

Málaga

DESAPARECE MÁS DEL 60% DE LAS HUERTAS TRADICIONALES POR EL ÉXODO RURAL Y LOS MÉTODOS DE CULTIVO INTENSIVOS **PÁG. 8**

Ahorro e inversión

CUIDADO CON EL 'CALENTÓN' DE LAS CONSTRUCTORAS Y SUS ESPECTACULARES SUBIDAS EN EL REBOTE DE LA BOLSA **PÁG. 17**



infoempleo.com

LAS FRANQUICIAS SE CONVIERTEN EN UNA ALTERNATIVA REAL PARA EL AUTOEMPLEO Y UNA BUENA OPORTUNIDAD PARA EMPRENDEDORES **PÁGS. 18 Y 19**



DINERO Y EMPLEO

SUPLEMENTO DE ECONOMÍA, TRABAJO Y AHORRO E INVERSIÓN

DOMINGO 24 DE MAYO DE 2009
www.finanzas.com/dineroyempleo

Renovables

Energía verde contra la crisis

EL GOBIERNO QUIERE QUE ESTE SECTOR IMPULSE EL CAMBIO DE MODELO ECONÓMICO PESE A SU ALTO COSTE. LA ALTERNATIVA ES LA CONQUISTA DE OTROS MERCADOS, COMO EE UU.

ENTREVISTA CON LUIS ATIENZA, PRESIDENTE DE RED ELÉCTRICA ESPAÑOLA (REE) **PÁGS. 2 A 5**

Juego

Las apuestas 'on line' causan estragos



LOTERÍAS, CASINOS Y LA ONCE SUFREN EN SU RECAUDACIÓN EL EMPUJE DE INTERNET **PÁGS. 14 Y 15**

Málaga

Los bancos entran de lleno en la guerra inmobiliaria

EMBARGOS Y DACIONES LES DEJAN MILES DE VIVIENDAS **PÁGS. 6 Y 7**



Empleo

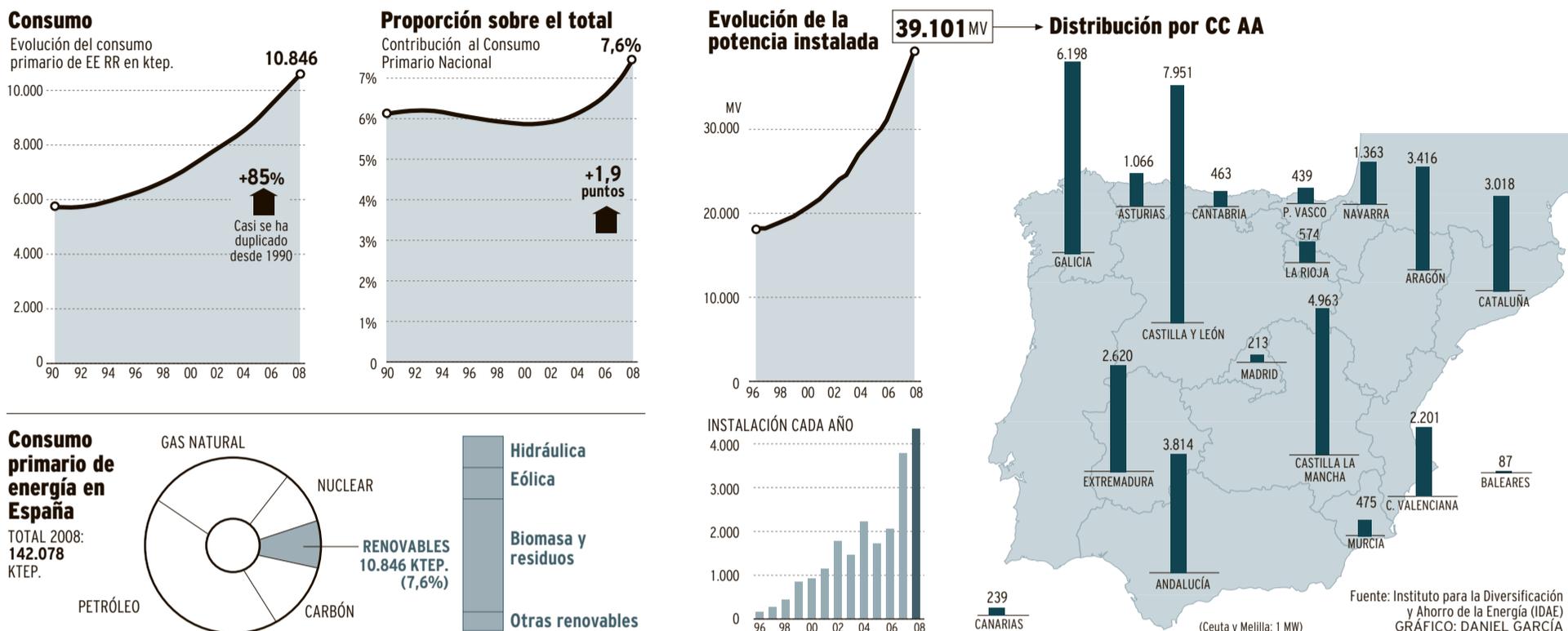
Las empresas apuestan por su cantera para nombrar cargos

CON LA CRISIS SE REDUCEN LOS FICHAJES EXTERNOS Y CAMBIA EL PERFIL DE EJECUTIVO **PÁG. 9**

RODRIGO PARRADO

Panorama

LAS ENERGÍAS RENOVABLES EN ESPAÑA



El Gobierno quiere que el cambio de modelo pase por las renovables

LAS CIFRAS, SIN EMBARGO, NO TERMINAN DE CUADRAR Y LAS ENERGÍAS VERDES SE ANTOJAN «DEMASIADO CARAS» PARA ALGUNOS ECONOMISTAS

J. A. BRAVO

Las llamadas energías verdes se han convertido en la niña bonita de muchos gobiernos occidentales, pensando ya en la salida de una crisis a la que, 'brotos' aparte, se continúa sin ver el final. España, que en esta aventura sí puede ir de la mano de Estados Unidos, las quiere tomar como una de las bases de su nuevo modelo de crecimiento económico, ese tan pretendido desde hace años como difícil de conseguir.

El problema es que las cifras que arroja el sector permiten una doble lectura. Por un lado, son, sin duda, una de las industrias con mayor capacidad de desarrollo en las próximas décadas a nivel mundial, entre otras cosas porque el cumplimiento del protocolo de Kyoto y el plan de objetivos de la Unión Europea contra el cambio climático la están llevando casi en volandas. De otro, sin embargo, para algunos economistas son, al menos por ahora, casi un artículo de lujo, cuya rentabilidad depende en gran medida de las cuantiosas subvenciones públicas que recibe cada año.

Desde el Gobierno, empero, restan importancia a la segunda. Por eso, el presidente José Luis Rodríguez Zapatero destacó hace pocas fechas las bondades de las fuentes renovables, que piensa im-

pulsar durante la presidencia española de la UE, en el primer semestre de 2010. A su juicio, representan una «gran reforma estructural», que ayudará a crear puestos de trabajo y reducirá la dependencia del petróleo.

Esto último ya está ocurriendo, a la luz de los datos del Ministerio de Industria y de Red Eléctrica Española (REE). Así, en 2008 las 'verdes' aportaron el 7,6% del consumo de energía primaria –un 0,6% más que el ejercicio anterior– y un 19% de la electricidad que se utilizó –en el primer cuatrimestre, esta contribución superó el 30%–, aumentando así su peso en un 'mix' en el que también elevaron su aportación el gas natural y las nucleares, mientras que el carbón y el crudo la redujeron.

Más empleo

Respecto a la generación de empleo, las energías verdes dieron trabajo a un total de 73.900 personas, 175.000 si se suman los puestos directos e indirectos, cifras que en 2010 podría superar los 94.000 y los 230.000, respectivamente, y llegar a los 270.000 en 2020. A su vez, el consumo de estas fuentes 'limpias' llegará al 12% del total en 2010, según las estimaciones del vigente plan estatal de renovables.

Y es que si algo favorece a este sector son precisamente las pre-



Placas solares en la azotea de un edificio en Cádiz. / R. C.

Las energías 'verdes' aportaron 5.475 millones al PIB en 2008, es decir, el 0,5%

Un informe privado cuantifica en 28.671 millones su coste en ayudas desde 2000

visiones. Un reciente informe de Greenpeace sostiene que es «posible» que su peso en el mundo pase del 18% actual al 32% en 2020 y al 56% en 2050. Eso sí, acepta que habrá unos costes «considerables» a corto plazo, pero apunta que a partir de 2015 la factura global se re-

duciría de manera progresiva, de manera que se alcanzaría la fecha estimada con un ahorro anual cercano a los tres billones de dólares. Para ello, no obstante, sería necesario establecer por ley nuevos objetivos de cumplimiento obligatorio en la planificación pero, sobre

todo, poner fin a cualquier tipo de subvención que reciban los combustibles fósiles y las nucleares.

Y es que si en algo coinciden los defensores y los detractores de estas energías es que su continuidad depende hoy en día de las ayudas públicas, si bien se espera que algunas de ellas puedan ser competitivas y rentables a medio plazo, como ocurriría con la energía solar fotovoltaica a partir de 2015. De momento, en 2008 aportaron 5.475 millones de euros al producto interior bruto (PIB), lo que representa tan solo el 0,5%.

Para Gabriel Calzada, presidente del Instituto Juan de Mariana y coautor, junto a la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, de un informe crítico, cada empleo 'verde' generado desde el año 2000 «le ha costado al contribuyente 571.138 euros, precisamente por las subvenciones, además de contribuir a la destrucción de 2,2 empleos en otros sectores por falta de fondos para ellos».

Según los datos que se manejan en dicho estudio, cuyos ecos han llegado incluso a la Casa Blanca –donde el presidente Barack Obama ha puesto a España como espejo para el desarrollo de las fuentes renovables en su país–, desde el año 2000 dicho sector ha recibido 28.671 millones de euros del erario público, fundamentalmente del Estado pero también de las comunidades autónomas. «Al final lo hemos pagado en subidas del precio de la luz o en más impuestos», argumenta Calzada, quien aduce que ello explica una parte considerable del déficit tarifario eléctrico en los últimos años.

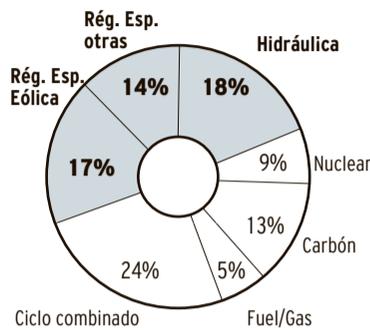
Estas proporciones –para crear, por ejemplo, un millón de empleos verdes habría que dejar en la estacada a más del doble de otro tipo– no han retraído, sin embargo, los deseos de destacadas personalidades por que los países apuesten por el sector pensando en la ansiada recuperación económica. Lo hace el comisario de Asuntos Económicos de la UE, Joaquín Almunia, quien ve «una inmensa potencialidad de crecimiento» a través del mismo, y abunda en ello el secretario general de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Ángel Gurría, quien cree que «las renovables son el futuro y, si no vamos voluntariamente por ese camino, perderemos un tiempo que costará recuperar».

