

Departamento de Comunicación



cem

CONFEDERACIÓN
DE EMPRESARIOS
DE MÁLAGA

DOSSIER DE PRENSA DIARIO

FECHA: 10 DE FEBRERO DE 2017



CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE MÁLAGA

C/ San Lorenzo 20, 29001 MÁLAGA - Tfno.: 952 06 06 23 - Fax: 952 06 01 40 - www.cem-malaga.es - e-mail: cem@cem-malaga.es

Caea y Cea advierten sobre la legislación

Expansión. Sevilla

El sector de la distribución alimentaria vislumbra “amenazas” legislativas sobre esta actividad en Andalucía derivada de cuatro leyes en trámite: cambio climático, agricultura y ganadería, promoción de la vida saludable y alimentación equilibrada y movilidad sostenible.

El presidente de la Confederación Andaluza de Empresarios de Alimentación y Perfumería (CAEA), Luis Osuna, expuso ayer, tras una reunión con el presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía, Javier González de Lara, la preocu-

pación del sector ante el posible impacto negativo que esas leyes puedan tener en las empresas. Según su criterio, estas “podrían romper la unidad de mercado creando nuevas cargas económicas y administrativas y, en definitiva, agravios comparativos con respecto a los operadores de otras comunidades”.

Para González de Lara, “estos proyectos normativos tienen una clara incidencia sobre los distintos sectores de actividad, generando situaciones de incertidumbre que penalizan la capacidad de planificar actuaciones y la posible atracción de inversiones”.

EXPANSIÓN, 10/02/2017.

MÁLAGA

Málaga lideró en 2016 la captación de inversión extranjera en Andalucía

● La provincia atrajo el año pasado, a través de la Junta, 13 proyectos con un desembolso de 79 millones de euros, casi la mitad de la región ● Las perspectivas son positivas a corto plazo



Varios empleados de una empresa extranjera asentada en el PTA en Málaga.

afirmó que la mayoría de proyectos proceden de Gran Bretaña, Francia y otros países europeos por proximidad, aunque también hay de Estados Unidos o Canadá. González resaltó que "la Unión Europea econoce mejor que nadie cuáles son las ventajas estratégicas de Andalucía por que somos el enlace de dos continentes y la puerta del Mediterráneo al Atlántico". "Andalucía es atractiva para la inversión empresarial extranjera y es importante el clima de estabilidad política, social y presupuestaria que influye en la captación de estas inversiones", resaltó el delegado del Gobierno andaluz en Málaga, José Luis Ruiz Espejo, quien destacó la importancia del Parque Tecnológico de Andalucía en Málaga para atraer a estas compañías.

Ambos dirigentes participaron ayer en la presentación del *Barómetro del Clima de Negocios en An-*

El 96% de las empresas extranjeras encuestadas elevarán o mantendrán su inversión

Ángel Recio MÁLAGA

Málaga lideró el año pasado la captación de inversión internacional en Andalucía con proyectos ligados, básicamente, a la tecnología, aunque también se registraron agroalimentarios, de salud, medio ambiente y aeronáutico. La Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (Idea) asesoró a los responsables de 105 compañías internacionales para analizar su posible entrada en la comunidad autónoma. De ellos, cristalizaron un total de 32 con una inversión de 162,1 millones de euros y la creación o mantenimiento de 449 empleados. Por provincias, Sevilla fue la que más proyectos captó (14), aunque su volumen inversor fue escaso (6,3 millones de euros). Málaga fue la segunda en número de inversores atraídos (13), pero el montante desembolsado se elevó a los 79 millones de euros, el 48% del total andaluz, y se generaron 146 empleos. En el resto de provincias andaluzas hubo dos proyectos en Cádiz por 1,3 millones de euros, y uno en Almería, Córdoba y Granada, si bien en el caso cordobés la inversión se disparó a los 75 millones de euros correspondientes a una firma que adquirió varios geriátricos.

De los 13 proyectos en Málaga,

según precisaron desde Idea, ocho partían de cero y fueron impulsados por las firmas Staton Fisher, Jetex, Care for me, Basebone, Coo y Lola, Movework, Chrono Obsession y Softproject. Otros cuatro proyectos fueron de expansión empresarial (Píksel, Métrica 6, Holland Innovations y Cadelmar) y uno fue de adquisición de una empresa ya ubicada en Málaga (Orpea). Estos son proyectos de empresas foráneas (dos de ellas españolas que no tenían presencia en Andalucía) que se han instalado en Málaga con el apoyo del programa *Invest in Andalucía* de la agencia Idea, aunque lógicamente se han implantado más compañías de forma independiente. En la Costa del Sol, por ejemplo, varios fondos de inversión extranjeros y nacionales han comprado hoteles y urbanizaciones de viviendas. De hecho, el Registro de Inversiones del Ministerio de Economía destacó que la inversión extranjera bruta en Andalucía en 2015 alcanzó los 583 millones de euros, un 104% más que en 2014 y el mejor dato desde 2012.

