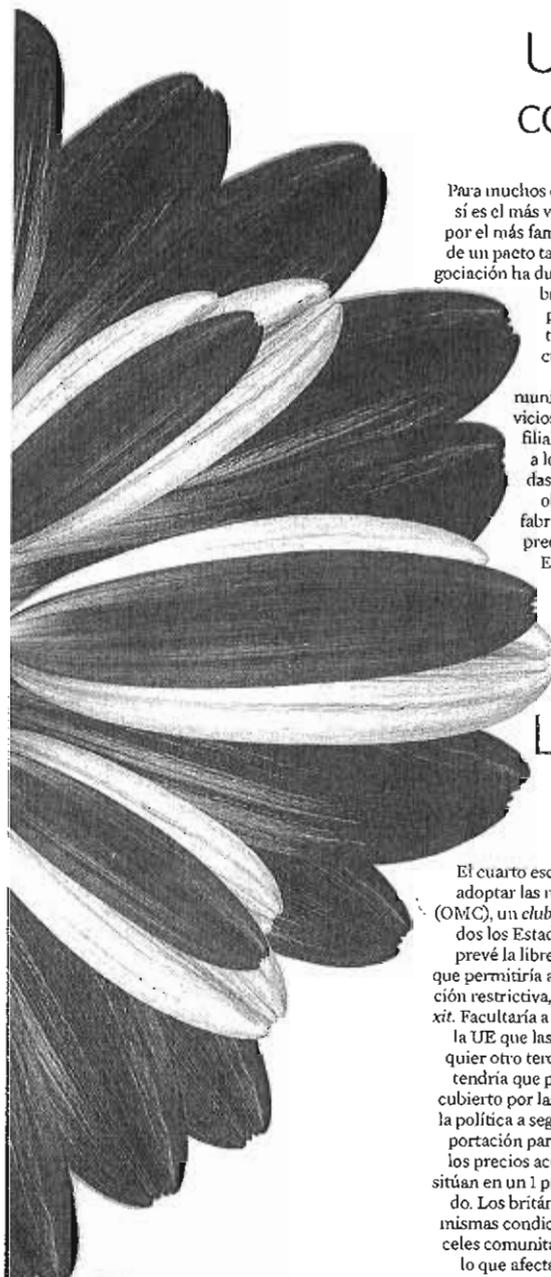
PROS Y CONTRAS

→ Ventajas

No tiene que acatar las políticas ni las normas de la UE. Podría potenciar sus relaciones con países no europeos

→ Inconvenientes

Las exportaciones de bienes y servicios británicos a la UE han de cumplir unos aranceles mínimos comunes, del 10 por ciento en el caso del sector del motor.



ISTOCK

Dcoop factura 939 millones de euros y elige a Antonio Luque presidente del Consejo Rector

La empresa agroalimentaria se consolida como líder en producción nacional de vinos con la entrada en el grupo Baco y la integración de Labastida

EMPRESAS

:: SUR

GRANADA. El gigante agroalimentario Dcoop está decidido a convertirse en uno de los grupos cooperativos referentes a nivel nacional. Recientemente, recibió del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente el reconocimiento como Entidad Asociativa Prioritaria. Se trata de una distinción con la que el Gobierno quiere avanzar de manera efectiva hacia la integración cooperativa y conseguir que el sector agroalimentario tenga empresas líderes que afiancen la posición de España en sectores considerados estratégicos para el país. No en balde, Dcoop es el mayor grupo alimentario del centro y sur de España, con importante presencia en Andalucía y Castilla-La Mancha. La firma comercializa la producción de unas 150 entidades asociativas y 84.200 socios.

Muestra del crecimiento que está viviendo Dcoop son sus cuentas. El grupo cerró el ejercicio de 2015 con un resultado de 939 millones de euros, un volumen de negocio con el que el grupo roza su objetivo de liderar el cooperativismo español y el sector agroalimentario nacional. Pero, además, su reto es superar al final de este año los 1.000 millones de euros. Con este objetivo, la empresa tiene en marcha un plan de industrialización con el que persigue incrementar a 150.000 toneladas las ventas de aceite embotellado, precisamente para ganar en valor añadido.

El pasado 29 de junio los socios del gigante agroalimentario aprobaron en asamblea general ordinaria las cuentas correspondientes a 2015, una cita celebrada en Granada que sirvió para

Mantiene su primera posición como productor mundial de aceite de oliva y de aceituna de mesa



Antonio Luque, en las instalaciones de Mercadoleo, en Antequera. :: SUR

elegir al nuevo Consejo Rector de la cooperativa agroalimentaria, órgano que preside a partir de ahora Antonio Luque Luque.

Según quedó claro en la asamblea, Dcoop se consolida como una de las empresas agroalimentarias de capital netamente español más internacionalizada, con un volumen de exportaciones que el año pasado alcanzó los 430 millones de euros (217 millones de kilo/litros), casi la mitad del total de su facturación.

Productor líder

Del total de ventas registradas en 2015, 633,9 millones de euros corresponden a la sección de Aceite de Oliva, sector donde mantiene su primera posición como productor mundial junto con el de la aceituna de mesa, donde se registraron ventas por valor de 95,7 millones de euros.

La sección de Suministros avanza con firmeza dentro de la actividad del Grupo y representa ya la tercera actividad por volumen de facturación al sumar 72 millones en el año, seguida de la sección de Ganadería, que con 77,45 millones de euros ha protagonizado el mayor crecimiento interanual en las cuentas de Dcoop.

La empresa agroalimentaria se mantiene como primer productor nacional de vino tras la creación de la Sección en

2014 con la entrada de la cooperativa castellano-manchega Baco y la integración este año de Labastida, en La Rioja alavesa, cuya marca comercial

inmás reconocida es Solagüen. En total, la sección de Vinos obtuvo unos ingresos de 58,2 millones de euros en el año 2015. Por último, el

Grupo sumó 2,33 millones de euros provenientes de ventas de la Sección de Cereales.