España ya está en ese camino, aunque los analistas advierten de que deben ser las compañías privadas y no el Gobierno las que elijan el modelo productivo, en la medida que las inversiones más fuertes dependerán de ellas, como apunta Juan Carlos Martínez, del Instituto de Empresa. Luis de Sebastián, catedrático de Economía por la Universidad Ramón Llull de Barcelona, considera que «una cosa es reducir la

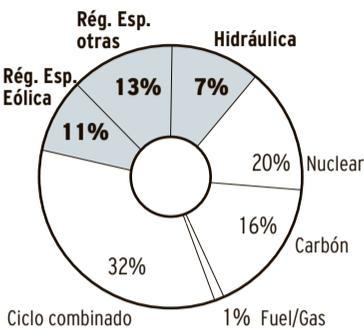
PANORAMA ENERGÉTICO

Fuente: Red Eléctrica de España

DISTRIBUCIÓN DE LA POTENCIA TOTAL INSTALADA

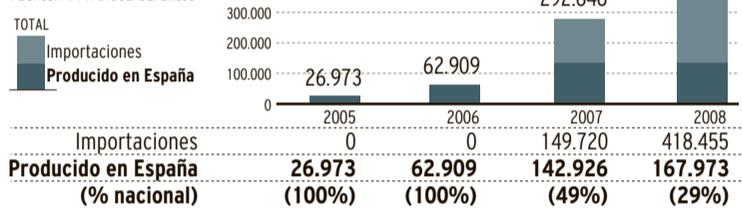


COBERTURA DE LA DEMANDA
Incluye el saldo exportador de intercambios internacionales y el consumo de bombeo



Evolución de las ventas de biodiésel en España

Fuente: APPA Biocarburantes



elevada dependencia del sector de la construcción, que en España supone el 11% del PIB frente a la media del 6% en que se sitúa en las economías avanzadas, y otra cosa hablar de una verda-

dera economía sostenible como algo rentable, sobre todo a corto y medio plazo». La solución puede estar en el exterior.

▶ pasa a la página siguiente

ANÁLISIS



IGNACIO MARCO-GARDOQUI

EL MANTRA DE LA SOSTENIBILIDAD

Ahora que la crisis campa a sus anchas se intensifican las urgencias del cambio de modelo. La construcción y el consumo nos han mantenido a flote durante una década, pero también han engendrado un monstruo, en forma de endeudamiento masivo, que ha terminado por socavar los cimientos del sistema financiero y por arruinar la demanda. Ahora no toca consumir y los ciudadanos recuperan la olvidada virtud del ahorro. En esta nueva coyuntura, la palabra mágica es 'sostenible'. Todo tiene que ser sostenible. Las empresas, el consumo de energía, las ciudades, el transporte, la vivienda y todo aquello que se les ocurra.

Pero convendrán conmi- go en que sería necesario deba- tir la cuestión con mayor pro- fundidad y orden y fijar las prio- ridades con cierta precisión. Es- tas carencias se aprecian con ni- tidez cuando hablamos de la ene- ría y, en concreto, de la que tiene origen nuclear. La cuestión es tan importante y conlleva tales con- secuencias que no podemos de- jarla, exclusivamente, en las ma- nos de los políticos. Es impres- cindible que se abra un debate público, sin demagogias, en- friando las pasiones y prestando más atención a los expertos.

La energía nuclear despierta te- mores a causa de su enorme po- tencial destructivo y a los irre- versibles problemas de localización de los residuos. Pero tiene también ventajas indudables. Las centra- les diseñadas, construidas y con- troladas con sistemas occiden- tales avanzados no han causado, has- ta ahora, ningún daño. Ayudan a la sostenibilidad gracias a sus ba- jas emisiones de CO2, y favorecen a la economía, en general, por efec- to de sus bajos costes.

Los grupos de defensores y de- tractores están entremezclados en medio de las siglas políticas y de las organizaciones sociales. Por eso es necesario utilizar infor- mación científica contrastada, de- batir el asunto con publicidad y calma y tomar decisiones que cuenten con el mayor apoyo posi- ble. Nos jugamos mucho en el en- vite. Nos jugamos tanto que no po- demos obviarlos.

NUCLEARES

Empieza la cuenta atrás

Las nucleares aspiran a tener en el 'mix' energético español hacia 2030 un peso equiparable a las fuentes renovables: el 30%, frente al 18% que ahora aportan las primeras a la red eléctrica. El objetivo, sin embargo, parece complicado a la vista del debate casi sempiterno sobre la continuidad de las centrales actuales -ocho, la más antigua en servicio desde 1971 y la más 'moderna' desde 1988-, pues

pensar en construir otras nue- vas -el sector pide entre 7 y 10 más- parece ahora mismo casi utópico, pese a que en países como Estados Unidos, China, India y Reino Unido sí lo harán.

El debate se ha reabierto, después de que la Fundación Ideas, vinculada al PSOE, abogue por cerrar todas las centrales en 2050, año en que todas las fuentes serían renovables. La propuesta ha caído mal en las principales eléctricas, como Iberdrola y Endesa -socias, a su vez, del centro de Garoña (Burgos), cuyo futuro debe resolverse antes del 5 de julio-. Pero

tampoco convence al presidente de Red Eléctrica (REE), Luis Atienza, y obviamente al Foro de la Industria Nuclear.

La presidenta del 'lobby' del sector, María Teresa Domínguez, lo tiene claro: «si queremos garantizar el suministro a largo plazo, frenar las emisiones contaminantes y reducir la dependencia exterior, no hay otro camino que el nuestro». Los partidos de izquierda y los ecologistas piensan lo contrario, pero en el Foro hacen números: el 80% de los 4.000 millones de euros que cuesta una central re- vierte en el tejido industrial.

cajamadrid.es
902 2 4 6 8 10

SERVICIO NÓMINA FELIZ

DEPÓSITO FELIZ

Se nota quién tiene la nómina con nosotros.

Ya tienes más de un motivo para sonreír al recibir tu nómina. Porque al tenerla domiciliada con nosotros, te ofrecemos el nuevo DEPÓSITO FELIZ de Alta Rentabilidad.

CAJA MADRID

Panorama

Viene de la página anterior

Estados Unidos, China, Rusia, Australia, India o Brasil son algunos de los más de 70 países en que están presentes las empresas españolas que producen electricidad a través de la energía eólica, la solar y la biomasa. Pero seguramente sea el mercado norteamericano el más atractivo en estos momentos, pues Obama piensa dedicar al fomento de fuentes renovables 52.300 millones de dólares de su plan de estímulos, y España se ha colocado en primera línea gracias a un grupo de trabajo que ha creado con el secretario de Energía de Estados Unidos, Stephen Chu.

Capacidad excedentaria

No es que las fuentes energéticas sobren en España. De hecho, su dependencia exterior, según los últimos datos disponibles en Eurostat, se sitúa en el 81,4%, el séptimo lugar de la UE, sólo superado por Italia entre las grandes economías continentales. Pero sí está produciendo más de lo que el mercado nacional puede admitir en un período en el que la demanda eléctrica está en caída libre (en abril lo hizo un 13,4% y no espera que entre en tasas positivas hasta principios de 2010), con el añadido de que resulta menos costoso parar una instalación eólica que una térmica u, obviamente, una nuclear, que sólo se detiene cuando está en situación de recarga.

Por eso, Roberto Tornabell, profesor de Finanzas de la escuela de negocios ESADE, cree que dado que la salida de la crisis no empezará en España, al menos, hasta el otoño de 2010, la única forma de aumentar el tamaño del sector es «acudiendo al extranjero, donde podemos vender tanto nuestras máquinas como nuestro 'know how', es decir, nuestro conocimiento y experiencia». Para ello, España ya cuenta con un inmejorable punto de partida, pues ocupa el primer puesto en energía solar termoeléctrica por potencia instalada, el segundo en la eólica y en la fotovoltaica, y el tercero en la minihidráulica, según datos del IDAE, organismo dependiente del Ministerio de Industria.

El Magreb es otro punto de interés para las empresas españolas en su expansión exterior. Según un informe del Observatorio Mediterráneo de la Energía (OME), en 2030 las energías verdes representarán el 35% de la producción energética en la zona y, como resalta José María González, presidente de la Asociación de Productores de Energías Renovables (APPA), «no podemos dejar pasar esa oportunidad, pues tanto alemanes como franceses, nuestros rivales en Europa, ya han puesto su punto de mira en proyectos ambiciosos de decenas de millones de euros».



Parque de turbinas de viento en la comarca granadina del Marquesado. / R. C.

Viento de cola para la energía eólica española

EL PLAN DE OBAMA PARA IMPULSAR LAS RENOVABLES Y LA APUESTA DE LA UE POR LA 'REVOLUCIÓN VERDE' DIBUJAN UN HALAGÜEÑO FUTURO PARA EL SECTOR

CARMELO LEZANA

El eólico se ha convertido en uno de los sectores españoles con mayor crecimiento durante los últimos años, al multiplicar su actividad en sólo una década por más de diez. Y sigue avanzando en su expansión, tanto a nivel nacional como internacional. Frente a la delicada situación que atraviesan muchos negocios golpeados por la recesión, el de la generación de electricidad por el viento aguanta el tirón con mayor comodidad y mantiene el crecimiento.

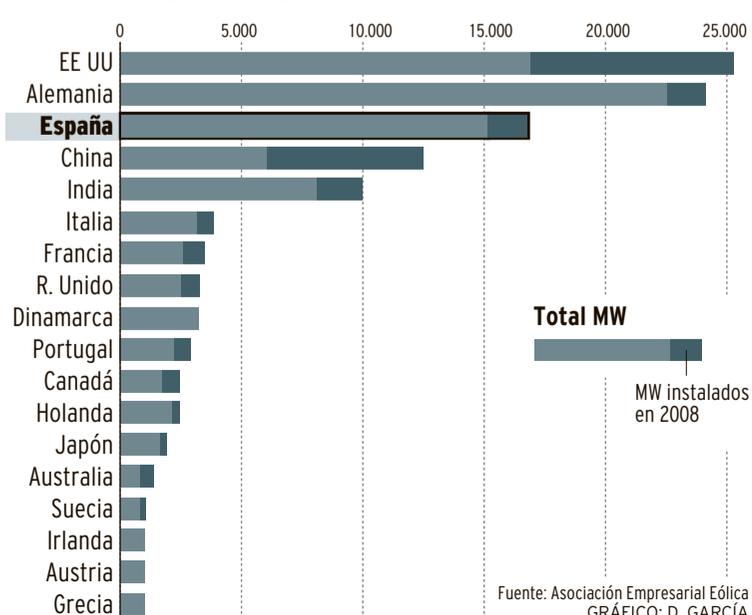
El todavía joven sector eólico español se ha convertido en referencia mundial. Los 16.740 megavatios (MW) instalados ya en 2008 convierten a España en el tercer país del 'ranking' y le sitúan muy cerca de alcanzar dentro de dos años los 22.155 MW fijados en el Plan de Energías Renovables 2005-2010.

La molinos de viento evitaron el pasado año la emisión de 20 millones de toneladas de CO₂ a la atmósfera, un empujón contra el cambio climático. Además, con una generación de 40.000 puestos de trabajo entre empleos directos e indirectos –las estimaciones indican que en 2012 esa cifra se elevará hasta los 56.000–, el sector cubrió el último ejercicio el 11,5% de la demanda de electricidad española y aportó 3.270 millones de euros a la riqueza nacional; esto es, un 0,35% del PIB según datos de la Asociación Empresarial Eólica. A tenor de las proyecciones elabo-

radas por la propia industria, el impacto global alcanzará en cuatro años los 5.467 millones de euros, lo que supondrá un 0,45% del Producto Interior.

La actividad del negocio eólico no sólo se deja notar en el mercado interior. También tiene un importante impacto en la balanza comercial española. En 2007, el sector realizó exportaciones por valor de 2.550 millones de euros y, de hecho, las ventas exteriores de la electricidad generada por el viento ya superan a las de la prestigiosa industria vinícola española.