"Los datos de Málaga son francamente muy buenos, lo que pone de relieve el potencial de esta provincia dentro de la comunidad", subrayó ayer el director general de Idea, Antonio González, quien

PROYECTOS GESTIONADOS POR IDEA EN 2016

Provincia	Proyectos	Inversión (ME)	Empleo
Almería	1	0,5	60
Cádiz	2	1,3	7
Córdoba	1	75,0	13
Granada	1	0,1	5
Málaga	13	78,9	146
Sevilla	14	6,3	218
TOTAL	32	162,1	449

Fuente: Agencia Idea

La infraestructura o la calidad de vida, los aspectos más valorados

Los empresarios extranjeros aseguran en el barómetro presentado ayer en el Parque Tecnológico de Andalucía que los aspectos mejor valorados a la hora de invertir en esta región son sus infraestructuras -Málaga, por ejemplo, tiene un aeropuerto internacional y una conexión directa con Madrid y otras ciudades vía AVE-, la calidad de vida, el tamaño del mercado y el capital humano. En este sentido, la seguridad o la disponibilidad de mano de obra no cualificada son también considerables fortalezas. En el polo opuesto, las debilidades son la fiscalidad, la burocracia, los



La presentación del barómetro.

costes energéticos y de adaptación a la normativa medio ambiental, o la lentitud de los juzgados mercantiles.

dad desde la *Perspectiva del Inversor Extranjero 2016* elaborado anualmente por Idea, el Instituto de Comercio Exterior y el International Center for Competitiveness del Iese Business School de la Universidad de Navarra. Este informe recoge la valoración que realizan las empresas extranjeras sobre la economía en Andalucía y sus perspectivas en materia de inversión, facturación o empleo.

Los datos obtenidos fueron positivos y esperanzadores pues el 96% de las empresas encuestadas aseguraron que tenían previsto aumentar o mantener sus inversiones en 2016 en esta comunidad autónoma. A eso hay que añadirle que un 94% prevén elevar o quedarse con las mismas plantillas -en 2015 solo lo afirmó un 76%-; el 90% cree que incrementará o, al menos, mantendrá su volumen de facturación, ocho puntos más que en 2015; y solo un 4% piensa que disminuirá sus exportaciones. Son solo estimaciones de los empresarios, pero demuestra que hay un mayor optimismo tras varios años de incertidumbre por la crisis económica. Elementos externos como el Brexit abren además nuevas posibilidades de implantación de empresas británicas o de otros países en Málaga y el resto de la comunidad.

La mitad de la inversión de las firmas foráneas que IDEA capta para Andalucía viene a Málaga

► La agencia trajo a la provincia 13 proyectos en 2016 que movieron una inversión de 79 millones de euros ► Más del 90% de las empresas extranjeras instaladas en la comunidad prevén subir las ventas y el empleo ► La fiscalidad y los costes, lo menos valorado

JOSÉ VICENTE RODRÍGUEZ MÁLAGA
► @josevirodriguez

■ La provincia de Málaga volvió a demostrar el pasado año su atractivo para las empresas al concentrar casi la mitad de la inversión de las firmas foráneas que se instalaron en Andalucía de la mano de la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA) perteneciente a la Junta de Andalucía. Este departamento logró captar en 2016 un total de 32 proyectos para la comunidad, en los que se comprometió una inversión de 162,18 millones de euros y con los que se crearon casi 450 empleos. Pues bien, Málaga concentró 13 de estos proyectos, con una inversión de 79 millones y creando o manteniendo 146 puestos de trabajo.

Los datos fueron anunciados ayer por el director general de la Agencia IDEA, Antonio González, y el delegado del Gobierno en Málaga, José Luis Ruiz Espejo, durante la presentación del Barómetro del Clima de Negocios en Andalucía desde la Perspectiva del Inversor Extranjero, que se desarrolló en el Parque Tecnológico de Andalucía (PTA). De los 13 proyectos que desembarcaron en la provincia, siete fueron de los denominados *greenfield* (proyectos empresariales que parten de cero en Málaga), cinco eran proyectos de expansión y un proyecto fue una adquisición de una empresa ya ubicada en Málaga.

La mayoría de estos proyectos pertenecen al sector TIC (7), si bien se captaron también para la provincia dos proyectos del sector agroalimentario, dos del sector salud, uno del ámbito medioambiental y otro del sector aeronáutico. Alguna de estas firmas llega-



La presentación del Barómetro del Clima de Negocios, ayer en el PTA. LA OPINIÓN



Málaga como destino
La mayoría de los proyectos se engloban en el sector TIC, caso de Staton Fisher o Basebone

das a Málaga por mediación de IDEA fueron, en el ámbito de los *greenfield*, Staton Fisher, Jetex, Care for me, Basebone, Move-work, Chrono Obsession o Softproject mientras que en los proyectos de expansión figuran Píksel, Holland Innovations o Cadelsmar.

IDEA, que tiene asumida la competencia relacionada con la

atracción de inversiones extranjeras, ofrece servicios personalizados para la empresa durante todas las fases de su proyecto de inversión, desde la búsqueda de localización a información sobre oportunidades de negocio, mano de obra disponible, costes laborales y operativos, fiscalidad, obtención de permisos de trabajo y residencia y sobre ayudas y fuentes de financiación aplicables al proyecto.

Mejores expectativas

Por otro lado, los datos del Barómetro indican que el 96% de las empresas de capital extranjero situadas en la comunidad tiene previsto mantener o aumentar sus inversiones y el 94% hacer lo propio con sus plantillas. El informe fue realizado a cierre de 2016 por IDEA, el ICEX y el IESE Business School. La evaluación de los inversores extranjeros sobre el clima de negocios en Andalucía, según las

empresas encuestadas, sigue siendo positiva y se mantiene prácticamente igual que en 2015.

Las áreas más valoradas de Andalucía por los inversores extranjeros vuelven a ser las relativas a Infraestructuras y Calidad de vida (este año le sigue el Tamaño de Mercado, que mejora respecto a 2015) y las áreas con menores valoraciones son de nuevo las de Costes y Fiscalidad.

En concreto, las debilidades que señalan los inversores incluyen costes energéticos, sobre todo los de electricidad, y los de adaptación a la normativa medioambiental. Obtienen también bajas valoraciones temas de entorno regulatorio, como la burocracia o el funcionamiento de los juzgados mercantiles y aspectos concretos de financiación y fiscalidad, siendo varios de ellos de competencia estatal. Un ejemplo citado es el Impuesto de Sociedades, que para

los inversores extranjeros «presenta amplio margen de mejora». En los casos de ámbito autonómico, se está trabajando por intentar corregir aspectos también señalados por los inversores como el dominio de idiomas o la disponibilidad de mano de obra cualificada.