Elecciones

Con motivo de la asamblea general, Dcoop procedió a elegir a su nuevo Consejo Rector, órgano que preside Antonio Luque, de las sociedades Olealgaidas de Villanueva de Algaidas y El Rocío (Sevilla). Como vicepresidente han sido elegidos Cristóbal García Calleja, Gregorio Núñez González, José Consuegra Melgarejo y Ángel Villafranca Lara, mientras que como secretario y tesorero han sido nombrados Juan Ramón Bernal López y Francisco Terán Blauco, respectivamente. Completan el Consejo como vocales Miguel Casero, Francisco Sánchez, Manuel Caro, Isidoro Serrano, Antonio Hita, Juan Manuel Blázquez, Cristóbal García López, Francisco de Moya, José Manuel Espejo, Raquel Santiago Moya, Salvador Lovera, Fernando Pliego, José Rodríguez Román, Fernando Sánchez y José Muñoz Carreira.

Dunkin' Coffee abre sus puertas en Larios Centro

:: SUR

MÁLAGA. Dunkin' Coffee, marca emblemática del Grupo Dunkin' Brands, Inc (Nasdaq: DNKN) en España, ha anunciado la apertura de un nuevo restaurante en Málaga, situado en el Centro Comercial Larios Centro. Málaga se consoli-

da como el tercer mercado más importante para la cadena en España, donde ha llevado a cabo dos aperturas en un mes, sumando un total de nueve restaurantes.

El nuevo establecimiento, que abrió sus puertas el pasado 29 de junio, será operado por la compañía.

Se trata de un local de 30 metros cuadrados, que incorpora la nueva imagen de la marca, incluyendo los equipos más modernos, vitrinas, menú board digital y WIFI gratuito para sus clientes. Se encuentra localizado en un emplazamiento estratégico para la cadena, al tratarse de uno de los centros comerciales más importantes y con mayor afluencia de visitas del centro de Málaga.

CGI inaugura sus nuevas oficinas en el The Green Ray de Málaga

:: SUR

MÁLAGA. La empresa CGI inauguró el pasado miércoles sus nuevas oficinas en el edificio The Green Ray, del Parque Tecnológico de Andalucía (PTA), ubicado en la ampliación del Campus Universitario de Teatinos, donde empieza a funcionar con casi medio centenar de profesionales dedicados al desarrollo de soluciones tecnológicas.

Las nuevas instalaciones fueron presentadas por José Luis Ruiz Espejo, presidente del PTA; Francisco de la Torre, alcalde de Málaga; Juan Antonio García Galindo, vicedirector de la UMA; y Paulo Magro da Luz, vicepresidente de CGI España.

CGI, que cuenta también con un Centro de Servicios Global -Global Delivery Center- en el PTA donde trabajan otros 50 profesionales prestando servicios de gestión de aplicaciones (Application Management), amplía sus instalaciones en The Green Ray donde albergará su factoría de software tras el crecimiento experimentado durante los últimos años.

Los responsables de la compañía han expresado su interés por seguir creciendo en Málaga. Su objetivo es alcanzar los 200 profesionales, entre ambos centros de trabajo, para finales del próximo año.

Asimismo, Paulo Magro da Luz, vicepresidente de CGI España, señaló que «hemos encontrado las mejores condiciones para nuestro crecimiento en Málaga, contamos aquí con las mejores instalaciones y con unos profesionales altamente cualificados. Estamos orgullosos de contribuir al desarrollo de la ciudad, creando empleo e impulsando el prestigio de Málaga como base ideal de empresas tecnológicas». Finalmente, Magro da Luz recordó que en junio, CGI cumplió 40 años de existencia y, que desde 2004, Málaga aparece en el mapa de la compañía entre los más de 400 centros de trabajo con los que cuenta CGI en todo el mundo.

Por su parte el presidente del PTA destacó que «estamos consiguiendo que el Parque sea valorado no sólo por su capacidad cuantitativa, como puede ser su número de empresas o de trabajadores, sino también por su capacidad cualitativa, y se ha consolidado como una marca asociada a la innovación, al desarrollo y sobre todo a la capacidad de crecimiento y a que apostar por ella supone asegurar el futuro».

«Invertiremos 200 millones para hacer el mayor centro cárnico del país»

Ramón Soler Fundador y presidente de Faccsa-Prolongo



JOSÉ VICENTE
ASTORGA

✉ jvastorga@diariosur.es

La familia Soler espera una solución a la inundabilidad del Guadalhorce y la garantía de electricidad para su gran factoría con vista al mercado asiático

MÁLAGA. Los hijos—Ramón, María Dolores y Raquel—comparten junto a los padres el día a día en la séptima empresa exportadora nacional del sector y que mira al mercado asiático para un gran proyecto aparcado por la crisis. Soler lleva años perfilando la idea, y decide que es el momento de dar detalles. Pide apoyo político ante los escollos del plan de inundabilidad de la Junta para el Guadalhorce y los problemas de suministro eléctrico para poder levantar 160.000 metros de instalaciones en 'La Capellanía', terreno industrial ya disponible. Nada amigo de entrevistas, a sus 70 años, reclama apoyo para el sueño asiático. Está convencido del éxito de esta aventura de 200 millones.

—Dentro de tres años FACCESA Prolongo cumplirá dos siglos. Le ilusionará especialmente.
—Sin duda, pero para todos los que trabajamos aquí es importante seguir siendo un motor de empleo en una zona donde se necesitan muchos puestos de trabajo. El objetivo es dejar para