La cada vez mayor dimensión global del sector tiene su origen, en gran medida, en la apuesta que han realizado algunas grandes empresas. Y un claro ejemplo es Iberdrola Renovables, líder mundial en energía eólica con 9.700 MW de potencia instalada que, además, atesora la cartera de proyectos más grande del mundo: 56.000 MW. El crecimiento experimentado por la compañía, que ocupa el séptimo puesto del ranking del Ibex 35 por capitalización, es tal que se ha convertido en el mayor vector del crecimiento del grupo que capitanea Ignacio Sánchez Galán.

POTENCIA EÓLICA INSTALADA

Los molinos de viento evitaron en 2008 la emisión de 20 millones de toneladas de CO₂

Su empresa es, sin duda, la gran referencia eólica española, pero existen otros grupos que también ocupan posiciones muy destacadas a nivel internacional. Es el caso de Acciona Energía, la división energética de Acciona, que se ha convertido en el mayor desarrollador y constructor del mundo de parques eólicos, así como en el séptimo fabricante de aerogeneradores de tecnología propia. En este último campo, el de la producción de molinos de viento, otra compañía española, Gamesa –participada por Iberdrola–, ocupa un puesto de liderazgo mundial, con una cuota de mercado a cierre de 2008 del 13,7%.

Contra la recesión

Al calor de las grandes empresas, el sector eólico español avanza con fuerza, pese a que también sufre los efectos de la crisis económica y financiera que azota a todo el planeta. De hecho, la sequía de la financiación ha provocado la paralización de numerosos proyectos.

¿Y el futuro? Existen algunas incógnitas en el corto plazo derivadas del nuevo marco regulatorio que va a regir las renovables en los próximos años, definiendo el alcance de las retribuciones para este tipo de proyectos. De hecho, la Asociación Empresarial Eólica ha pedido al Gobierno de Rodríguez Zapatero más diálogo a la hora de precisar qué reglas guiarán al sector.

Con la vista puesta algo más allá, existe una total coincidencia entre los especialistas en que el sector eólico español tiene ante sí un «inmejorable panorama», derivado tanto del plan impulsado por el presidente de EE UU, Barack Obama, para lanzar las energías renovables en su país, como de los ambiciosísimos objetivos fijados por la Unión Europea.

La UE se ha fijado como meta lograr que en una década, en el año 2020, el 20% del consumo energético de sus socios proceda de las renovables. La consecuencia inmediata de semejante apuesta será que la electricidad generada por la fuerza del viento tendrá que crecer entre un 25% y un 30%, lo que requerirá la puesta en marcha de nuevas instalaciones.

En Estados Unidos, Obama ha puesto en marcha un goloso plan de estímulo a las energías limpias del que empresas como Iberdrola, con una amplia presencia en aquel mercado, esperan beneficiarse de una forma muy importante. De hecho, EE UU es un «país clave» para la empresa líder eólica mundial, ya que el 42% de su cartera de proyectos se ubica allí. La Administración democrata, entre otras medidas, concederá ayudas directas de hasta el 30% de la inversión.

Panorama

LUIS ATIENZA PRESIDENTE DE RED ELÉCTRICA ESPAÑOLA (REE)

«Las renovables aportarán el 40% de la electricidad en 2020»

LA NUEVA INTERCONEXIÓN CON FRANCIA PERMITIRÁ EXPORTAR EL EXCEDENTE DE ENERGÍAS 'VERDES', QUE CRECE CON LA CAÍDA DE LA DEMANDA POR LA CRISIS

J. A. BRAVO

Si hablamos de fuentes de energía renovables, el operador del sistema eléctrico español, REE, juega un papel decisivo. Como explica su presidente, Luis Atienza, de su pericia y avances tecnológicos depende que se pierda lo menos posible de esa producción 'verde'.

—Ustedes han acusado la crisis en forma de caída de la demanda. ¿Más de lo que esperaban?

—La demanda eléctrica normalmente sobrerreacciona a la evolución del producto interior bruto. Así, durante la última etapa expansiva de la economía, la demanda creció mucho, entre un 4% y un 5% más que el PIB. Ahora, por el contrario, la demanda cae más que la actividad económica, con tasas de descenso cercanas al 10% desde principios de año —el 13,4% en abril—, mucho más acusado en la actividad industrial, donde ha llegado a bajar un 20%.

—¿Y qué pasa con las inversiones?

—Que como tienen un largo período de maduración —de hasta 20 años, aunque lo normal es que tarden entre cuatro y seis—, su ritmo no se frena por la crisis y eso se nota en el empleo. En Red Eléctrica tenemos unas 1.500 personas en plantilla, pero generamos otros 15.000 puestos de trabajo al año.

—¿El impulso dado a las energías renovables les favorece?

—En la medida en que el sistema eléctrico es el vector fundamental para la integración de las renovables, que por su gran variabilidad requieren una red más robusta y flexible que las centrales térmicas convencionales, la apuesta por el mismo es muy relevante para tener una energía sostenible.

—¿En qué peso están pensando?

—Pues el año pasado ya representaron el 23% del total de las fuentes de generación eléctrica, donde la eólica aportó el 11% —eso sí, con puntas de hasta el 43% y mínimos de apenas el 1%—, la hidroeléctrica entre el 7% y el 8%, un nivel bajo para su media, y el resto vino de la energía solar, la biomasa y otras. Este año esperamos que la eólica eleve su papel al 13% y que la hidroeléctrica supere el 10, de modo que el nivel general de las renovables en el 'mix' estaría entre el 25% y el 30%. En el horizonte de 2016, la eólica debería darnos entre un 17% y un 18%, lo que elevaría esa contribución hasta, al menos, el 33%, es

decir, un tercio de la producción eléctrica nacional...

—¿Hasta qué punto resultan factibles esos objetivos?

—El Gobierno se ha comprometido en el ámbito europeo a que, para el año 2020, el 20% del conjunto de la generación de energía en España tenga un origen renovable. Para llegar ahí, y dada la dificultad que existe para transportar lo que producen las fuentes llamadas 'verdes', nuestro sector tiene que duplicar su esfuerzo, de manera que en ese horizonte las renovables deberían proporcionar el 40% de la producción eléctrica.

—Y ustedes, como operador del sistema, ¿qué cambios han de hacer?

—Hemos montado un centro de control específico para renovables, que casi se ha convertido en lugar de peregrinación para otros reguladores, ministros y colegas del sector. Eso nos permitió que, por ejemplo, cuando en enero la tormenta Klaus azotó Europa, y se produjo demasiado viento en los aerogeneradores, pudiéramos responder en tiempo real a la caída espectacular que se dio en su producción por ese exceso. Asimismo, tenemos nuestros parques eólicos interconectados en tiempo real con esa sala, y esperamos que el ámbito termosolar ocurra lo mismo, no sólo con las grandes plantas, que ya tienen obligación legal de hacerlo, sino también con los parques fotovoltaicos.

—¿Y cómo se puede responder ante unas fuentes de aportación tan cambiante como las renovables?

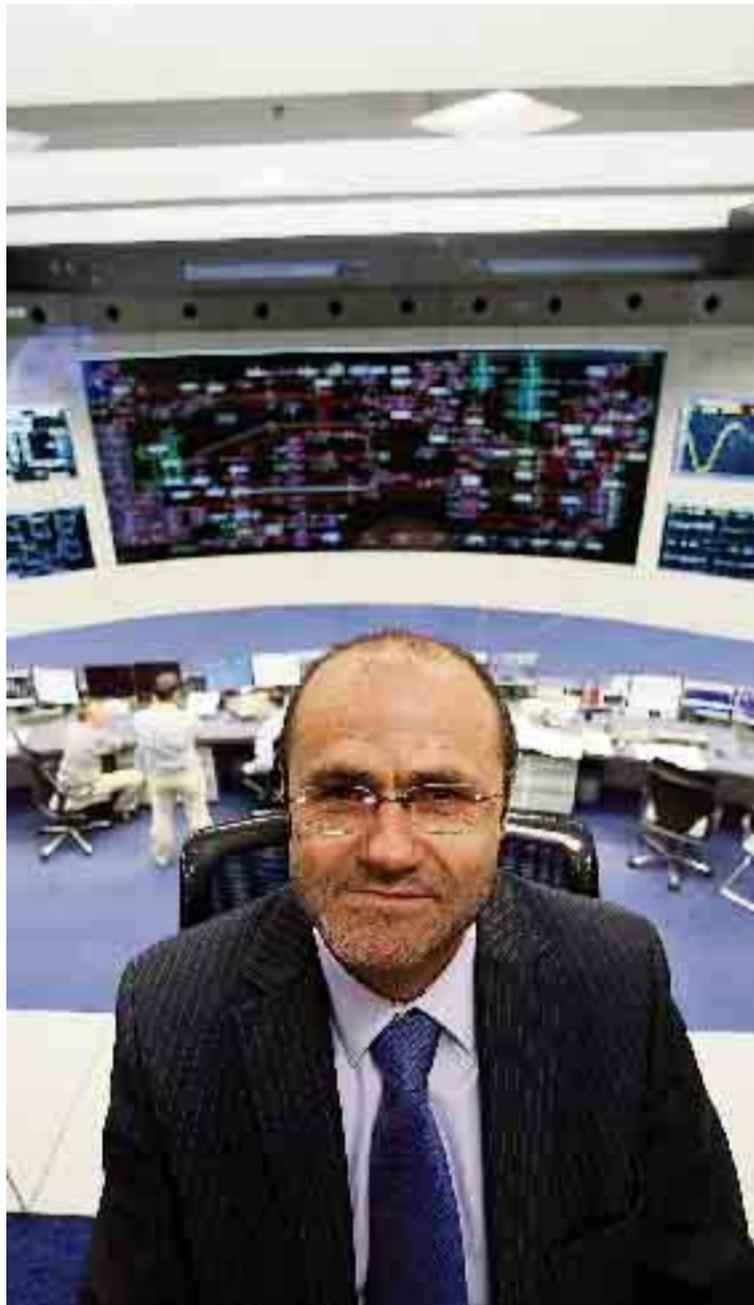
—Ajustando la oferta y la demanda al máximo y de forma inteligente, con señales de precio inclusive. Eso ya existe ahora en

ENERGÍA 'VERDE'

«Las renovables deben aportar este año entre un 25% y un 30% del 'mix' eléctrico»

TARIFAS

«El futuro pasa por un consumo inteligente, eligiendo las horas para pagar menos»



Atienza critica el modelo que ha permitido el déficit tarifario. / J. R. LADRA

cierta medida, con los contratos de interrumpibilidad que tenemos para los grandes consumidores. Y con los contadores, digamos inteligentes, que se van a instalar para el consumidor doméstico a lo largo de los próximos años, tendremos más margen de maniobra.

—¿Están pensando en distintos pre-

cios de electricidad para diferentes tramos de un día?

—Claro. Y no sólo de precio, sino también de la posibilidad de interrumpirte el suministro. Si estoy dispuesto a que en determinados momentos me reduzcan, no sé, a la mitad, mi límite de potencia, eso lo notaré también en mi bol-

sillo. Nunca dejaré de tener mi suministro básico, pero a cambio de aplazar unas horas la lavadora, el lavavajillas o incluso la calefacción, mi factura será más barata. Eso es consumo inteligente y por ahí pasa el futuro.

—Otro problema de las renovables, y en general de las fuentes de energía, es su almacenamiento.

—Sin duda, pero hoy por hoy los sistemas de almacenamiento son muy caros y limitados en términos cuantitativos. A corto y medio plazo, la capacidad de mejora es reducida, pero sí podemos optimizar las instalaciones existentes, tanto en bombeo como en turbinas. También se está probando ya el almacenamiento de energía en sales fundidas, donde creo que somos los primeros del mundo en tener una planta termosolar de estas características.