Andalucía, lugar atractivo

Con todo, se resalta que las previsiones en 2016 y 2017 son muy positivas en todos los ámbitos considerados: plantilla, inversión. Las perspectivas de empleo mejoran, ya que el 94% de las empresas foráneas afirman tener planes de aumentar o mantener sus plantillas en 2016, frente al 76% que finalmente lo hizo en 2015. Las previsiones de facturación también van al alza (un 90% prevé aumentarla o mantenerla en 2016, frente al 82% de 2015). Y en 2016 sólo un 4% de empresas prevé disminuir sus exportaciones, pasando a tan sólo un 1% en 2017.

La valoración general de los inversores extranjeros del clima de negocios en Andalucía es muy similar a la obtenida para España en su conjunto. Los aspectos relativos a Innovación, Financiación y Calidad de Vida son mejor valorados en la comunidad que en el resto de España, según González, para quien «la posición geoestratégica y la estabilidad política y presupuestaria de Andalucía» son otros atractivos. Los principales inversores son europeos, con Francia y Gran Bretaña a la cabeza, aunque también hay un creciente interés en EEUU y Canadá.

A la espera de los resultados de 2016, en 2015 la inversión extranjera bruta alcanzó en Andalucía los 583 millones de euros, un 104% más que 2014.

Fuengirola y Málaga, entre los que antes pagan a proveedores

► ATA sitúa al municipio fuengirolaño a la cabeza del país con 12 días, mientras que la capital lo hace en 24

LA OPINIÓN MÁLAGA

■ El periodo medio de pago de las administraciones públicas a los autónomos en 2016 fue de 72 días, 11 menos que en 2015, según un informe de ATA, que advierte de que el 80% del sector público aún incumple la ley de morosidad, que establece un máximo de 30 días. El estudio destaca que las comunidades redujeron sus periodos de

pago en 34 días, hasta los 64, en tanto que la Administración central se fue a 43, un día menos que en 2015. Por el contrario, las administraciones locales ampliaron sus plazos hasta 80 días, 13 más que un año antes. Por ayuntamientos, Alcorcón (449), Algeciras (404) y Gandía (345) registraron los mayores periodos, en tanto que los menores fueron los de Fuengirola (12), Segovia (15) y Albacete (18). En el listado de municipios con menor plazo de pago también se cita a Málaga capital (24). Aparecen, además, los datos de Marbella (51) y Mijas (76) y el de Vélez Málaga, que se va a los 134 días.

Dcoop supera por primera vez los 1.000 millones de facturación

► El grupo agroalimentario, con sede en la localidad de Antequera, eleva en un 7% sus cifras de negocio ► La sección de aceite fue la que registró un mayor crecimiento, con un incremento del 8,3%

CARLOS CASADO ANTEQUERA
 ► @ccasado08

■ La cifra de negocio de Dcoop, entidad que cuenta con su sede central en Antequera, superó el pasado año, por primera vez, los 1.000 millones de euros. Así lo confirmó la propia empresa agroalimentaria a través de una nota de prensa, en la que destacó que los datos registrados consolidan al grupo «en posiciones de liderazgo del cooperativismo agroalimentario español». La facturación crece por tanto casi un 7% respecto a 2015, ejercicio en el que las ventas alcanzaron los 939,6 millones de euros.

Aunque todas las secciones de Dcoop experimentaron un aumento en la facturación respecto al año anterior, fue la de aceite la que se posicionó una vez más como la columna vertebral del grupo cooperativo, registrando el mayor crecimiento respecto a 2015, concretamente un 8,3%.

Las ventas, en este sentido, reportaron unos ingresos a la entidad de 691,4 millones de euros. Al apartado del aceite le sigue el de suministros, cuyas ventas también crecieron por encima del 8%, hasta alcanzar los 78,3 millones de euros.

En el valor total de ingresos para el grupo, sin embargo, ocupa la segunda posición la aceituna de mesa, una sección que consolida este puesto con una facturación de casi 100 millones de euros.

De otro lado, la cifra de negocio de la sección de vinos también creció un 5,3%, hasta los 68 millones de euros, si bien fue la sección de



Instalaciones de Dcoop en Antequera. L. O.

Dcoop ha adquirido el 20% de Pompeian, líder en aceite de oliva en USA, y negocia hacerse con otro 30%

cereales, de reciente creación, la que registró la mayor evolución, con un 60% más de ventas que el año de su creación, 2015, hasta rozar los 6 millones de euros. En cuanto a la sección ganadera, las ventas se situaron en los 684 millones de euros.

El presidente de Dcoop, Antonio Luque, ya adelantó las cifras durante las Jornadas AgroBank Horizonte 2020 celebradas en Antequera. «Ha sido un año a nivel de gobernanza con un desenlace muy doloroso para nosotros con el fallecimiento del que era nuestro presidente, José Moreno. Sin embargo, a nivel empresarial y económico ha sido un ejercicio muy importante. Nos estamos consolidando y creciendo no sólo en el aceite de oliva, sino también en la aceituna de mesa, el vino y el sector ganadero», destacó Luque.

Asimismo, el máximo responsable de la empresa agroalimentaria

afronta con optimismo 2017. «Vamos a crecer, hay proyectos nuevos y tendremos unas importantes líneas de inversiones. Ya se ha consolidado nuestra participación con el 20% de Pompeian en Estados Unidos y estamos negociando la toma de un 30% más, con lo cual nos quedaríamos el 50% de esta empresa, líder en volumen de aceite de oliva en su país», indicó.