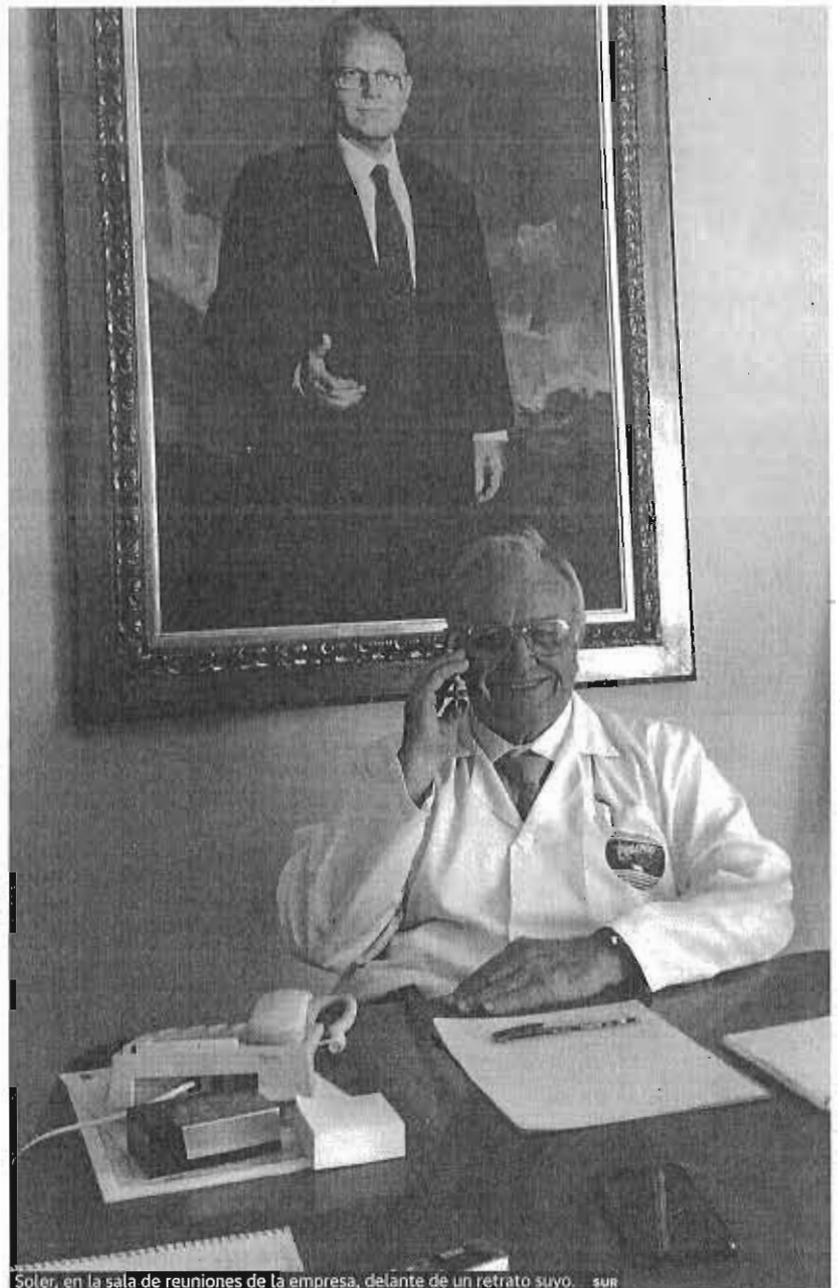
el futuro una gran compañía con miles de puestos de trabajo, que genere divisas y bienestar social. Queremos completar las obras en el polígono actual, donde estamos, e iniciar el gran proyecto previsto en nuevos terrenos y que queremos que sea en cuanto a la industria del cerdo uno de los mayores de Europa y del mundo, siempre y cuando los políticos nos apoyen. Sin ese apoyo uo es posible llevarlo a cabo. La Junta tiene mucho que decir a la hora de esa decisión. Tenemos previsto pedir hora con la presidenta de la Junta, doña Susana Díaz, para presentar el proyecto nuevo y los dos puntos imprescindibles a resolver. Por un lado, que Cártama tenga energía eléctrica adecuada, y por otro, el tema de la inundabilidad. El alcalde está preocupadísimo y se van a hacer propuestas. Hace falta trabajar con Endesa porque ya tenemos una subestación de Red Eléctrica Española en el término de Cártama en la que se conectaría la nueva subestación de para hacer la distribución en Cártama, porque es imprescindible ampliarla.

—En la ampliación de Plaza Mayor, afectada también por el plan de inundabilidad, la Junta parece abrir una vía de solución.

—En realidad lo que se plantea es que los promotores contribuyan a paliar el problema de la inundabilidad en su sector. Esto es lo normal. Creo que es una buena noticia porque abre la posibilidad de desarrollar proyectos en las áreas afectadas.

—Cártama no hace tanto ruido con este problema como Málaga.

—Es cierto, pero los tenemos en el área de oportunidad prevista en el PO-



Soler, en la sala de reuniones de la empresa, delante de un retrato suyo. — sur

TAUM. Técnicamente son solucionables. Con voluntad política se resuelven, igual que el problema eléctrico. La subestación de REE está a dos kilómetros de aquí. Esas dos decisiones darían la salida a nuestro proyecto cuanto antes. Hay que coger el toro

por los cuernos y con los técnicos de la Administración resolver los problemas juntos. Necesitamos apoyo técnico y político. Espero recibir el de todos los partidos, desde la extrema izquierda al resto porque hablamos de generar empleo estable, divisas y bie-

nessar social importante.
—¿Qué horizonte plantea para las nuevas instalaciones?

—Es un proyecto pensado en diferentes fases, y pasa en este momento por reuniones junto a nuestro alcalde y los técnicos para ir desarrollándolo. Pero es imprescindible resolver esos dos temas que le digo: inundabilidad y abastecimiento eléctrico.

—¿Qué tiempo calcula para empezar con esta inversión?

—El que tarden los políticos en darme su apoyo. Es una cuestión de decisión política. El suelo está y empezaría de forma inmediata.

—¿Cuántos metros necesitarán?

—Son 50 hectáreas.

—¿Y la inversión?

—Estimamos que unos 200 millones de euros, en varias fases como le digo.

PERFIL

El empresario que hace lo que más le gusta

Heredó la empresa tras la muerte de su padre. Tenía 16 años cuando se puso al frente del negocio que el industrial gerundense había comprado en la inmediata posguerra después de

poner tierra de por medio hacia Francia y regresar a España por Andalucía. «Me emanciparon, me dieron firma y empecé a trabajar», resume un relevo precoz al frente de la fábrica de Prolongo, cuyo origen se remonta a 1820. Estudió en La Salle en Girón y en los jesuitas en Málaga. Tras el bachiller hizo Comercio.