—Hablemos ahora de las interconexiones con otros países. ¿Cuándo podremos resolver el problema?

—Con Portugal las cosas van muy bien. De hecho, en los próximos cinco años vamos a duplicar su capacidad gracias a cinco nuevos puntos de enganche. En el caso de Marruecos, el nivel de colaboración también es muy alto, pues damos respuesta al 20% de su demanda. Con Francia es otra historia. Desde 1982 no hemos abierto una nueva interconexión y eso se nota. Hubo proyectos fallidos y ahora trabajamos en un nuevo enlace que estaría listo para 2013 y, creo, va a ser el bueno, porque duplicará la capacidad actual. Esto nos permitirá utilizar el sistema eléctrico europeo como 'colchón' para exportar nuestro excedente de producción renovable.

—¿Son ya historia los apagones debidos a un exceso de demanda?

—A corto y medio plazo no preveo un problema de cobertura, aún cuando la demanda se recupere al salir de la crisis. Otra cosa son los percances climatológicos.

—¿Debe solucionarse ya el déficit tarifario o cabe demorarlo más?

—Lo que no tiene sentido es un modelo por el que no se paga por el servicio eléctrico lo que cuesta realmente, y se traslada una parte de esa carga a los consumidores futuros. Eso no es bueno ni para las empresas ni para los propios usuarios, que antes o después lo notarán bastante en sus tarifas.

COCHES ELÉCTRICOS

La red está preparada

Los coches eléctricos son, en opinión de muchos expertos, una parte importante del futuro de la industria automovilística, por más que a los combustibles fósiles aún les resten varias décadas antes de quedarse al borde de la desaparición.

Los operadores de la red también comparten esa opinión, en

gran medida porque creen que ese tipo de vehículos podrían aprovechar el gran excedente de producción eléctrica que se genera por las noches. Así lo estima el presidente de REE, Luis Atienza, quien cree que con inversiones «poco relevantes» en esa franja horaria se podrían abastecer «millones de coches», hasta un 40% del parque móvil si fuera de coches eléctricos puros, e incluso el 100% si se tratara de híbridos, es decir, que también usen gasolina o gasoil.

«A esas horas —abunda—, un millón de vehículos enchufados a la red resulta irrelevante». No obstante, Atienza matiza que estamos hablando de algo que no ocurriría «hasta bien avanzada la década del 2020», puesto que durante la próxima «debería resolverse el problema de las baterías». Será entonces cuando «podamos pensar en coches reversibles con la red», es decir, que se puedan cargar y también reingresar energía al sistema mientras no sean utilizados.

Málaga Panorama

La banca lanza una ofensiva para vender los pisos heredados de la crisis

LAS ENTIDADES FINANCIERAS, QUE PODRÍAN ACUMULAR NUEVE MIL INMUEBLES EN LA PROVINCIA, CREAN GESTORAS INMOBILIARIAS PARA DAR SALIDA AL 'STOCK'

J. J. BUIZA MÁLAGA

Chalés en primera línea de playa, áticos de 80 metros cuadrados, pisos en pleno centro... Los bancos y cajas de ahorros se han quitado todos los complejos y se han lanzado a promocionar su 'stock' de viviendas con descuentos y facilidades de pago, sumándose así a la guerra de ofertas que reina en el sector inmobiliario.

La marejada que azota al ladrillo ha obligado a particulares y promotores que no pueden pagar sus hipotecas a ceder sus propiedades a las entidades financieras, con o sin embargos de por medio. Ahora, bancos y cajas buscan fórmulas para deshacerse de esos inmuebles y convertirlos en dinero líquido para sus operaciones. Una situación hasta ahora inédita que ha generado un escaparate con ofertas de todo tipo, incluyendo jugosos descuentos de hasta el 50%.

De momento, en España las diez principales entidades financieras suman una oferta declarada de más de 15.000 viviendas. No obstante, la cifra total de inmuebles en poder de la banca es en realidad muy difícil de cuantificar, porque no todos están puestos a la venta. En Málaga, las casas y pisos publicitados por los principales bancos y cajas apenas alcanzan los 400. Sin embargo, fuentes del sector inmobiliario estiman que el número real de propiedades en poder de las entidades financieras en la provincia puede rondar las 9.000.

Esa es precisamente la cifra de viviendas que fueron demandadas en el último año por impago de hipotecas, según informó hace escasas semanas la Unión de Consumidores de Málaga, que alertó de

que en los últimos meses de 2008 se produjo una verdadera avalancha de ejecuciones de hipotecas y embargos en los juzgados de la capital y la Costa del Sol.

No obstante, el presidente de la Asociación de Constructores y Promotores en Málaga, José Prados, asegura que es imposible dar una cifra real de viviendas 'abandonadas' a la puerta de los bancos. «Las operaciones por las que las promotoras les ceden viviendas suelen ser muy secretas y no se publicitan. Nosotros sólo nos enteramos de algunas y tiempo después», sentencia. José Antonio Pérez, profesor de la Cátedra Inmobiliaria del Instituto de Práctica Empresarial (IPE), tampoco se atreve a dar un dato, aunque indica que en España prácticamente un 10% de los activos que poseían las promotoras ahora están en manos de los bancos.

Cifras reales y oficiales

Sólo un ejemplo: una firma bancaria española de tamaño medio maneja un dossier con más de 400 propiedades en la provincia, la gran mayoría viviendas asentadas en la Costa del Sol. Sin embargo, las cifras oficiales que dan las entidades están muy por debajo de esa cota e incluso hay algunas que prefieren no proporcionar ningún dato, como Unicaja o Cajasol. Así, Altamira, la división inmobiliaria que ha creado el Banco Santander, anunciaba esta semana la puesta en venta de 1.300 viviendas nuevas en toda España, de las que sólo una está en la provincia de Málaga, concretamente en Marbella.

La gran mayoría de los bancos y cajas han creado gestoras inmobiliarias y habilitado portales es-

pecializados para difundir su oferta a través de Internet. En la provincia de Málaga, destacan ofertas como la de Cajamar (a través de su filial Cimenta 2), que comercializa dos grandes promociones en Benahavís, amén de otros 46 inmuebles que se reparten entre Estepona, Fuengirola, Antequera y Manilva. Anida, la gestora de BBVA, ofrece 24 viviendas (la mayoría en la Costa), mientras que Servihabitat, de La Caixa, anuncia casi un centenar de inmuebles de segunda mano en diferentes municipios.

Casi todas estas ofertas incluyen jugosos descuentos del 30%, el 40% y hasta el 50% con respecto al precio inicial, lo que ya ha puesto en alerta a los promotores ante lo que consideran una competencia desleal. En este sentido, José Prados considera que, más que por los descuentos en sí, el agravio comparativo viene por el lado de la financiación. «Ellos [los bancos] tienen una financiación propia, mientras que a nosotros, los promotores, nos la restringen», lamenta. Desde IPE, José Antonio Pérez opina que los

compradores pueden beneficiarse de las líneas preferenciales de financiación que están anunciando las entidades financieras para su 'stock' de viviendas (por ejemplo, el Santander ofrece hasta el 100% del valor del piso, mientras que Banesto trabaja con hipotecas a cuarenta años con un euríbor + 0 en los dos primeros).

¿Cómo está acogiendo el mercado esta ofensiva inmobiliaria de los bancos y cajas? «De momento, los ritmos de venta remontan algo pero muy lentamente, noticia que, siendo positiva, esperemos que marque una tendencia. El dinamismo económico viene por hacer que circule el dinero y nada mejor que a través de las compraventas inmobiliarias», sostiene Pérez, para quien la clave no está tanto en los



Esta semana, Santander ha lanzado a bombo y platillo su filial inmobiliaria, Altamira, con 1.300 viviendas

EN LA COSTA DEL SOL

Organizan rutas por casas embargadas

Son auténticos chollos, pero sólo al alcance de unos pocos. Una empresa llamada Círculo Financiero Internacional viene organizando desde hace unas semanas visitas guiadas a chalés y pisos de lujo en la Costa del Sol. Son inmuebles que pertenecen a promociones que no se venden y que en muchos casos han acabado en manos de

los bancos. Los organizadores aseguran que, para intentar darles salida, las rebajas en el precio llegan hasta el 50%. Sin embargo, algunos promotores pretenden no darle publicidad, al objeto de que la costa no pierda el 'glamour' que siempre la ha caracterizado.

Aún así, los precios siguen siendo en muchos casos prohibitivos, como el de un ático que ha pasado a costar medio millón de euros cuando antes valía el doble. Inversores de los Emiratos Árabes ya han manifestado su intención de acudir a estas rutas.

EL DATO

1.300

Es el número de inmuebles que han sido embargados en Málaga en el primer trimestre de 2009, un 78% más que el mismo periodo del año pasado.

descuentos de precios que puedan ofrecerse, sino en que la cuota mensual de la hipoteca sea asumible con respecto al salario del comprador. En esta línea, menciona tres factores fundamentales para que el sector del ladrillo remonte: mantener el empleo, bajar los tipos de interés y aumentar los plazos de amortización.

En manos de agencias

El trabajo de las entidades financieras para deshacerse de sus activos inmobiliarios no se limita a publicitarlos por Internet, sino que también recurren a agencias especializadas. Es el caso de Banes-

Los portales de los principales bancos suman más de 400 ofertas en Málaga

to, que ha creado una página web con sus ofertas (de momento accesible solamente a sus empleados, como también lo hiciera en su día el Banco Santander) pero que, además, cuenta con una red de una veintena de agencias externas para comercializar sus productos, incluidas firmas como Knight Frank o Foro Consultores Inmobiliarios.

Otra entidad que está a punto de lanzar su portal propio es Cajasol, que en principio contará con una oferta de unos 700 inmuebles adjudicados por impagos, embargos o daciones en pago por parte de promotoras.

Fuentes del sector de la construcción aseguran que la mayoría de las casas que están acabando en manos de los bancos y cajas tienen su origen precisamente en las daciones, es decir, acuerdos por los

Se ofrecen descuentos de hasta el 40% o el 50% y todo tipo de facilidades financieras

que el promotor cancela su deuda con la entidad entregando las llaves de la vivienda en cuestión que no ha podido vender. En no pocas ocasiones, lo que se entrega es una promoción entera.

Sin embargo, también se dan bastantes casos de embargos de casas cuyos dueños que no tienen cómo pagarlas y acaban siendo subastadas al mejor postor. En el primer trimestre de este año fueron embargados más de 1.300 inmuebles (viviendas y locales) en la provincia, lo que supone un 78% más con respecto al mismo periodo de 2008, según la Seguridad Social. Este organismo reconoce que ahora ya no es tan fácil subastar estos productos, debido a que en muchos casos llevan cargas adicionales que difícilmente quiere asumir ningún comprador.



IPE ha lanzado una sociedad de gestión de activos. / SUR

Las entidades no están solas con sus viviendas

NACEN INICIATIVAS

ENCAMINADAS A

AYUDAR A LOS

BANCOS A GESTIONAR

SUS ACTIVOS

INMOBILIARIOS

J. J. B. MÁLAGA

Los expertos en gestión empresarial no se cansan de decir que donde hay una crisis o un problema existe también una oportunidad de negocio. Con los bancos y cajas deseando sacudirse el 'stock' de viviendas heredadas de la crisis, ya han surgido varias sociedades que les ofrecen precisamente eso: un servicio profesional para gestionar esos activos inmobiliarios con los que no saben qué hacer.