El grupo Dcoop es una gran cooperativa alimentaria de segundo grado, es decir, sus socios son empresas (la gran mayoría cooperativas), que a su vez tienen como propietarios a 75.000 agricultores y ganaderos del sur de España.

El PGOU de Torremolinos afronta la recta final para su entrada en vigor

► El Ayuntamiento ya dispone de la aprobación de Costas para que se dictamine de manera definitiva

F. EXTREMERA TORREMOLINOS

■ El Ayuntamiento de Torremolinos informó ayer de que acaba de recibir uno de los documentos más esperados para poder aprobar definitivamente el PGOU del municipio. Para la revisión y adaptación a la LOUA del planeamiento en vigor, la Dirección General de Sostenibilidad de la Costa y el Mar, dependiente del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, ha emitido el correspondiente informe favorable.

De esta manera se incorpora al expediente este informe en materia de dominio público marítimo-terrestre, «lo que supone que se entra ya en la recta final para poner fin al bloqueo urbanístico que ha sufrido la ciudad en los últimos años y que tras su aprobación definitiva supondrá el desarrollo y la transformación que necesita Torremolinos», expresó la edil delegada de Urbanismo, la socialista Maribel Tocón.

«Estamos ante una de las prioridades que se ha marcado este equipo de gobierno, y que previsiblemente marcará el año 2017 como el punto de inflexión para el cambio de modelo de ciudad, con un Torremolinos más sostenible, más respetuoso con sus valores históricos y culturales, más moderno y sobre todo más próspero en el que se genere riqueza, empleo y oportunidades de futuro para nuestros jóvenes», matizó la también primera teniente de alcalde.

Dcoop rompe la barrera de los 1.000 millones de euros en ventas

► La compañía aceitera ha crecido en secciones como el vino y el cereal

L. M. R.
SEVILLA

El año 2016 ha sido especialmente intenso para Dcoop, la primera cooperativa agroindustrial de Andalucía y una de tres primeras del ranking nacional. Por primera vez en su historia su cifra de negocio ha superado los 1.000 millones de euros (en concreto, ascendió a 1.004 millones), frente a los 940 millones que facturó el año anterior. «Esto consolida a la compañía en posiciones de liderazgo del cooperativismo agroalimentario español», indicó ayer el grupo presidido por Antonio Luque en la presentación de sus resultados.

La sección del aceite de oliva es la columna vertebral del grupo (con unas ventas de 691 millones de euros), aunque sus cifras mejoraron en todas las secciones. En este momento es líder al concentrar el 17% de la producción nacional y el 9% mundial. En este ámbito, el principal movimiento que hizo en 2016 fue la adquisición de la planta de envasado Reina Sofía en Antequera a Deoleo por 7 millones de euros, tras un acuerdo alcanzado con el que la cooperativa

recuperó una bodega y líneas complementarias a su actividad de envasado de aceite (se trató de una recompra, ya que esta factoría le perteneció hasta 2013).

Nuevas secciones

En paralelo al aceite, su división de aceituna de mesa ha crecido hasta situarse prácticamente en 100 millones en ingresos. Dcoop tiene en este momento 25 entidades agrupadas en esta actividad (10 de Córdoba, 11 de Málaga y 4 de Sevilla). El último socio que ha incorporado es la familia cordobesa De Prado (que ha sumado 15.000 toneladas de aceitunas de mesa, con lo que su cupo de producción alcanza las 87.000 toneladas).

La tercera gran sección es la de suministros para socios (con 78 millones), seguida de ganadería (68 millo-

nes). Sin embargo, el apartado en el que más ha crecido en los últimos años ha sido en el de vino, donde sus ventas ya suman 61,4 millones. Dcoop creó una sección específica para este negocio a partir de la fusión con Baco, la mayor cooperativa vitivinícola de Castilla-La Mancha. Esta división ha ido aumentando con nuevas incorporaciones en la comunidad manchega y también en la Rioja alavesa. Ya cuenta con 15 socios y su objetivo es sumar también a siete cooperativas del Marco de Jerez. En este momento está realizando un importante proyecto industrial para que sus viticultores puedan envasar una buena parte de la producción que actualmente venden a granel. La obra se está desarrollando en Alcázar de San Juan (Ciudad Real), donde está la sede de la sección de vinos, en la cuna de la cooperativa Baco, su buque insignia. Por último, los cereales, de reciente creación, alcanzó los seis millones.

Dcoop no descarta nuevas integraciones y mantiene su puerta abierta a la voluntad de integración. Al margen de las fusiones, el grupo estima que otras fórmulas de crecimiento, como la diversificación (tal como está haciendo en los sectores citados, como la ganadería o el vino). «El objetivo es construir la que debe ser la gran cooperativa del Sur de España», ha remarcado en distintas ocasiones Antonio Luque.

Industria

Adquirió la planta Reina Sofía en Antequera a Deoleo y está construyendo una envasadora de vino en Ciudad Real

Crecimiento

Sus ingresos en aceituna de mesa ya rozan los 100 millones de euros



Antonio Luque, presidente de Dcoop, en las instalaciones de las cooperativas.

FRANCIS SILVA

Hispania amplía su presencia en Málaga con la compra del hotel NH por 41 millones

► La compañía inmobiliaria pretende la ampliación del inmueble que pasaría de las 133 habitaciones actuales a 245, para 2019

LA OPINIÓN MÁLAGA
► @opiniondemalaga

Hispania ha adquirido el hotel NH Málaga, de cuatro estrellas y 133 habitaciones, operación que contempla además su ampliación (desde las 133 habitaciones hasta las 245), por un importe total de 41 millones de euros, y deja su gestión en manos de NH bajo arrendamiento a largo plazo.

De dicho importe, 23 millones de euros serán desembolsados íntegramente con fondos propios de Hispania y corresponden a la adquisición del hotel existente, según informó la socimi en un comunicado remitido a la Comisión Nacional de Valores (CNMV).