Casado con Dolores Ciurana, directora de Faccsa, no ha perdido los lazos con sus raíces catalanas. «Hago lo que me gusta, y si volviera a nacer volvería a hacer lo mismo», responde sobre la ausencia de inquietudes menos exigentes que la empresa en personas de su edad. Llega pegado al móvil y, pregunta por el tiempo

para la entrevista. Se sienta en la silla que preside la sala de juntas y quiere, sobre todo, hablar de su proyecto. En las paredes hay retratos. El suyo, el de su mujer, y el de sus tres hijos, todos con puestos en la empresa. El imperio familiar factura más de 200 millones, la mitad en exportaciones sobre todo a Asia.

—¿La mayor instalación industrial de la provincia, entonces?
—Y de España. La parte de edificios a construir rondará los 160.000 metros cuadrados, pero piense que esta instalación requiere de un sector porcino capaz de abastecerla.
—Hablemos entonces de cerdos.
—Como le digo, esta factoría sería importante sin animales que sacrificar. Haríamos en ese caso una mala inversión. Nada más abrir no podríamos sacrificar 40.000 cerdos al día, que es nuestro objetivo.
—¿En cuántos están ahora?
—Ahora estamos en 25.000 a la semana. El proyecto se desarrollaría entre seis y ocho fases en función de la demanda y la evolución del mercado. Para el éxito del proyecto se plantea una reposición de cerdas en Andalucía de 300.000 reproductoras a medio o largo plazo. Eso son ocho millones cien mil cerdos al año.

Ganaderos

—¿Se van a convertir ustedes también en ganaderos?
—Sí. Entraríamos en esa actividad. Nosotros vamos a promover las 300.000 madres y vamos a integrarlas en Andalucía, de acuerdo siempre con la Junta. Esta actividad ganadera creará en torno 8.000 empleos mediante procesos que llamamos integraciones. Le explico. En nuestro sector, usted puede tener una granja. Yo le pongo los animales, el pienso, el servicio veterinario, y usted los cuida. Percibe un salario y ahí hay miles de familias trabajando. Por otra parte también hace falta un parque de fábricas de pienso acorde con las nuevas necesidades, además de las que hay instaladas, y eso representa más necesidades de maíz, cebada, trigo y soja, los cuatro ingredientes de los piensos. Todo esto forma parte de un plan de ocho a diez años vista.
—Un plan estratégico, entonces en toda regla para el sector andaluz.
—Y para España. Y la venta de casi toda la producción, como mínimo un 80 por ciento, fuera del país. Ese es el objetivo.
—En toneladas, respecto a ahora ¿cuánto supone?
—Si producimos 110.000 toneladas año con 25.000 cerdos a la semana... Con 240.000 a la semana tendríamos un

DOS SIGLOS EN EL MERCADO

25.000

cerdos a la semana es la capacidad del matadero, que pasará a 36.000 en el plazo de un año.

800

empleados trabajan en las instalaciones, que actualmente ocupan 45.000 metros en Cártama.

240.000

animales se podrán sacrificar a la semana la futura instalación, que estará robotizada.

300.000

jamonones al año la convierten en una de las empresas andaluzas de referencia en este producto

millón de toneladas al año, aproximadamente. La producción destinada a exportación tendría salida por el puerto de Algeciras y puerto de Málaga. De ese 80 por ciento, pongamos que un 60 sería a través de contenedores marinos y el resto en camiones.
—El mercado nacional no es un factor importante por lo que veo
—No hablo de España, que es un mercado que mantendríamos, claro está, pero no hay crecimientos de esta magnitud. Mire, en el mundo asiático el primer plato se llama cerdo. Países en desarrollo con clases medias en auge... Son países con consumo creciente y que no tendrán capacidad suficiente para abastecerse por sí solos en mucho tiempo. Tenemos nuestro sitio.
—Los empresarios del sector, cuando le escuchan sus planes, pensarán que está loco...
—Algunos se preguntan cómo se puede montar un matadero para 40.000 cerdos al día si no hay cerdos suficientes en Andalucía. Y es verdad. Por esto el proyecto lleva aparejado la cría de animales. El complejo industrial tendrá fases de desarrollo en función del crecimiento de la producción porcina porque está diseñado así.

—¿Y ningún país 'potencia porcina' se ha lanzado a la aventura industrial que usted pretende?
—España era el cuarto país del mundo productor de cerdo. Primero China, segundo EE UU, tercero Alemania y cuarto nosotros. Hoy, Alemania es cuarto y nosotros somos terceros.
—Faccsa es séptimo matadero nacional.
—En volumen de exportación, sí.
—La reciente operación de su em-

presa en Ideco para aumentar capacidad frigorífica tendrá que ver con esa necesidad de crecimiento.
—Ha sido una necesidad imperiosa por la falta de volumen en nuestras actuales instalaciones. En este momento se empiezan a construir nuevas instalaciones en este polígono que nos permitirán cubrir 3.000 toneladas semanales de productos.
—¿Qué inversión van a hacer?
—Serán 20-22 millones. Ahora invertiremos 14, con una obra que empieza ya para llegar a los 6.000 cerdos diarios, 36.000 a la semana, y estará funcionando antes del verano del año que viene. Y otros ocho millones más están previstos en función de las ventas de los próximos años. Todo es exportación. Independientemente se está haciendo la gestión política para el nuevo proyecto y se trasladará, de inmediato, una vez terminado, lo que es matadero porcino.

El cliente británico

—¿Cómo cree que influirá el 'Brexit' en la industria cárnica y en el mercado?
—Con la globalización todos estamos afectados por todos los acontecimientos del planeta. No obstante, en este caso concreto, la repercusión para nuestra empresa será prácticamente nula salvo que se produjera una revalorización de la cotización del euro frente al dólar. Nuestro comercio con el Reino Unido es pequeño. En cualquier caso, una vez que se resuelvan las incertidumbres actuales, confiamos en que el Reino Unido siga siendo buen cliente y proveedor de la UE aunque esté fuera de

la UE. Hay muchos países que lo son y no pertenecen.