En Málaga hay más de un ejemplo. Project de Construcción y Financiero (PCF) es el nombre de la plataforma impulsada desde el Instituto de Práctica Empresarial (IPE) con el objetivo de hacerse cargo de esas propiedades, valoradas en miles de millones de euros. «Hemos creado una red de antiguos alumnos a nivel nacional especializados en todas las áreas necesarias para desarrollar dichos activos, optimizando los recursos aplicados y evitando su deterioro y depreciación», explica José Antonio Pérez, profesor de la Cátedra Inmobiliaria de esta escuela de negocios.

La red incluye a profesionales de la construcción, la arquitectura, la consultoría o el derecho que asumen una parte impor-

tante de sus honorarios en base a los resultados y éxitos. El PCF puede gestionar tanto viviendas ya acabadas como promociones a medio terminar o suelo, ya sea urbanizable o no.

Con una filosofía parecida ha nacido Comercialización y Desarrollo de Activos (CDA), creada por Luis Martín y José Emilio Higuera, dos profesionales del campo inmobiliario. El primero de ellos explica que ya han iniciado las negociaciones para hacerse cargo de los activos de alguna entidad financiera. En su caso, sus servicios se centran sobre todo en la gestión del suelo urbanizable. «Lo que hay que hacer es tramitar ese suelo desde un punto de vista administrativo y empezar a desarrollar los planes urbanísticos», apunta. La idea de la empresa es salvar todo el papeleo necesario para que, llegado el momento, cualquier promotor esté dispuesto a adquirir una parcela lista para construir.

Servicio integral

CDA también ofrece servicios de limpieza, mantenimiento y vigilancia en bloques de viviendas ya terminados pero sin habitar, además de ocuparse de una situación que se da cada vez más: la de promociones a medio construir donde ya existen algunos contratos firmados con compradores. «Intentamos llegar a acuerdos con los compradores y, si vemos que resulta rentable, nos encargamos de terminar el edificio», relata Luis Martín.

Por otro lado, desde hace pocas semanas funciona Ahorro Corporación Soluciones Inmobiliarias, entidad que se ocupará de gestionar activos que están en poder de más de veinte cajas de ahorro de toda España.

LA OFERTA INMOBILIARIA DE LA BANCA EN MÁLAGA

La Caixa: Su portal Servihabitat oferta 93 viviendas de segunda mano y solamente una nueva. Marbella (19) y Málaga (10) son los municipios con más pisos.

Cajamar: Comercializa sus activos a través de Cimenta 2, que cuenta con 46 casas (casi todas en la Costa del Sol), además de dos promociones enteras en Benahavís.

BBVA: Su filial se llama Anida. En su página web aparecen 24 viviendas en Benahavís, Estepona, Torremolinos, Marbella, Mijas, Málaga y Vélez-Málaga.

Popular: 89 son las casas y pisos que se ofertan a través de Aliseda, empresa de gestión y servicios inmobiliarios del banco.

Caja Madrid: En su propia página web aparecen disponibles una decena de inmuebles, cinco de ellas en la capital. La entidad también cuenta con un portal especializado en subastas: Reser.

Bancaja: Comercializa sus activos a través de Bancaja Habitat. En la provincia aparecen 22 viviendas, incluyendo pisos y casas rurales.

Caixa Catalunya: Tiene en Málaga 20 inmuebles, según el portal de su filial inmobiliaria, Procám.

Caja de Ahorros del Mediterráneo: Su división inmobiliaria es Mediterranean y oferta 122 propiedades en la provincia, incluyendo las de promotores clientes de la caja.

Santander: Su gestora, Altamira, oferta sólo un chalé en Marbella.



nuevas puestas a la venta en toda España. / SUR

Málaga Mi historia de éxito

SECCIÓN REALIZADA CON LA COLABORACIÓN DE LA
CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE MÁLAGA



MS Hoteles

Fundación: 1987.

Fundador y propietario: Miguel Sánchez.

Actividad: Cadena de establecimientos hoteleros.

Facturación: 14 millones de euros en 2008.

Plantilla: Entre 250 y 300 trabajadores, según sea temporada baja o alta.

Capacidad: 1.800 camas.
Establecimientos: Actualmente tiene siete: Hotel Amaragua y Aparthotel Aguamarina en Torremolinos, Apartamentos Pepita Alay en Benalmádena, Hotel Cala Mijas en el munici-

pio del mismo nombre (en unión temporal de empresas con el Grupo DGT), Hotel Maestranza en Málaga, Ho-



tel Fuente Las Piedras en Cabra; Hotel Santo Domingo en Lucena y Hotel Punta Cocles en Costa Rica.

Proyectos: La firma tiene en estudio dos, uno de ellos en el extranjero.

Calificación hotelera: Todos los establecimientos de la cadena son de cuatro estrellas.

Web: www.mshoteles.com



El Amaragua es uno de los ejemplos de la reconversión de hoteles clásicos en Torremolinos. / SUR

Todos sus alojamientos son cuatro estrellas con un concepto hotelero clásico

para todos los hoteles de su cadena. Un tipo de alojamiento dirigido a una clientela de nivel adquisitivo medio-alto que busca sol y playa, pero en un ambiente tranquilo y cómodo.

Para el empresario malagueño, la clave de su éxito reside precisamente en haber conservado un concepto hotelero clásico, sin hacer caso de modas o tendencias como la del 'low cost'. «Siempre nos hemos mantenido fieles a nuestras ideas, manteniendo el servicio, la calidad y la satisfacción de cliente. Y gozamos de unos porcentajes de fidelidad del cliente cada vez más altos», presume.

Expansión

Pero ser constantes en cuanto a estándares de calidad y servicio no ha sido óbice para aventurarse fuera de la Costa del Sol y probar otros segmentos turísticos. Así, la cadena MS cuenta con el Hotel Maestranza en la capital malagueña, orientado tanto a visitas de negocios como culturales. También explota sendos establecimientos en Cabra y Lucena e incluso se ha atrevido a cruzar el charco, tomando en gestión un alojamiento en Costa Rica. Asimismo, se hizo con la gestión del Cala Mijas, el hotel asociado al CIO (Centro Andaluz de Formación Integral de las Industrias del Ocio), en unión temporal de empresas con el Grupo DGT.

Con siete establecimientos, 1.800 plazas hoteleras y una plantilla que oscila entre 250 y 300 empleados, MS Hoteles encara la actual crisis económica con prudencia, pero también con solvencia. «Confiamos plenamente en el mercado nacional y europeo, aunque es verdad que el Reino Unido está muy tocado», apunta su fundador. Los dos proyectos que barajaba para este año —uno en Andalucía y otro en el extranjero— tendrán que esperar. «El que quizá reactivemos antes sea el internacional», añade. Sánchez no duda en afirmar que la salud del destino Costa del Sol es «magnífica». «El incremento de plazas hoteleras de calidad y el crecimiento del aeropuerto, que proporciona conexiones con toda Europa a precios asequibles, nos sitúa en una posición muy ventajosa», concluye.

Hoteles con buena estrella

SOL Y PLAYA, TURISMO URBANO, EL ENCANTO DEL INTERIOR Y HASTA EL EXOTISMO DE COSTA RICA. MIGUEL SÁNCHEZ HA SABIDO REUNIR UNA VARIADA OFERTA HOTELERA EN SU CADENA MS

NURIA TRIGUERO MÁLAGA

La profesionalidad en el trato al turista es un valor intangible, pero no por ello menos importante que las instalaciones, el entorno o la comida que sirve el restaurante de un hotel. Después de toda una vida trabajando en la hostelería, Miguel Sánchez tiene esta lección bien aprendida. Ya se la sabía, de hecho, cuando abrió su primer establecimiento, en 1987. Y es que para entonces ya había trabajado durante 25 años en el ramo. «Me fui del Hotel Alay de Benalmádena para montar mi propio negocio. Decidí que ya había llegado el momento», rememora el empresario.

Sánchez inició su andadura como hotelero tomando en gestión algunos establecimientos turísticos, entre ellos el aparthotel Aguamarina (que ahora está anexo al Amaragua, en Torremolinos) y los apartamentos Alay. La crisis de 1993 llegó en pleno despegue de su negocio, frustrando su expansión temporalmente.

«Fueron unos años muy difíciles porque el turismo vacacional cayó mucho en la Costa del Sol. Salimos descapitalizados de aquello y tuvimos que parar la proyección que empezaba a tener MS Hoteles. Estuvimos sin crecer hasta 1995, pero conseguimos superar la crisis», recuerda el empresario, que destaca la «fe» que siempre ha tenido en su equipo de colaboradores para encontrar soluciones a los problemas que ha encontrado por el camino.

Amaragua, el emblema

En cuanto pudo, Miguel Sánchez retomó sus proyectos de crecimiento, comprando en 1995 el Hotel Amaragua y en 1996 el establecimiento anexo, que se llamaba Jorge V. «En 1998 iniciamos la reforma de ambos para crear el magnífico hotel que hoy tenemos», indica. Más de 750 millones de las antiguas pesetas se invirtieron para unificar sus instalaciones y elevarlas a la categoría de cuatro estrellas, la que Sánchez quiere



Miguel Sánchez, delante del Hotel Maestranza, en Málaga. / SUR

Málaga

Las empresas tiran de su cantera

EL MERCADO DE EJECUTIVOS SUFRE PROFUNDOS CAMBIOS CON LA CRISIS. LAS COMPAÑÍAS RECURREN MÁS A LA PROMOCIÓN INTERNA, ESO SÍ, NO SIEMPRE CON SUBIDAS DE SUELDO APAREJADAS

EUGENIO CABEZAS MÁLAGA

En tiempos de crisis, las empresas miran a sus banquillos antes de fichar a un 'galáctico' para un cargo directivo. Las dificultades económicas están haciendo que compañías de todos los sectores se lo piensen mucho más antes de lanzar al mercado una oferta de trabajo para un puesto de responsabilidad, optando en muchos casos por promocionar a sus empleados. Eso sí, es posible que estos ascensos -a los que los trabajadores no pueden negarse dadas las dificultades del mercado laboral- no conlleven aparejados subidas salariales.

Esta tendencia es confirmada por los responsables de varias empresas especializadas en la selección de ejecutivos, que estiman en un 15% el descenso en el volumen de contrataciones y ofertas de trabajo para la selección de cargos de máxima responsabilidad en las empresas malagueñas en el último año.

«Es cierto que antes se fichaba más a la ligera, sin tener unos criterios concretos y con una manga más ancha», reconoce el socio director de Standby Consultores, Pedro García. A su juicio, hay dos palabras que definen lo que las empresas están buscando en estos momentos: «Ejecutivo y resolutivo». «Tienen que ser personas con elevadísimas dosis de eficacia y con una orientación total hacia los resultados», explica este experto, quien añade: «Evidentemente, cuando las cosas no van bien, antes de fichar fuera se está mirando lo que hay dentro de las propias empresas».

«La cuestión del salario es algo secundario. A día de hoy, lo prioritario es el mantenimiento, por un lado de la empresa, y por otro del puesto de trabajo», advierte García, que ha detectado que muchos trabajadores están aceptando reducciones de sueldo a cambio de mantener sus puestos o de conseguir algunos días más de vacaciones.

«Máxima exigencia»

Otra de los cambios que detectan los consultores en el mercado de ejecutivos es «la máxima exigencia en el desempeño del cargo y la no tolerancia de la ineficiencia». «Se están apretando mucho las tuercas, y potenciando también cada vez más los perfiles comerciales y con buenas dotes de comunicación externa», considera Juan José López, director de Quorum Selección.