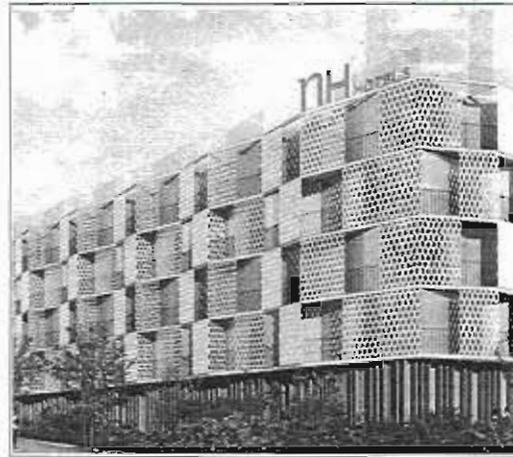
El acuerdo incluye una ampliación del hotel en 112 habitaciones adicionales, que supondrá una inversión adicional de 18 millones de euros, y que NH plantea desa-

rollar en la parcela adyacente al establecimiento, propiedad actual del grupo hotelero. Las previsiones son que la obra de ampliación comience esta primavera y finalice antes de junio de 2019, momento en el que se procederá a la transmisión de la ampliación. El encargado de la construcción será NH.

Ampliación

Según informó NH Hotel Group en una nota de prensa, esta segunda operación está sujeta a la construcción del mismo por parte del grupo hotelero, para adecuarlo a los estándares de la cadena, y está prevista que finalice antes del primer trimestre de 2019.

«La operación se engloba dentro de la estrategia de rotación de activos de la compañía y supone mejorar el hotel e incrementar el inventario de habitaciones una vez finalice la ampliación», señaló



Así se verá el hotel en 2019 tras su ampliación.



Hispania
ya es propietaria del hotel Vincci, un cuatro estrellas situado en el paseo de poniente que compró en 2015 por 10 millones

el nuevo consejero delegado de NH, Ramón Aragonés.

La cadena aprovechará el potencial del hotel renovado, propiedad desde 1999 y hasta ahora de

NH, mediante la explotación bajo un contrato de alquiler variable a largo plazo.

Así, ambas compañías han acordado que sea NH el operador del complejo hotelero resultante bajo un contrato de arrendamiento variable a largo plazo con un mínimo garantizado.

Con esta operación, la hotelera prevé mantener la explotación de este activo «sin empleo de capital y mediante una fórmula de operación de bajo riesgo que, una vez concluida la desinversión, le permitirá mantener unos niveles de Ebitda similares a los generados por el hotel en la actualidad».

Se trata de la segunda operación de Hispania en Málaga, ciudad en la que en enero de 2015 compró un hotel a Vincci por 10,4 millones de euros, que se levanta muy cerca del NH.

Urbanismo saca a concurso el proyecto para renovar las calles de La Araña

► El concurso deberá proyectar la renovación integral de 18 calles de la barriada

LA OPINIÓN MÁLAGA

El Ayuntamiento ha dado los primeros pasos para poner en marcha un plan de actuación y reforma integral de las calles de la barriada de La Araña, una zona limítrofe entre El Palo y la Cala del Moral, que acumula un importante deterioro de sus espacios públicos por el abandono que sufre.

Ahora la Gerencia de Urbanismo acaba de sacar a concurso la redacción de un proyecto para la renovación integral de las calles de la barriada.

El proyecto deberá plantear la renovación de 18 calles, con una actuación integral que comprenderá el asfaltado y acerado y la renovación del alumbrado y de los servicios de saneamiento, agua o electricidad.

En octubre de 2015, el concejal del distrito Este, Julio Andrade, anunció la ejecución «de forma inmediata» de diversas actuaciones en el barrio, dentro del programa de inversiones sostenibles, que no se hicieron realidad, pero que el anuncio ahora de la realización de los proyectos augura que tendrá cabida en 2017.



Miembros de la Asociación en Defensa del Patrimonio Industrial, esta semana delante de los antiguos talleres. ARCHITECTA

Adif llevará a la Junta a juicio si no arregla los antiguos talleres de Renfe

► La administradora ferroviaria recuerda que está obligada por un convenio entre las dos partes

ALFONSO VÁZQUEZ MÁLAGA
► @alfonsvazquez

■ La petición esta semana de la Asociación en Defensa de las Chimeneas y el Patrimonio Industrial de Málaga de que los antiguos talleres de Renfe se rehabiliten para uso social, cultural o deportivo ha provocado una disputa entre la propietaria, Adif, y la Junta de Andalucía sobre quién debe arreglar este edificio de comienzos de siglo, junto a la estación de tren María Zambrano.

En una nota de prensa, Adif, el Administrador de Infraestructuras Ferroviarias dependiente de Renfe, mostró esta semana su malestar a La Opinión por lo que consideran falta de cumplimiento de la Junta de Andalucía, a raíz del retraso del edificio en 2010 por las obras del metro.

«Adif había proyectado rehabilitar la nave de locomotoras de Málaga, con una superficie cons-



El edificio completo, en una foto de 2005. GREGORIO TORRES

truida de 3.161 metros cuadrados y convertirla en un área de oficinas», explican esta nota, que señala que el proyecto tuvo que pararse «porque la Junta de Andalucía inició un expediente expropiatorio de parte del terreno que ocupa la nave para poder realizar las obras del metro».

En este expediente, informa la

nota, «bien la Junta o bien Metro de Málaga se comprometían a rehabilitar la fachada exterior de la nave y dejarla como estaba antes de reducir sus dimensiones o bien a abonar la cantidad económica necesaria» para que Adif hiciera la obra, además de la indemnización, que sigue pendiente de recibir por Adif.