—¿Cómo se han comportado los precios en el último año?
—Ha sido favorable para los que exportamos. Ha estado barato y se vendía bien. El periodo de aquí para atrás ha sido bueno para la industria exportadora. El dólar también nos ha echado una mano. De 1,30 1,29 euros nos hemos ido a 1,08 -1,09 y a la hora de vender un kilo de producto las ventas se multiplican.
—¿Con qué capacidad de producción abriría la nueva factoría?
—Haremos una primera fase de 10.000 cerdos diarios. El día que se inaugure el matadero se sacrificarán 10.000, y así hasta los 40.000 en unas siete fases posteriores dependiendo de la venta, que tiene que venir acompañada de rentabilidad. En ese momento pasamos al paso siguiente y así. Esta compañía estará dirigida por profesionales.
—¿Cómo ahora.
—Como ahora. Independientemente de que la familia Soler ocupe los puestos que corresponda. No sabemos las aptitudes de mi nieto.
—¿Está claro que su idea no es estar en el negocio por mantenerlo. Podría estar tranquilo en su casa y sin embargo se calienta la cabeza.
—Hay un equipo extraordinario de personas en esta compañía, empezando por el director hasta el último, que colaboran muchísimo y a ellos se les debe el éxito.
—¿Cuántos son en la dirección?
—Unas veinte personas que tiran de la compañía.
—Imagino que habrá tenido ofertas de empresarios para comprarle o participar en la empresa
—Perdón. En los últimos dos años, como unas ocho veces han venido a comprar la empresa.
—¿Y de qué perfiles?
—Empresarios asiáticos.
—Japón ha sido el plan 'b' Faccsa-Prolongo ante la caída de exportación por el veto ruso.
—Hemos tenido caída de exportaciones, y mi hijo Ramón, que está al frente de esa división, ha sustituido prácticamente el 15 por ciento. En un corto plazo hemos podido sustituir estas ventas. Japón se abastece del mundo entero. Es el mejor cliente en por-

LAS FRASES

«Mire, en el mundo asiático el primer plato se llama cerdo. Países en desarrollo con clases medias en auge»

«La familia Soler quiere dejar unas instalaciones que ayuden a crear puestos de trabajo»

«En el plazo de un año llegaremos a los 6.000 cerdos días tras una inversión de 14 millones»

cino. El que mejor paga y más exige.
—¿Qué estructura de personal sanitario tiene Faccsa-Prolongo?
—La Administración andaluza ha puesto a nuestra disposición un equipo de nueve veterinarios oficiales a la compañía de forma permanente, supervisando y controlando toda la higiene. Por otro lado tenemos unas 15 personas, ayudantes, para cumplir con todas las normas de los países a los cuales exportamos. Cada uno tiene su idiosincrasia.
—Y todos se llevarían las manos a la cabeza como usted cuando la OMS alertó del riesgo de cáncer por consumir carne procesada.
—Ya lo han dicho los portavoces de nuestro sector a nivel mundial. Han emitido informes recogidos por la prensa y que demuestran que ha habido una falsa alarma. La carne roja o blanca no produce cáncer porque comas un filete. Si como solo verdura puede reventar, lo mismo que si sólo come un solo producto. Tocar ese tema sin explicaciones científicas confunde al consumidor. Fuera de los primeros días de desconcierto las cosas han vuelto a su cauce. Hubo una información no acertada. La Asociación de Industrias de la Carne de España en colaboración con organismos científicos ha emitido informes a la prensa poniendo en orden esta información. En España afectó un poco y en las exportaciones, nada de nada.
—¿Cómo se reparten su hijo y usted el trabajo de los mercados?
—Mi hijo lleva todo lo que es exportación, pero digamos que dentro de eso, China lo hace menos y yo le ayudo porque allí la jerarquía en la industria es el trato de persona a persona y se guarda en general la misma posición. Un presidente atiende a otro presidente, un directivo comercial a otro. De técnicos a técnicos. En esos países se respeta ese protocolo; en Europa no. Después de diez años estoy muy bien relacionado, tengo grandes amigos en el sector y, por supuesto, no puedo suministrarles todo lo que me piden. Entenderá por qué hacemos ampliaciones y manejamos cifras que para alguien de la calle pensarán que estoy loco: 40.000 cerdos. Eso no es nada en el mundo.
—¿E India, que es casi otra China...?
—Llevamos dos años con el Gobierno de España y el Ministerio de Agricultura para la apertura del mercado indio. Nos interesa, a pesar de que allí el cerdo crea recelos, pero son tantos habitantes que con pocos que lo consuman...

El tren para una fábrica robótica

:: J. V. A.

MÁLAGA.—¿Qué tecnología pienen introducir en las futuras instalaciones?
—La misma que hay aquí pasará a allí, pero entrará la robótica de lleno. Está ya desarrollada. Se podrá ver un matadero sin ningún operario directo en las líneas de faenado. Tendrá capacidad para 900 cerdos hora.
—Esa robotización va a preocupar en Cártama...
—No hay motivo. Habrá 2.000 empleos.
—La Faccsa Prolongo que conocemos va a ser algo muy distinto.
—Quiero decirle algo en nombre de la familia Soler. Mi padre aterrizó en Cártama en el año 37 y compró Prolongo. Todo lo que tiene la familia se

lo debe al equipo de personal de la compañía, a los que trabajaron antes y a los de ahora. La familia cree que en agradecimiento tiene pendiente una deuda con el pueblo de Cártama y quiere dejar unas instalaciones que en el futuro ayuden al tema social en puestos de trabajo para vivir dignamente.
—¿Cuántos trabajan ahora?
—Ochocientos, con prioridad personas del pueblo.
—¿El proyecto supone el traslado completo de las instalaciones en el casco urbano?
—Estas instalaciones seguirán apoyando el futuro complejo industrial como fábrica de embutidos y secadero de jamones. Lo primero que se llevará de aquí es el matadero, pero,

por ejemplo, el secadero de jamones, que necesitan dos años de curación, aquí no le molesta a nadie. Este complejo actualmente es matadero, sala de despiece, almacén frigorífico, sala de embarquetado y luego jamones curados y cocidos. Lo último que se llevará será esto. En las futuras instalaciones el tren entrará en la factoría, y podrá llevar los contenedores al puerto de Málaga o Algeciras.
—¿Lo han hablado con Adif?
—Adif colabora totalmente con nuestra idea y con que haya un desvío de vías para cargar 40 contenedores en un tren. No voy a estar tres meses cargando en camiones para llevar a un hueque en Cádiz 20.000 toneladas. ¿300 camiones cargando? Irán