Para este experto, otra de las tendencias que toma forma en estos momentos de crisis económi-

ca en lo que a política de selección de directivos se refiere, es la de fichar a profesionales que proceden de otros sectores de actividad. «Primero se busca dentro de la plantilla, pero si no se encuentra o al cabo de unos meses no da los resultados esperados, se está tratando de incorporar a gente con

Una tendencia al alza es la de contratar a ejecutivos provenientes de otros sectores

un perfil profesional distinto», detalla López, quien asegura que desde comienzos de este año su consultora ha participado en los procesos de selección de tres empresas malagueñas que han fichado, para un puesto de máxima responsabilidad, a personas sin experiencia previa en el sector correspondiente.

Aunque no le es posible facilitar los nombres de las compañías por cuestiones de confidencialidad, el director de Quorum Selección da algunas pistas: una inmobiliaria que ha incorporado a un directivo procedente del sector servicios, una empresa far-

macéutica que es dirigida ahora por alguien procedente del sector textil y otra promotora que ha incorporado a un directivo del sector del mueble.

'Front-office'

«En general, se está potenciando cada vez más lo que se conoce en el argot económico como el 'front-office' frente al 'back-office'», explica López, quien detalla que estos nuevos directivos se caracterizan también por llevar a cabo una gestión «cada vez más agresiva». «Con la crisis hay que tener activadas todas las alarmas, estar atentos a cualquier oportu-

nidad de negocio y no desanimarse ante las dificultades», indica el responsable de Quorum Selección.

Como el aumento del paro también afecta al más alto nivel de los organigramas, hoy están disponibles ejecutivos que en otras circunstancias resultaría muy difícil fichar. «Estamos manejando currículos con una cualificación brutal, altísima, con varios idiomas y una gran experiencia laboral», añade Pedro García, quien entiende que la experiencia previa en un sector puede ser «un hándicap, aunque siempre será algo secundario». «Lo principal en estos tiempos que corren es la capacidad ejecutiva, ser verdaderamente resolutivos e imaginativos para saber afrontar con garantías la incertidumbre económica», concluye el experto.



Los expertos sostienen que el salario ahora es algo secundario en un ascenso; lo principal es el mantenimiento del puesto de trabajo. / SUR

Standby envía directivos al extranjero

Ante el frenazo de la actividad económica en España, expansión hacia mercados emergentes. Ésta es la estrategia que están siguiendo un buen número de empresas malagueñas, que están apostando por abrir nichos de mercados en el extranjero para tratar de compensar la caída en la demanda interna. Pero para conseguir este objetivo es preciso contar con un buen

equipo de directivos, capaces de dar a conocer la marca en el país, conseguir los 'partners' adecuados y, en definitiva, comercializar con éxito los productos.

Standby Consultores, la principal firma de selección de directivos andaluza, ha apoyado en los últimos meses a diversas empresas españolas -entre ellas dos malagueñas dedicadas al sector inmobiliario y una sevillana de

servicios-, en la búsqueda de directivos para su expansión en Oriente Medio. En concreto, para Qatar y para Libia. Además, la firma también selecciona a profesionales para diversos países del norte de África. En total, Standby ha manejado los currículos de más de cincuenta directivos procedentes de Grecia, EE. UU., Inglaterra, Brasil, Emiratos Árabes o Libia.

«Son momentos de oportunidades de negocio en otras zonas del mundo y muchas de las empresas españolas están buscando nichos de mercado a nivel internacional. El directivo español está muy bien preparado, pero debe mentalizarse de que hoy en día las oportunidades de trabajo pueden suponer un cambio de país, e incluso de sector», argumenta el socio director de Standby, Pedro García, quien destaca que estas contrataciones están aumentando.

Las huertas tradicionales resisten el cerco de la agricultura intensiva

UN ESTUDIO LOCALIZA 38 ZONAS DE LA PROVINCIA EN LAS QUE PERSISTEN LOS REGADÍOS DE TODA LA VIDA. SU SUPERFICIE SE HA VISTO REDUCIDA A LA TERCERA PARTE EN EL ÚLTIMO MEDIO SIGLO

EUGENIO CABEZAS MÁLAGA

En apenas 6.000 metros cuadrados de terreno, Sebastián Hevilla tiene sembradas más de una treintena de especies vegetales. Patatas, alcachofas, pimientos, berenjenas, calabazas, naranjos, mandarinos, pomelos, aguacates, ciruelos, perales, vides, un nogal y hasta un chirimoyo. No vive de su huerta comercialmente hablando, pero sí se alimenta de ella. Como este agricultor del Valle del Guadalhorce, cuya explotación está en la zona de Huertas Viejas, cerca de Coín, varios miles de malagueños conservan lo que se conoce como una huerta de regadío tradicional.

Este tipo de explotaciones extensivas, marcadas por el policultivo y los métodos de riego a manta o a pie, resisten todavía en la provincia y en el resto de la comunidad autónoma andaluza frente al avance de los métodos de cultivo más intensivos e industrializados. «Son una forma de vida, una manifestación muy profunda del patrimonio histórico y cultural de los pueblos», remarca Carlos Paños, técnico del Grupo Acequia, una entidad que agrupa a una decena de grupos de desarrollo rural de la comunidad andaluza y que acaba de publicar 'Paisajes agrarios del agua', el primer inventario pormenorizado de los regadíos tradicionales de Andalucía.

En el conjunto de la región se han identificado 238 zonas de huerta que suman una superficie de



Las huertas y regadíos tradicionales se caracterizan por los métodos de cultivo ecológicos. / SUR

EL ESTUDIO

Nombre: 'Paisajes agrarios del agua'. Se trata del primer inventario andaluz de huertas y regadíos tradicionales, confeccionado por el Grupo de Cooperación Acequia, del que forman parte diez grupos de desarrollo rural de Andalucía

Datos: En el conjunto de la comunidad se han identificado 238 zonas, que suman 29.974 hectáreas, lo que representa el 0,026% de la superficie regional y el 0,46% de la superficie agraria útil.

Zonas en Málaga: Es la tercera provincia andaluza con más zonas (38), sólo superada por Granada (52) y Almería (41). Se han reducido en un 66% en cincuenta años.

Características: Es una agricultura en policultivo, extensiva, ecológica y tradicional.

En toda Andalucía se han inventariado 238 zonas que suman casi 30.000 hectáreas

29.974 hectáreas, lo que representa el 0,026% de la superficie total andaluza y el 0,46% de la agraria útil. La provincia de Málaga ocupa el tercer lugar en el ranking, con 38 áreas que suman 14.785 hectáreas. Sólo la superan Granada (con 52 espacios inventariados) y Almería (con 41).

Fotografías aéreas

Las mediciones para detectar estas zonas se han basado en la técnica fotográfica. «Hemos cogido como referencia las imágenes aéreas tomadas en Andalucía por una empresa norteamericana en 1956, y comparándolas con fotos actuales, hemos determinado cuáles son las zonas en las que se mantienen es-

tas huertas tradicionales», detalla Paños, quien estima que, en términos globales, estas explotaciones se han podido ver reducidas a la tercera parte desde hace medio siglo.

«Hay zonas que se han transformado en explotaciones intensivas, otras que se han abandonado y otras que por su cercanía a los núcleos urbanos, han sido engullidas por la ciudad», recalca el técnico del Grupo Acequia. Y es que entre las mayores amenazas para estas huertas tradicionales, caracterizadas por el policultivo y que esconden todo un acervo cultural de vocablos, está el urbanismo y los nuevos sistemas de cultivo intensivos.

El objetivo final del estudio de Acequia es, más allá de la identificación de estas zonas, fomentar la creación de figuras de protección y su puesta en valor como recurso turístico. Además, añade Carlos Paños, los regadíos tradicionales contribuyen a la recarga de los acuíferos. Por ello, en zonas como Sierra Nevada se está impulsando su recuperación.

LA VENTANILLA

Hydrocarburos

¿Se puede solicitar este año la devolución del Impuesto Especial de Hidrocarburos? De ser así, ¿dónde se puede hacer y qué documentación hay que aportar?

Sí, este año también se puede solicitar la devolución del Impuesto Especial de Hidrocarburos. El pasado 3 de abril fue publicada la Orden EHA/823/2009 por la que se reconoce el derecho de los agricultores y ganaderos a la devolución del impuesto de Hidrocarburos del gasóleo comprado entre el 1 de octubre de 2007 y el 31 de diciembre de 2008.

El plazo para pedir la devolución finaliza el 30 de junio y hay que hacerlo vía Internet. La documentación a presentar es:

- N.I.F./C.I.F. del solicitante.

- Fotocopia de la cartilla bancaria con el número de cuenta donde se ingresará la ayuda.

- El CIM (Código de Identificación Minorista) del establecimiento donde se ha efectuado la adquisición del carburante: gasolinera, cooperativa...

- Facturas de la compra de gasóleo desde el 1 de octubre de 2007 al 31 de diciembre de 2008. Si en vez de las facturas se utilizan cheques gasóleo, el dato necesario es el importe total gastado entre el 1-10-07 y el 31-12-08, así como el precio medio al que se compró el gasóleo. Esta cifra se lo podrán facilitar en las propias gasolineras o cooperativas

- Modelo del tractor y matrícula, y si se utiliza el gasóleo en una máquina, modelo y número de fabricación de la misma.

Realizado por ASAJA MÁLAGA
asajamálaga@asajamálaga.com
Fax: 952 31 35 56

Gea 21 investiga el uso de un material de construcción para el cultivo de fresas sin suelo

REDACCIÓN MÁLAGA

Con el mundo del ladrillo en crisis, Geotexán ha decidido buscar nuevos horizontes en la agricultura. Esta empresa filial del Grupo Gea 21 desarrolla un proyecto de investigación para aplicar el geotextil, un material utilizado habitual-

mente para la construcción, en el cultivo de la fresa.

La iniciativa, financiada por la Corporación Tecnológica de Andalucía (CTA), persigue usar el geotextil como sustrato en el cultivo sin suelo de fresa y otras frutas y hortalizas. Este material permiti-

rá ahorrar al menos un 30% de agua y un 40% de fertilizantes frente a las técnicas habituales, según los primeros resultados de la investigación. Desde la fundación añaden que se trata de una forma sencilla, limpia y de bajo coste para producir vegetales de rápido crecimiento y ricos en elementos nutritivos.

Con este proyecto, Geotexán pretende reducir su dependencia del sector de la construcción y suavizar su estacionalidad, así como abrir nuevos mercados para incrementar su producción.

El agroturismo, una vía para aumentar la rentabilidad agraria

REDACCIÓN MÁLAGA

La agricultura tradicional puede convertirse en un elemento de atracción turística. Así lo creen en la Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores (Asaja), que celebró el viernes en Ronda una jornada sobre agroturismo.

Con esta modalidad turística, los visitantes pueden ver de primera mano cómo se trabaja en una explotación, cómo se cultiva un huerto, cómo se hace aceite o cómo se elaboran quesos y participar de las labores diarias de agricultores y ganaderos.

Aunque la cifra de agricultores dispuestos a desarrollar estas actividades es aún una «incógnita», las oficinas de Asaja constatan cada día que es un sector «en auge que tiene muy buena acogida entre los turistas», según la técnico Inmaculada Calleja.

Málaga

LA SENTENCIA

Abuso de litigiosidad

Ejemplo de abuso del derecho por parte de algunos litigantes que sólo pretenden seguir en el uso de las cosas que vienen poseyendo tras la celebración de los contratos es el caso resuelto por la sentencia del Tribunal Supremo de 1 de abril de 2009, en la que el propio Tribunal señala abiertamente que lo único que dicho litigante pretende es, pura y simplemente, continuar disfrutando de la finca con coto de caza que la vendedora le entregó el mismo día de la celebración del contrato, 16 de abril de 1998, sin haber pagado más que 5 de los 170 millones de pesetas pactados.