Fuentes de Adif explicaron a este periódico que volver a colocar los materiales retirados por el retraso costaría unos 400.000 euros. Sin embargo, subraya la nota, «nunca ha llegado a materializarse a pesar de los numerosos requerimientos de la Gerencia de Patrimonio Sur de Adif a Junta y Metro de Málaga» y tampoco la alternativa de que «nos transfieran el dinero para que nosotros hagamos la rehabilitación». La nota recalca que «en ningún caso se acordó que Adif volvería a rehabilitar la nave en solitario».

Por todo ello, la nota advierte que, «ante el silencio de la Junta de Andalucía, Adif lo único que puede hacer es poner el tema en manos de sus servicios jurídicos y mientras la nave sigue deteriorándose».

Fuentes de Adif señalaron además que, una vez rehabilitado, este edificio, durante años el Centro de Exposiciones Sur, podría ser utilizado como oficinas

Para la Junta, el acuerdo se ceñía a colocar un cerramiento provisional y no a restituir toda la fachada

de Adif y Renfe, «o bien cualquier otro uso compatible con el edificio, en función de sus características».

Respuesta de la Junta

El punto de vista de la administración autonómica no coincide en absoluto con el de Adif.

Un portavoz de la Agencia de Obra Pública de la Junta de Andalucía declaró esta semana a este diario que no existe ningún tipo de convenio «entre la Junta/Metro de Málaga y Adif» sino en una autorización de obra, en la que «se recogía expresamente como requisito de Adif la reposición mediante lona cerramiento provisional, pero no la restitución de la fachada».

Además, las mismas fuentes recuerdan que el administrador ferroviario pidió a la Junta que conservara y numerara los sillares de piedra retirados de los antiguos talleres, «para que, una vez ellos actuasen dentro de la nave, poder hacer un edificio de oficinas» que incluiría estos elementos.

«La pretensión de Adif, conforme a las autorizaciones de obra eran claras: Metro de Málaga desmonta y apila la fachada y no la repone», recalcan estas fuentes, que niegan por tanto que existe incumplimiento de lo acordado.

La Asociación en Defensa de las Chimeneas y el Patrimonio Industrial de Málaga recuerda que la nave, que carece de protección arquitectónica en el actual PGOU, perteneció a la histórica Compañía de Ferrocarriles Andaluces, uno de cuyos fundadores fue Jorge Loring. Como destacó el pasado martes el socio e historiador del Patrimonio Industrial, Antonio Guzmán, «el edificio es espléndido para cualquier tipo de uso: social, cultural, incluso deportivo».

Francisco Florido

Presidente de Uprosama. El máximo responsable de los farmacéuticos malagueños tomó ayer posesión como representante por los dos próximos años de los once colegios profesionales de la provincia. Espera que Salud haga una apuesta decidida en inversión sanitaria.

«Los presupuestos no avanzan en igual medida que las necesidades»

El presidente de Uprosama apuesta por el macrohospital en el Civil y pide que el proyecto no quede en la vía muerta

MARINA FERNÁNDEZ MÁLAGA
@MarinaFernandez

La nueva Junta Directiva de la Unión Profesional de Málaga (Uprosama) tomó ayer posesión en un acto celebrado en el Centro de Arte Contemporáneo de Málaga. Presidida por Francisco Florido, máximo responsable del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Málaga, el nuevo mandato se inicia con el principal reto de tratar de reducir los problemas que afectan a la sanidad malagueña, desde el ámbito profesional hasta el de los propios pacientes. En el acto estuvieron, además de los representantes de los once colegios que integran Uprosama, representantes del Foro Andaluz de Pacientes, de la Asociación Española contra el Cáncer y de la Fundación Cudeca, y contó con la presencia de la delegada de Salud y Políticas Sociales de la Junta de Andalucía en Málaga, Ana Isabel González. Florido se ofreció como interlocutor

entre administraciones y asociaciones de enfermos.

¿Qué retos se marca la unión para estos años en los que la presidencia recae en usted?

Fundamentalmente, mi objetivo es que los once colegios profesionales que integramos Uprosama seamos capaces de mantener la unión, la cooperación y el entendimiento entre todos. Somos casi 20.000 profesionales en Málaga, cada uno con sus peculiaridades, no voy a negar fricciones, por eso ahí debe estar Uprosama para tender puentes de aproximación en posibles historias que surjan. Ya se están implantando cosas y creo que hay que seguir en esa línea, la iniciada por Juan José Sánchez Luque e incluido por Juan Antonio Astorga. La idea es la de continuidad para que siga asentándose en la sociedad malagueña.

¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de la provincia de



Florido presidirá Uprosama hasta 2019. ARCHIVEGA

Málaga a nivel sanitario?

Concretar es difícil pero en general la sanidad malagueña, andaluza y si me apuras del país, tiene que saber que hay que evolucionar. Es verdad que hubo un momento de la crisis en que hubo medidas coyunturales para salvar la situación que se han hecho fijas en la sociedad y se siguen implantando. Uprosama, lógicamente, lo que quiere es el bienestar del ciudadano y de los pacientes pero sin olvidar que el sistema debe ser sostenible para contar con ello. En todo lo que sea mejorar el servicio estaremos de acuerdo y todo lo que sea ir contra ello no, tiene que haber un equilibrio entre lo sostenible y los pacientes, somos los que ponemos la cara ante la sanidad. Hay precariedad, tanto en la pública como en la privada y si el personal no estuviera cualificado habría más problemas.

¿Qué opina de las protestas sanitarias de las plataformas y

«Málaga necesita urgentemente que el macrohospital se plasme en un proyecto definitivo»

mareas en Andalucía?