los que tengan que ir, pero lo lógico es el tren, 25 toneladas por contenedor que por 40 son mil toneladas que llegarán a Algeciras en cada tren. Diez trenes diez mil toneladas.
—¿Qué energía eléctrica necesitan para el proyecto?
—Del orden de 20 a 25 megavatios. Pedimos a REE, a través de la Junta, que Endesa pueda resolver los problemas eléctricos de Cártama, que ya nos afectan. Según nos ha dicho, el Parlamento español es quien tiene que someter a votación esa propuesta de ampliación. En el tema de la inundabilidad del Guadalhorce, también en la capital, se crean problemas gravísimos, a los que el alcalde le está dedicando esfuerzo. Hay cosas sin sentido por muchos estudios que se nos digan y que haya estimaciones a 500 años vista sobre el caudal. Lo que se pide es sentido común porque soluciones técnicas las hay.

LEANDRO MARTÍNEZ. PRESIDENTE DE COFARÁN

● El 84% de los socios de Cofarán respalda la integración en Bidafarma que tendrá casi la cuarta parte de la cuota de mercado nacional

“La fusión protegerá a las farmacias ante las multinacionales que lleguen”

Leonor García MÁLAGA

Las farmacias agrupadas en la nueva cooperativa de distribución farmacéutica serán más fuertes ante el desembarco de multinacionales del sector, se crea una empresa que moverá casi la cuarta parte del pastel a nivel nacional y encima la sede en la que se tomarán las decisiones sobre el mercado estará en Málaga. Ese es el balance que Leandro Martínez, presidente de Cofarán, —la principal cooperativa de distribución de fármacos de la provincia que el pasado sábado 25 dio luz verde a su fusión junto a otras nueve para crear Bidafarma— sobre un proceso que ha tenido sus momentos difíciles con la dimisión de cinco consejeros que se oponían al cambio, pero que finalmente fue respaldado por el 84% de los socios.

—¿Tras la fusión, ahora qué? —Hemos dicho sí a la fusión. La cooperativa resultante se llama Bidafarma. Pero cada cooperativa [que ha aprobado la fusión] seguirá conservando su nombre. Así Cofarán pasará a ser Cofarán-Bidafarma. No desaparecen los nombres de las diez cooperativas que integran la nueva resultante. Es decir, que no pierden su identidad. Siguen con sus nombres, al que añaden Bidafarma.

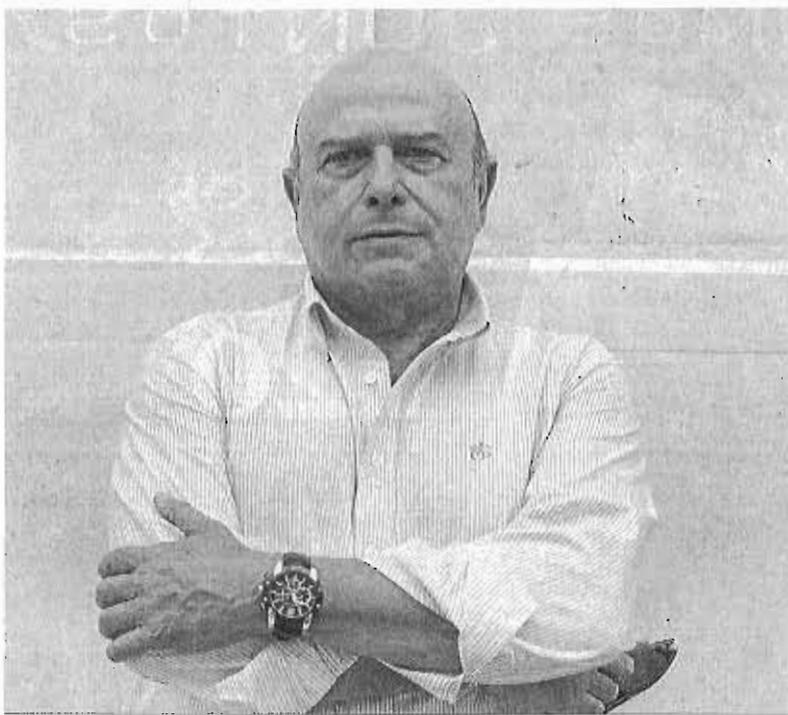
—¿Y cuando nace Bidafarma? —El 1 de julio. Ahora tenemos cinco años de un periodo transitorio hasta que se hagan las primeras elecciones. En el consejo de administración serán 12 consejeros de Cecofar, 12 de Farmanova —en la que está Cofarán y que aporta dos consejeros— y uno de Cofacir.

—¿Cuál es la cuota de mercado de Bidafarma? ¿Qué parte del pastel de la distribución farmacéutica tendrá?

—El 23,50% de toda España, de cuota nacional. Si lo que mueve la distribución farmacéutica en toda España es el 100%, la cooperativa resultante moverá casi la cuarta parte.

—¿Cuáles son las ventajas de la fusión?

—La primera ventaja es que nos adelantamos al futuro a las multinacionales que puedan venir de Europa e incluso, con el Tratado de Libre Comercio, de Estados Unidos a competir en el sector. Con este paso estamos pro-



Leandro Martínez, presidente de Cofarán.

La sede comercial de la cooperativa resultante será Málaga y eso es bastante importante”

tegiendo a todas las oficinas de farmacia que pertenecen a esta gran cooperativa y con esto estamos defendiendo el modelo de farmacia español. Además, se crearán sinergias entre todas las cooperativas y en esas sinergias alcanzaremos eficiencia, está claro.

—Hubo cinco consejeros que dimitieron porque no estaban de acuerdo con la fusión. ¿Han quedado superadas las diferencias en el seno de Cofarán?

—El resultado de la asamblea ha sido clarísimo. Hubo 484 votos a favor del sí, 100 por el no y un voto nulo. El 84% de los socios ha dicho que sí. Las diferencias, con este resultado, han quedado to-

talmente superadas. Hemos concurrido democráticamente a unas elecciones y quien tiene la palabra, que son los socios, han optado por el sí a la fusión.