Se resaltan por el Alto Tribunal las quejas, indebidas y revestidas de cierta argumentación jurídica, como la infracción del art. 1124 CC, insistiendo en que la sociedad vendedora «no entregó la totalidad del terreno», pero sin precisar qué parte queda por entregar, y negando que la finca se comprara «en globo o como cuerpo cierto», pese a que en el contrato de compraventa se expresara que la finca se vendía «como cuerpo cierto», y esto después de haberse hecho constar en la parte expositiva del contrato su superficie según el Registro de la Propiedad y según el catastro. También se alega la infracción de los arts. 9-1ª L.H. y 51-1ª y 2ª R.H., señalando el Supremo que no sólo carece de consistencia, sino que según la jurisprudencia la fe pública registral no se extiende a los datos materiales o de puro hecho de las fincas.

Finalmente se señala en la sentencia que en realidad la solución del litigio era aún más sencilla que la del tribunal sentenciador, consistente en aplicar en contra del comprador hoy recurrente el art. 1472 CC, pues resulta de una evidencia cegadora, combinando el contrato privado de compraventa con la prueba pericial, que la finca se vendió como cuerpo cierto perfectamente delimitado por accidentes geográficos y conociendo el comprador que dicha finca figuraba con una superficie en el catastro y con otra diferente en el Registro de la Propiedad; que ese cuerpo cierto fue el que se puso en posesión del comprador el mismo día del contrato; que éste pagó sólo 5 millones de pesetas; que el comprador se escudó en un primer momento, para no pagar los 165 millones restantes en la pendencia de algunos trámites administrativos; y que solventados estos trámites continuó sin pagarlos pero disfrutando la finca, por lo que la procedencia de la resolución del contrato a instancia de la vendedora no ofrecía duda alguna.

Málaga triunfa en las Olimpiadas de la mecánica

LOS ALUMNOS DE FP DE LA ESCUELA AVE MARÍA, ENTRE LOS PRIMEROS PUESTOS DE TRES CONCURSOS NACIONALES DE AUTOMOCIÓN

GEMA CHAMIZO MÁLAGA

La práctica es una parte fundamental para el aprendizaje de todas las profesiones, y en el caso de los mecánicos, más si cabe. Las becas en empresas del sector no son la única vía para obtenerla: existen concursos que citan a los mejores alumnos de Formación Profesional en la rama de Automoción para competir entre ellos. Estudiantes de esta especialidad de la escuela Ave María de Málaga llevan dos años quedando entre las primeras posiciones en uno de los certámenes más importantes, el de Comforp, fundación creada para incentivar los estudios de FP y su relación con el sector empresarial.

«Es una experiencia muy enriquecedora y positiva porque nuestros alumnos tienen la posibilidad de intercambiar experiencias y poner en práctica su conocimiento», señala José Antonio Martín Valencia, profesor de automoción que lleva 26 años impartiendo clases en este centro. La experiencia no les ha ido nada mal. El año pasado, sus alumnos se hicieron con el tercer puesto en las pruebas que organizó Comforp y quedaron primeros de España en el concurso de Fiat.

El proceso es similar en las dos pruebas. «Previo al concurso, tienen que pasar varios exámenes y aportar trabajos de investigación», explica Martín Valencia. De esta



Los alumnos participantes reciben ofertas de trabajo. / SUR

primera prueba se hace una selección de la que se salen los estudiantes que viajarán a Madrid. «El año pasado fuimos los únicos representantes andaluces en nuestro apartado», añade.

Olimpiadas

La competición alcanza otro nivel con la competición que organiza el Ministerio de Educación cada dos años, que se conoce como la Olimpiada de la Formación Profesional (Spainskills). Este año ha tenido lugar entre el 21 y el 24 de abril en la Casa de Campo de Madrid. «Conseguimos clasificarnos en la prueba de vehículo industrial», afirma Martín Valencia.

En la categoría de automoción han participado 172 equipos de toda España. «Nosotros representábamos a Andalucía y nos hemos quedado a un puesto del podio», explica el profesor. En el concurso, los alumnos tenían que mostrar sus habilidades en distintas pruebas sobre hidráulica, neumática de camión o panel eléctrico, entre otras.

El centro quedó ganador en el último certamen que organizó Fiat en España

Este tipo de concursos son una lanzadera profesional para los futuros mecánicos. «A los participantes en estos concursos se les ofrece un contrato de trabajo», indica José Antonio Martín Valencia. En este sentido, el docente añade que en la rama de automoción hay un porcentaje elevado de contratación. «Todos los años hay alumnos que se van a distintas empresas a realizar sus prácticas empresariales y muchos de ellos acaban contratados en estas empresas», afirma. Aunque este año la crisis se ha dejado sentir en el número de contratos realizados, las expectativas siguen siendo positivas para estos profesionales.



Nerea, elegida por la Unión Europea como modelo para emprendedores

REDACCIÓN MÁLAGA

La empresa malagueña Nerea Arqueología Subacuática ha sido elegida por la Comisión Europea como «modelo joven social responsable para emprendedores» junto a otras tres firmas de Estonia, Inglaterra y Suecia. Medio millón de vídeos y libros traducidos a 24 idiomas contarán la historia de estas cuatro empresas a alumnos de institutos de la Unión Europea, con el objetivo de «divulgar el carácter emprendedor y su potencial de creación de riqueza y empleo».

La única firma española elegida por la UE para este proyec-

to –denominado ‘Your World, your business’ (Tu mundo, tu negocio)– está dedicada a la restauración del patrimonio histórico y entre sus actuales proyectos destaca la puesta en valor y consolidación de la muralla de Baeza, así como «el cuidado y vigilancia de que los dragados en los puertos de Marbella y Estepona no afecten al fondo marino», según detalla uno de sus fundadores, Javier Noriega.

Las otras empresas seleccionadas por la Comisión son Good Mood, de Estonia, que se dedica a la elaboración de reflectores originales de seguridad; Eako, de Inglaterra, que crea complementos a partir del reciclaje de mangueras de bomberos y señales de tráfico; y Ung Omsorg Sverige, firma sueca que se dedica al cuidado de personas mayores involucrando a la gente joven.

Unicaja, entre las tres cajas con mejores ‘ratings’ crediticios

REDACCIÓN MÁLAGA

La agencia de calificación crediticia Moody's ha confirmado las calificaciones a largo y corto plazo de Unicaja, en 'AA3' y 'P-1', respectivamente, lo que permite a la entidad financiera mantenerse «entre las tres cajas de ahorros españolas con mejores rating», según sus portavoces.

La importancia de estas calificaciones crediticias a largo y corto plazo que asignan las agencias internacionales de rating es que constituyen «una referencia fundamental en la toma de decisiones por parte de los agentes

que operan en el mercado financiero», según explican fuentes de Unicaja.

La caja malagueña se encuentra entre las seis entidades a las que Moody's ha confirmado las calificaciones a largo y corto plazo. Fuentes de la misma destacan que ésta «presenta la mayor calificación a largo plazo entre las seis entidades financieras referidas». Frente a ellas, la agencia pone en revisión para un posible recorte a otras 35 entidades del sistema financiero español. Una decisión motivada por la expectativa de que la calidad de los activos de los bancos españoles continuará deteriorándose.

El anuncio de Moody's ha coincidido con la celebración de la decimosexta Convención Anual de Directivos de Unicaja durante este fin de semana.

Panorama Claves

GEOGRAFÍA POLÍTICA DE LA AUTOMOCIÓN

ANÁLISIS



JOSÉ A. HERCE

LAS AYUDAS DE CIERTOS

GOBIERNOS AUTONÓMICOS

NO SERVIRÁN DE MUCHO A

LA INDUSTRIA LOCAL

Las ayudas aprobadas por el Congreso de los diputados para la compra de vehículos muestran fehacientemente lo importante que es la geografía. La geografía política y administrativa, claro. No la de los accidentes geográficos sobre el terreno y la orografía que hace ya mucho tiempo que fueron sustituidos por las barreras administrativas y políticas con clara desventaja. Los modernos sistemas de transporte y comunicaciones que tantísimo han allanado las cadenas montañosas, acortado las distancias y salvado los precipicios son incapaces de allanar, acortar y salvar las barreras administrativas y políticas que se oponen a un despliegue racional y eficiente de los mecanismos económicos. Las ayudas al automóvil a las que me refería tienen varios componentes. Uno aportado por el Gobierno central; otro, por los gobiernos autonómicos; y un tercero, por los propios concesionarios y fabricantes de los automóviles. Esto que parece tan sencillo de entender; está, sin embargo, trufado de complicaciones. Algunas de ellas sorprendentes, como se verá más adelante.

Es un hecho bien conocido por los especialistas, aunque quizás no por todo el mundo, que cuatro de cada cinco de los automóviles que se fabrican en España se exportan (el 86%, según datos de ANFAC, en 2008), mientras que casi tres de cada cuatro de los automóviles que se matriculan son importados (el 73% en 2008). Poco más de 350.000 de esos vehículos matriculados se fabricaron aquí en 2008. En estas condiciones, las ayudas a la compra de vehículos benefician a dos tipos de agentes principalmente: los fabricantes radicados en otros países y los concesionarios españoles.

Los fabricantes españoles resultan beneficiados en bastante menor medida por las ayudas del Gobierno central y de los gobiernos autonómicos en su caso, ya que su producción se adquiere fundamentalmente fuera de España. Las ayudas de ciertos gobiernos autonómicos no servirán de mucho a la industria local, teniendo en cuenta que no todas las regiones españolas tienen un verdadero sector de la au-

tomoción. Paradójicamente (cosas de la globalización), las ayudas de los gobiernos alemán y francés están viniendo como agua de mayo para los fabricantes españoles, algunos de los cuales han dado marcha atrás a sus ERE de reducción o suspensión para poder abastecer el plus de demanda que les llega de estos países.

Dada esta distribución de la capacidad productiva, los mercados y los intermediarios, es natural hacerse muchas preguntas sobre la racionalidad de las ayudas a la compra del automóvil. En el caso de las aprobadas por el Parlamento después del Debate sobre el Estado de la Nación, el Gobierno habría hecho mejor, en mi opinión, en concentrarse en un esquema estatal bajo su control directo, al que, de hecho, se sumarían los abundantes descuentos ya ofertados por los concesionarios y las ayudas autonómicas también en curso en aquellas regiones más concernidas por su industria local.

El afán de anunciar una ayuda total relevante le ha llevado sin duda a contar con las que el sector y las comunidades autónomas pudieran aportar. Pero lo cierto es que la ayuda del sector no se va a sumar a los descuentos que ya se están practicando, muy superiores, y las ayudas autonómicas o bien ya se están dando, y se integrarán si acaso en el esquema sin aumentar los recursos efectivos, o no se darán bien por reacción partidista a la propuesta del Gobierno central, bien por insuficiencia de recursos autonómicos. Además, la población sentirá que las ayudas totales discriminan a los españoles según su gobierno regional se sume o no a la iniciativa, lo que en estos momentos no es el mejor blanco en el que gastar la escasa pólvora que tenemos. Muy complicado todo.

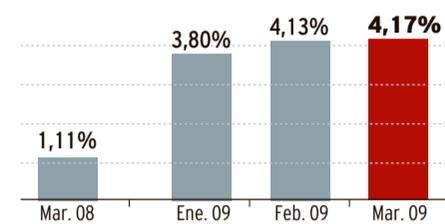
Hasta hace poco se comentaba que en los próximos 20 años se fabricarán más automóviles que en la centenaria historia del sector. Crisis aparte, creo que esta afirmación sigue siendo correcta. ¿Por qué preocuparse entonces? Pues porque los vehículos que se producirán en las próximas dos décadas serán muy diferentes, desde los combustibles hasta las prestaciones a bordo. Y, especialmente, porque se producirán en geografías muy distintas a las actuales, al menos el grueso de los vehículos.