En Granada el movimiento ha conseguido que haya dos hospitales completos con sus gerencias. Mi opinión es que el ciudadano tiene derecho a manifestar su opinión. Que en ocasiones se ha podido salir de madre, sí, porque hay gente que se aprovecha de los ríos revueltos, pero cuando la sanidad no funciona bien el ciudadano lo pone en el punto de mira, es prioritario. Ha sido objeto de envidia de grandes ciudades y países y ahora pues se maneja con

ciertas deficiencias. Hay que buscar los medios y la ciudadanía ha dicho hasta aquí hemos llegado y ha conseguido cosas, me parece bien.

¿Cree que la dimisión de parte de la cúpula de Salud beneficiará a las decisiones sanitarias?

No tengo mucha opinión, hay que dar un paso adelante y si ha habido dimisiones y luego no se sustentan con gestos concretos no sirve para nada. En sitios donde ha habido grandes manifestaciones como Granada se han pedido responsabilidades y eso significa que alguien tiene que caer, si las personas se marchan y luego no se hacen otras cosas, no sirve para nada.

¿Qué opina del proyecto del macrohospital en el Civil?

Me parece formidable, creo que hay unanimidad, la comisión que se creó en la que participa el Colegio de Médicos, que nos ha pedido que a través de Uprosama seamos su voz, es un punto importante para trabajar y, en ese sentido hay unanimidad para que el hospital se ubique allí. Málaga necesita urgentemente que esa decisión se plasme en un proyecto definitivo porque si esto queda como palabras muertas no vamos a ningún sitio.

¿Qué infraestructuras sanitarias ve más necesarias para Málaga en la actualidad?

Creo que Málaga es muy grande, ya se ha abierto el nuevo de Ronda, pero en la zona de la Costa del Sol hace falta el de Estepona y mejoras en el de la Axarquía, sería conveniente para Málaga y provincia equilibrar la atención de 1,5 millones de personas. Se debe dotar de infraestructura para mejorar los servicios, todo lo que sea bueno, mientras el sistema sea sostenible, hay que escrudificar vías de financiación porque esto va avanzando cada vez más en investigación y diagnósticos precisos, pero los presupuestos no avanzan en la misma medida que las necesidades de la población.

¿PARALIZARÁ TRUMP AMÉRICA LATINA?



José Antonio Ocampo

Profesor de la Universidad de Columbia y presidente del Comité de Políticas de Desarrollo del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas

A lo largo y ancho de América Latina hay un creciente sentimiento de ansiedad. La presidencia de Donald Trump ha traído nuevas angustias a la región en materia comercial y financiera, las cuales se suman a aquéllas asociadas a una recuperación económica que era todavía frágil. Sus anuncios han afectado ya algunas inversiones en México, que ha visto como su moneda se deprecia en forma significativa.

Este año se espera que América Latina salga de la recesión que se inició en 2015, aunque completando cuatro años un crecimiento económico anémico (o sea, si contamos la desaceleración que ya se experimentó en 2012 y 2013).

Los factores internos explican en parte este comportamiento. El ejemplo más importante es Venezuela, que sigue sumida en una profunda crisis política y económica. Brasil superó lo peor en 2016, pero su economía no parece todavía capaz de recuperarse en forma vigorosa de la peor recesión de su historia. Por su parte, Argentina sigue luchando con altos niveles de inflación y déficit fiscal. Y Ecuador se ha visto afectado por la caída en sus ingresos petroleros y la dolarización, que constituye una desventaja

evidente en una región donde la mayoría de los países han depreciado sus monedas.

Chile, Colombia y Uruguay siguen sumidos en una trayectoria de lento crecimiento. De esta manera, entre las economías de mayor tamaño relativo, solo se ha venido recuperando Perú, pero a un ritmo muy inferior al que experimentó dicho país durante el superciclo de precios de productos básicos. Como un todo, las únicas economías que han resistido las tendencias a la desaceleración son algunas pequeñas de Sudamérica (Bolivia y Paraguay), Centroamérica y la República Dominicana.

La noticia positiva es la expectativa de un aumento en la demanda de exportaciones latinoamericanas. La economía de los EEUU se está acelerando, la UE muestra por fin una recuperación más firme y hay menos incertidumbres que hace un año en relación con la economía china. Los precios de productos básicos parecen haber alcanzado un piso en 2016 y las remesas de los migrantes se han recuperado y superan ya los niveles de 2007-2008.

En todo caso, los beneficios de estas dos últimas tendencias son limitados. Si se juzga por su dinámica histórica, los precios de productos básicos están apenas en el inicio de un periodo prolongado de debilidad y las oportunidades migratorias a EEUU y España se interrumpieron desde la crisis del 2008 y serán aún más escasas bajo Trump.

América Latina enfrenta, además, tendencias adversas en materia de comercio y financiamiento internacionales. De acuerdo

con la Oficina de Análisis de Política Económica de Holanda (CPB Netherlands Bureau), el volumen del comercio internacional ha crecido a un ritmo inferior al 2 por ciento por año desde 2007. Este es el ritmo de crecimiento más bajo desde la Segunda Guerra Mundial y la primera vez desde entonces en que es inferior al de la producción mundial.

El lento crecimiento del comercio representa un riesgo significativo para los países latinoamericanos, que deben aumentar y diversificar significativamente sus exportaciones como parte de su estrategia de recuperación. Además, el proteccionismo de los EEUU e incluso una guerra comercial son ahora posibilidades reales. Esta amenaza afecta no solamente a China sino también a México, donde algunas empresas ya han reducido o cancelado inversiones destinadas a aumentar la producción destinada al mercado de los EEUU. Y si Trump cumple su promesa de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Nafta, de acuerdo con sus siglas en inglés), debe afectar los otros tratados de EEUU con países latinoamericanos, que son en cierto sentido hijos de Nafta.