—¿Y se va la sede en Málaga?

—No. Este grupo tendrá una sede institucional en Madrid porque su ámbito es casi nacional. La cooperativa resultante de la fusión tiene almacenes en el 70% del territorio nacional. En el futuro queremos que sea de ámbito nacional. En las únicas zonas que no tenemos almacenes es en el Levante y Cataluña. La sede administrativa estará en Sevilla y la comercial, en Málaga, en Cofarán.

—¿Y que supone que la sede comercial esté en Málaga?

—La sede comercial es la sala de máquinas de un buque; es el lugar donde se estudia el mercado, se proponen las condiciones económicas con los socios y se toman decisiones sobre el mercado; es bastante importante que la sede comercial esté en Málaga.

—¿Cuántos socios tiene Bidafarma?

A las oficinas de farmacias, la fusión les dará estabilidad y les permitirá ir cada vez a más”

—Unas 10.000 oficinas de farmacia.

—¿Qué cambio va a suponer para los farmacéuticos malagueños de Cofarán?

—Para todos los farmacéuticos, no solo para los malagueños, sino para todos los que pertenecen a la nueva cooperativa... Vamos partir con las mismas condiciones en las que estamos, pero esta fusión nos va a permitir mantenernos, nos va a dar una estabilidad e ir progresando cada vez a más.

—¿Y los usuarios no notarán ningún cambio?

—Hoy por hoy, los usuarios valoran bien el servicio de las oficinas de farmacia y con esta fusión queremos mantener y mejorar ese servicio.

Opinión

EL SUSTO BRITÁNICO DE LOS EUROPEOS



Ferran Brunet

Profesor de Economía Europea de la Universitat Autònoma de Barcelona

Susto, caos, catástrofe, insospechado, terremoto, desintegración, preocupación, arrepentimiento, incertidumbre e histórico son algunas de las palabras más empleadas a propósito del referéndum sobre el *Brexit*. Tras la sorpresa y el pasmo (a decir verdad, júbilo hubo poco, excepto entre los extremistas del resto de Europa) viene la elaboración: fin de época, populismo y nacionalismo, jóvenes frente a viejos, urbanos frente a rurales, e Inglaterra y Gales frente a Londres, Escocia e Irlanda del Norte (y Gibraltar!).

El Reino Unido (RU), paradigma de la democracia y del *rule of law*, la sociedad abierta, según el análisis que hiciera el austro-británico Karl Popper, podría fenecer ante el rayo del *Brexit*. ¿Tendrá el RU la energía política —vamos, la cordura— y los instrumentos institucionales suficientes para evitar su desintegración? El RU y su *Brexit* son un laboratorio de la descomposición política y de la desconstrucción europea. Sin duda, el *Brexit* será un generador de tsunamis: sobre el RU, sobre la Unión Europea (UE), sobre la política y sobre la economía. De ahí el miedo. De ahí la necesidad de minimizar las consecuencias del *Brexit*.

El *Brexit* está generando una cosecha colosal de apreciaciones motivadas y profundas.

Algunos como los premios Nobel parecen obligados a pronunciarse, normalmente para confirmar sus anticipaciones. Uno dijo que el *Brexit* y sus consecuencias será el mayor evento político de esta generación. Otro aseveró que la civilización occidental iniciaba, ahora sí, su ocaso definitivo.

Cada quien reflexiona, pues, deslindando razones y emociones, sobrevenidas y añejas. ¿Por qué se produjo este resultado? Probablemente, la pérfila Unión Europea (UE) se lo ha ganado, el referéndum simplifica y la inmigración atiza. ¿Qué implicará? Desestabilización política, acaso el estallido de Gran Bretaña, severa confrontación social, importante coste económico, y contagio.

¿Cómo implementar la salida del RU de la UE? El *Brexit* no tiene precedentes, de ahí el desconcierto mayúsculo. El RU no tendrá urgencia alguna en acordarlo, siendo así que sólo le traerá inconvenientes y costes. Por su lado, la UE no es prodigio de rapidez ni en la toma de decisiones ni en su implementación. De modo que la realización del *Brexit* puede ser un vía crucis para todos. Los extremos nacionalpopulistas ganarán espacio político.

Europa va a sufrir. La desafección del RU hacia la UE pone contra las cuerdas al proceso de integración europea. La UE se va a tensar extraordinariamente, para mal, al haberse

introducido más incógnitas; pero también para bien, acaso obligándole a dar un salto de calidad hacia la federalización. De modo que el relato europeísta deberá reconstruirse, en un sentido complementario y dialéctico: más liberal y *soft* y más federal y *hard*. Por ello, se producirá una decantación de los estados miembros de entre círculos concéntricos. Algunos países se agruparán en un euronúcleo mientras que otros países permanecerán en la unión actual y en los rudimentos de la unión política. A fin de cuentas, el RU irá precisando su nueva relación a medida con la UE, entre un área de libre cambio y el status de Noruega o el de Suiza.

El RU va a sufrir. Sus cadenas políticas y su unidad padecerán. En cada uno de los dos partidos hegemónicos y turnantes ya han empezado a dirimirse nuevos liderazgos y se espiguan orientaciones. Sin embargo, los euroescépticos ganadores del *Brexit* no parece que puedan vencer en las cercanas elecciones generales. El desgano será interno a los *Tories* y al *Labour*. Ellos deberán administrar el *Brexit*. El principal desafío concreto vendrá, pues, de los independentistas "europeístas" de Escocia, especialmente si el próximo partido o coalición de gobierno atiende a sus exigencias. Entonces, en las Islas y en el continente coincidirían varios tsunamis.

La política va a sufrir. En varios países de la UE la política se volverá endiablada. Los nacional-populismos de extrema derecha y de extrema izquierda podrían coincidir en desestabilizar más de un país europeo. De hecho, el *Brexit* y el contagio que vaya a producirse son fruto de un exceso de la política y de una abundancia de medios de comunicación sensacionalistas. Pero pocas democracias europeas, y tampoco Estados Unidos, están vacunados contra el populismo. Esta degradación por exceso de política sucede a una etapa de gobiernos políticamente correctos que han convertido en crónicos los problemas económicos y los desequilibrios sociales que las élites no alcanzan a limitar, del déficit público a la ineficiencia del estado del bienestar.