Mantener el acceso al mercado financiero internacional a costos razonables es otro desafío para los países latinoamericanos. En años recientes, la región se ha beneficiado de un financiamiento abundante y ha logrado superar las sucesivas dificultades generadas por la caída de los precios de productos básicos, las perturbaciones financieras que experimentó China en 2015 y co-

mienzos de 2016, y el comienzo de la normalización de las tasas de interés por parte de la Reserva Federal.

Pero ahora puede haber nuevos choques adversos. Una vez superada el alza coyuntural en los márgenes de riesgo que tuvo lugar después de las elecciones de los EEUU, el financiamiento externo se ha tornado más costoso. La tasa de interés de referencia para América Latina, el bono a diez años del Tesoro de los EEUU, se ha incrementado un punto porcentual desde las elecciones y la Reserva Federal puede ahora acentuar esta tendencia.

Peor aún, se pueden generar grandes perturbaciones financieras de alcance mundial si se combina, como es previsible, un aumento en el déficit fiscal de los EEUU (algo que dependerá en gran medida del Congreso) con una política monetaria restrictiva y un dólar fuerte. Esta fue la mezcla de políticas que precipitó una crisis financiera mundial a mediados de los años ochenta del siglo pasado. Se puede ver agravada si Trump responde al

aumento en el déficit comercial con medidas proteccionistas, como de hecho lo hizo Estados Unidos entonces en relación con Japón.

Las decisiones de política económica de Trump durante su mandato serán críticas para América Latina. Esperemos que no frenen la recuperación y no empujen nuevamente a América Latina a una recesión, justo cuando pensábamos que habíamos salido finalmente de ella.

© Project Syndicate

Suramérica debe aumentar y diversificar sus exportaciones para sanar su economía

La combinación de una subida del déficit fiscal y una política monetaria restrictiva sería fatal

CONTINUIDAD FRENTE A LA CIBERDELINCUENCIA



Juan Pedro García

Director de Operaciones de Entimob

Desde que nacimos sabemos que nuestra vida está siempre expuesta a riesgos, y gran parte de nuestros esfuerzos vitales pasan por protegernos de esos riesgos. Desde mirar a ambos lados al cruzar una calle, hasta evitar consumir alimentos que no huelen bien. Son medidas a veces aprendidas de nuestros padres, a veces heredadas a lo largo de nuestra evolución genética. Además de estos riesgos accidentales, por desgracia estamos sometidos a muchos otros riesgos provocados por terceros que quieren hacernos daño o sacar un beneficio a costa nuestra. Y ahora, en este mundo de tecnología en permanente cambio a velocidad de vértigo, aparece la figura del "ciberdelincuente". Que no es para tomárselo a broma, pues por más que nos parezca que no están cerca, estamos muy equivocados. Están entre nosotros, nos vigilan, y nos pueden hacer mucho daño. No hablamos de daños físicos, hablamos de daños económi-

cos y de reputación que pueden llegar a ser muchos y muy graves. Y no pensemos que solo están en peligro las grandes empresas o los bancos. Lo está cualquiera que tenga desde un simple *smartphone* o un ordenador, hasta el más grande de los servidores que tenga una conexión a internet.

Si nos centramos en las empresas, son muchos los riesgos y muchas las maneras de evitarlos. Esta guerra cibernética es una carrera de fondo en la que muchas empresas desarrollan herramientas de defensa, mientras muchos y muy cualificados técnicos desarrollan herramientas de ataque. Y ambos bandos dedican cada vez más recursos y más sofisticados en esta guerra, e insisto en la palabra guerra, que no parece que vaya a tener nunca un final. Debemos busear, ayudados por técnicos cualificados, las mejores herramientas de protección, adaptadas a nuestras necesidades reales.

Pero no olvidemos que nunca podremos conseguir la inmunidad total. Mientras es-

temos conectados al mundo digital, no existirá un nivel de protección 100 por cien. Por tanto, además de prevenir, tenemos que tener siempre una forma de recuperarnos de los daños de esta guerra, de la pérdida de información, y de su consecuencia más grave: la parada de nuestro negocio.

No existe la seguridad total, así que siempre podrá haber un incidente que afecte a nuestros sistemas de información, y que pare nuestro negocio. Cualquier componente de nuestra infraestructura afectado lo podemos comprar a algún proveedor, pero nuestros datos son únicos, y solo podremos recuperarlos si antes los hemos puesto a buen recaudo mediante un *backup*.

Hay mucho de lo que hablar, y espero poder hacerlo en el futuro, desarrollando maneras de conseguir que, si ocurre lo inevitable, podamos continuar con nuestra actividad en el menor tiempo posible (RTO) y con la menor pérdida posible de información

(RPO). Hasta hace poco esto era muy caro, pero afortunadamente ya no es así.

Quizá todos tengamos en la cabeza que un plan de contingencia (DRP) solo es posible con 2 centros de proceso permanentemente sincronizados, como tienen las grandes corporaciones bancarias. Pero el resto de las empresas no necesitan soluciones RTO/RPO cero, y pueden garantizar la continuidad de su negocio en un tiempo prudente, y con una pérdida de información asumible.

Los grandes aliados de esta "democratización de la continuidad de negocio" son la virtualización, las nubes públicas, el ancho de banda en constante crecimiento a menores costes, herramientas software cada vez más potentes y sencillas, y mejores profesionales capaces de diseñar soluciones a la medida de cada necesidad. La tendencia al "todo como servicio" elimina la barrera de entrada que suponen las inversiones que antes podían llegar a ser millonarias. El resultado es que cada vez hay una mayor oferta de servicios muy económicos, que deberíamos tener en nuestra mente para que, al igual que tenemos asegurado nuestro coche o nuestra oficina, tengamos asegurada la continuidad de nuestro negocio.

El reto es conseguir la menor pérdida de información posible y recuperar rápido la parte dañada