La economía va a sufrir. Del pánico a la angustia, el *crack* bursátil dejará paso a una recesión. El incremento de la incertidumbre y del riesgo reducirá la inversión y el empleo, no sólo en el RU. Afortunadamente, durante la campaña del *Brexit* e incluso al conocerse su imprevisto resultado la economía se ha comportado con notable entereza, merced también al Banco de Inglaterra y al BCE. Los mercados desentaron un *Brexit*. Sin embargo, la complejidad de los mercados financieros ha absorbido bien el envite del *Brexit*.

Tras el susto y las dudas del *Brexit*, el RU y la UE deberán sacudirse los fantasmas y ponerse a la tarea de reasentar sus instituciones. De ello depende la libertad, el progreso y el bienestar de los europeos.

En varios países de la Unión Europea la política se volverá endiablada y la economía sufrirá

¿EL INICIO DE UNA NUEVA RECESIÓN?



Pedro Aznar

Profesor de Economía de Esade Business and Law School

La noche de San Juan es una de las noches mágicas del año, pero el 23 de junio de 2016 pasará a la historia como el día en el que Reino Unido decidió salir de la UE. Se trata de un referéndum democrático y como tal la decisión es indiscutible. En las horas previas al referéndum los mercados parecían anticipar que la opción de quedarse en la Unión ganaría, sin embargo, las urnas han hablado en sentido contrario y los mercados financieros han reaccionado con caídas históricas. La libra esterlina marcó mínimos desde su valor a mediados de los años 80, el índice de la Bolsa de Londres, el FTSE 100, perdió en un primer momento un 9 por ciento, si bien al final de la sesión las pérdidas eran inferiores al 4 por ciento, y el oro, considerado valor refugio, llegó a subir un 8,1 por ciento. Ante este panorama es lógico preguntarse qué ocurrirá.

En el corto plazo algunos efectos pueden intuirse con claridad. La salida del Reino Unido implica una situación de incertidumbre sin precedentes que puede prolongarse hasta dos años, lo que tarde en acordarse el nuevo marco de relaciones. En un primer momento la caída de la divisa o la caída de las cotizaciones son totalmente esperables, con retrocesos de

valor más pronunciados para las empresas que más negocio realizan fuera de Reino Unido y con el resto de Europa, así como las entidades financieras. Es lógico suponer que puede producirse un deterioro de los flujos de inversión directa extranjera. La Unión Europea es sobre todo un gran mercado con libre circulación de bienes, servicios y factores de producción. La salida de la Unión Europea dificulta conocer si las empresas localizadas en Reino Unido se en-

frentarán a dificultades para vender en el resto de Europa, algo que sin duda afectará en los próximos meses a la inversión. Se trata de una de las consecuencias más negativas que puede tener el *Brexit*, de la inversión directa extranjera que se realizó el último año en Reino Unido cerca del 50 por ciento provenía de países de la Unión. En el corto plazo es innegable que la menor inversión, el aumento en el coste de las importaciones necesarias y el fuerte efecto negativo que ha supuesto la pérdida de capitalización de las empresas británicas afectarán negativamente al crecimiento económico. De hecho la mayoría de expertos pronostica una acción decidida por parte del Banco de Inglaterra.

¿Y en el largo plazo?, contestar a esta pregunta es complicado porque dependerá de las estrategias de los jugadores, por una parte el

Gobierno británico y por otra la Unión Europea. ¿Hasta qué punto puede interesar a las instituciones europeas negociar un nuevo marco en el que el acceso de Reino Unido a los mercados europeos de bienes, servicios y capitales sea realmente complicado? Por una parte el precedente de un país saliendo de la Unión en un contexto de crecimiento del euroescepticismo y aumentos de los nacionalismos puede animar a los países más importantes de la Unión, Francia y Alemania, a utilizar el caso del Reino Unido como un ejemplo para los demás. Si la no pertenencia de Reino Unido acaba en un marco regulatorio que dificulta el *doing business* entre empresas británicas y Europa, algunos tomarán ejemplo, y por supuesto tendrá un efecto contractivo en la economía de las islas británicas. De

hecho, el 45 por ciento de las exportaciones británicas se dirigen al resto de la Unión Europea. Sin embargo, las importaciones de productos de la Unión Europea superan a las exportaciones, el 53,2 por ciento de las importaciones de bienes y servicios proceden de la UE. ¿Le interesa a la UE perder este mercado? El gran problema de determinar los efectos económicos del *Brexit* es que el nuevo marco regulatorio puede enmarcarse en muchas opciones. Una primera opción para Reino Unido se-

ría estar similar al de Noruega, que no es miembro de la Unión pero pertenece al Espacio Económico Europeo, sin embargo esta opción permite acceder al mercado europeo pero respetando normas europeas y sin poder decidir sobre ellas, al no ser miembro. Una segunda opción sería una negociación bilateral al estilo de la situación Suiza. En todo caso, en estas negociaciones habrá que ver cuál es la dureza con la que negocian las instituciones europeas tras una situación que sin lugar a dudas ha debilitado el proyecto europeo. Uno de los argumentos que parece haber tenido gran peso en el debate *Leave or Remain* es la inmigración. Sin embargo, el Reino Unido tiene una tasa de paro de sólo el 5,4 por ciento, muy por debajo de los años 80 y 90. De hecho la inmigración ha permitido en gran medida el crecimiento económico que Reino Unido ha experimentado en las últimas décadas. En un estudio del impacto del *Brexit* sobre los flujos de inversión directa extranjera por parte de la London School of Economics se argumentaba que la renta per cápita de las familias podía llegar a caer en 2.200 libras por cada hogar. El futuro es incierto y no está escrito, en gran medida los efectos para la economía británica dependerá de dos años de duras negociaciones. Para el resto de Europa no cabe duda de que el proyecto europeo se debilita, sin embargo, quizás conviene recordar las palabras de Winston Churchill: "el éxito no es definitivo, el fracaso no es fatídico. Lo que cuenta es el valor para continuar".

Si las relaciones con la UE acaban en un marco regulatorio restrictivo, algunos tomarán ejemplo