El que una parte de estos vehículos siga produciéndose en nuestros 'clusters' regionales dependerá de factores mucho más complejos que aquellos a los que las ayudas coyunturales aluden directamente. La automoción en España, si ha de cabalgar a lomos del 'tsunami' industrial que está tomando cuerpo en la automoción global, necesita de cambios radicales en el tipo de vehículos que fabrica, las relaciones industriales bajo las que se da la actividad, la formación de los trabajadores y de los directivos. Además de muchas otras reformas que no se verán favorecidas por los accidentes administrativos y políticos que presenta nuestra peculiar geografía.

DICHO EN NÚMEROS

La morosidad se toma un respiro

TASA DE MOROSIDAD



Activos dudosos	79.107 millones
Créditos concedidos	1,85 billones

Por entidades:

Entidad	Tasa (%)
Cajas	4,78%
Bancos	3,57%
Cooperativas	3,59%

Fuente: Banco de España

GRÁFICO: ISABEL TOLEDO

La morosidad de los créditos concedidos por los bancos, cajas y cooperativas de ahorro subió en marzo un 4,17%, con lo que, según el Banco de España, la tasa triplica la registrada hace un año, cuando los pagos se situaban en el 1,11%. Pese a seguir subiendo –es su vigésimo primer repunte consecutivo y se sitúa en una cota que no alcanzaba desde octubre de 1996–, el ritmo de crecimiento de la morosidad se está frenando; en febrero fue del 4,13% y en enero, del 3,80%. Del total de los 1,85 billones en créditos que las entidades financieras tienen concedidos, 79.107 millones son de dudoso cobro. Por otro lado, la CECA ha asegurado esta semana que el beneficio atribuido de las cajas ha caído un 23,3% –2.028 millones– en el primer trimestre.

-3%

cae la economía española hasta marzo

El desplome del consumo y de la inversión lastran el PIB

El desplome del consumo y la inversión hizo que entre enero y marzo la economía española cayera un 3% respecto al mismo período de 2008 y el 1,9% en tasa intertrimestral. Estas cifras empeoran los datos avanzados por el propio INE y el Banco de España el pasado 14 de mayo, que apuntaban a una contracción del PIB del 2,9% en tasa interanual y del 1,8% en la intertrimestral.

-11,9%

baja la llegada de turistas hasta abril

España pierde atractivo en la UE, sobre todo en Reino Unido

La entrada de turistas fue a lo largo de los primeros cuatro meses del año un 11,9% inferior a la registrada en el mismo período de 2008. En abril –gracias a la Semana Santa– el retroceso sólo fue del 1,7% respecto al mismo mes del año anterior y se apreció una recuperación del turismo alemán, mientras que el británico, el primer cliente para España, cedió el 7,5%.

20.541

millones en activos inmobiliarios

Los tienen los bancos y cajas, y han crecido un 10% en un año

La crisis ha obligado a las entidades financieras a hacerse cargo de la gestión de inmuebles de particulares, inmobiliarias y constructoras que no pueden hacer frente a su financiación, con lo que en marzo acumulan ya activos por valor de 20.541 millones, un 2% más que el mes anterior y el 10% más que un año antes, según los últimos datos publicados por el Banco de España.

LIBROS

'El reino de la humildad'

Autor: Juanma Roca. **Editorial:** Alienta. 9,95 euros
A través de una fábula ambientada en la Edad Media, el autor hace un alegato a favor del retorno a los valores morales y a la humildad. En un momento en que la crisis



mundial ha puesto al descubierto la falta de ética y escrúpulos de muchos directivos, el relato es toda una lección para la responsabilidad de servir y liderar una organización.

LO MÁS VISTO

Las noticias más vistas de la semana en www.finanzas.com/dineroyempleo

1. Cinco destinos turísticos donde tus euros valen más.
2. ¿Quieres un piso de la banca? Negocia duro a través de un especialista.
3. Sólo uno de cada 100 empleados de Santander le compra pisos al banco.
4. Moody's duda de 36 bancos y cajas españoles.

Málaga Claves

EL SALTO DE FOSBURY

EN CLAVE EMPRESARIAL



DANIEL PASTOR
ECONOMISTA

Es posible que no recuerde o no sepa quién es Dick Fosbury. Pero cuando vemos una competición de salto de altura, no hay saltador que no lo haga al estilo que este atleta de Oregón inventó: el característico salto de espalda.

Fosbury empezó a experimentar con esta nueva técnica, luego llamada Fosbury Flop, cuando tenía 16 años, pues encontraba demasiado difíciles los estilos de salto que entonces se utilizaban, principalmente el de tijera. Hoy todos los saltadores de altura de élite emplean el Fosbury Flop y su mayor eficacia está sobradamente demostrada.

¿Por qué les cuento esto? Porque quiero hablarles de la crisis y de alguna solución. Hace unos meses la directora de marketing de una importante empresa de transporte de Málaga perdió su trabajo al ser suprimido su departamento. Sí, tal como lo cuento. Cuando llegan las vacas flacas siempre se repite la misma historia: el principal damnificado es el departamento de marketing y comunicación.

En esta época de crisis, la tendencia de la mayoría de las empresas es evitar cualquier tipo de acción publicitaria para reducir al máximo sus gastos. La publicidad pasa de ser una inversión a considerarse un gasto. Éste es un gran error de planteamiento. Hay una dinámica perversa en la decisión que afectó a mi amiga y que puede ser muy perjudicial para nuestras empresas: Al disminuir los clientes y los ingresos, la empresa reduce sistemáticamente sus costes, provocando un empobrecimiento de su imagen, lo que provoca asimismo un empeo-

ramiento de la situación y esto, finalmente, conduce a una caída de sus ingresos.

Cabe preguntarse por qué, ante una situación tan excepcional y crítica como la que soportamos actualmente, no aplicamos recetas creativas e innovadoras. Les propongo que realicen un análisis detallado de las causas por las que las ventas de su empresa han caído: ¿Pierdo clientes o es que ellos también se están quedando sin negocio?, ¿Por qué pierdo clientes? ¿Cómo puedo retenerlos? ¿Dónde están mis nuevos clientes? Una vez realizado el diagnóstico, hay que plantear fórmulas innovadoras: ¿Qué productos o servicios necesitan mis clientes? ¿Puedo ofrecerlos? ¿Puedo negociar con mis empleados (horarios, jornadas, etc.)? ¿Puedo reciclar al personal? Finalmente, hay que ejecutar las nuevas estrategias surgidas de estos planteamientos.

Recientemente he sido testigo de dos adaptaciones al nuevo entorno; valgan como ejemplo de lo que quiero expresar:

a) Empresa de artes gráficas. Reducción de jornada laboral de la plantilla. Reducción de los salarios un 30%. Redefinición de horarios/tareas para mantener dos turnos de producción de manera que los clientes no sean perjudicados.

b) Empresa de instalación de muebles de cocina. Ante la caída de la demanda, reorienta su negocio al diseño de muebles de interior.

El mensaje es que no vale con recortar de manera sistemática; la crisis pasará y de lo que se trata es de atravesar este desierto. El marketing sigue siendo necesario. Disponer de una marca sólida y una comunicación coherente con la imagen que queremos transmitir nos ayudará a diferenciarnos de nuestros competidores. Esto es crítico para la supervivencia actual y el fortalecimiento futuro de nuestro negocio. Lo que tenemos que hacer es analizar si nuestra estrategia de comunicación es la adecuada o si podemos hacerla más eficiente, como hizo Fosbury, con creatividad.

LICITACIONES

Aparcamiento

El Ayuntamiento de Algarrobo convoca concurso para la enajenación y alquiler de 55 plazas de aparcamiento de propiedad municipal. El plazo de presentación de ofertas finaliza el 2 de junio de 2009. Para más información, consultar el BOP de la provincia de Málaga núm. 93 del 18 de mayo de 2009.

Corcho

El Ayuntamiento de Benarrabá convoca concurso para el aprovechamiento de aproximadamente 811 quintales métricos de corcho segundo. El presupuesto base de licitación es de 88.147 euros. El plazo de presentación de ofertas finaliza el 1 de junio de 2009. Para más información, consultar el BOP de Málaga núm. 93 del 18 de mayo de 2009.

Aceite

El Ayuntamiento de Málaga convoca concurso para la contratación del servicio de recogida selectiva de aceite de uso doméstico usado mediante contenedores específicos, instalados en la vía pública de Málaga. El plazo de presentación de ofertas finaliza el 2 de junio de 2009. Para más información, consultar el BOP de Málaga del 18 de junio de 2009.

Electricidad

El Ayuntamiento de Canillas de Aceituno convoca concurso para la concesión administrativa del bar-piscina municipal. El presupuesto base de licitación es de 2.300 euros. El plazo de presentación de ofertas finaliza el 15 de junio de 2009. Para más información, consultar el BOP de Málaga núm. 95 del 20 de mayo de 2009.

Realizado por **UNIEMPRESA**
Alonso de Palencia, 15, Tel: 952 36 34 90
www.uniempresa.com

COYUNTURA

Indicador	Periodo	Málaga ¹	Andalucía ²
Estimación de crecimiento	IV Trim 08	-0,2%	-1%
Empleo agrario (miles)	I Trim 09	19,8 (28,6%)	0,7%
Matric. vehículos carga	Ene-abr 09	1.402 (-59,7%)	-60,9%
Empleo industrial (miles)	I Trim 09	28,9 (-43,7%)	-13,9%
Precio de la vivienda libre (€/m2)	I Trim 09	2.096,5 (-10,7%)	-5,7%
Licitación oficial (miles €)	Ene-mar 09	462,2 (-20,8%)	-18,9%
en obra civil	Ene-mar 09	335,2 (-29,4%)	-26,5%
Viviendas visadas	Ene-mar 08	1.001 (-72,3%)	-66,4%
Viviendas iniciadas	Ene-dic 08	11.327 (-52%)	-44,7%
Viviendas terminadas	Ene-dic 08	27.331 (-7,7%)	-6,5%
Empleo construcción (miles)	I Trim 09	69,2 (-29,5%)	-37,2%
Viajeros alojados en hoteles (miles)	Ene-abr 09	1.077,2 (-19,2%)	-14,6%
residentes España	Ene-abr 09	564,4 (-15,7%)	-11,2%
residentes extranjeros	Ene-abr 09	512,8 (-22,7%)	-20,6%
Pernoctaciones hoteles (miles)	Ene-abr 09	3.777,2 (-15,1%)	-13,6%
residentes España	Ene-abr 09	1.469,7 (-11,1%)	-8,2%
residentes extranjero	Ene-abr 09	2.307,5 (-17,5%)	-19,9%
Ocupación hotelera (%)	Ene-abr 09	39,1 (-6,7%)	-5,6%
Plazas en establecimientos	Ene-abr 09	79.376,5 (0,1%)	0,5%
Estancia media hoteles	Ene-abr 09	3,5 (0,14%)	0,02%
Establecimientos abiertos	Ene-abr 09	515,5 (-2,3%)	-0,7%
Empleo servicios (miles)	I Trim 09	445 (-2,1%)	-0,7%
Ocupados (miles)	I Trim 09	563 (-9,1%)	-7,5%
Tasa de paro (diferencia en %)	I Trim 09	27,2 (11,5%)	9,2%
Parados (EPA, miles)	I Trim 09	210,1 (82,4%)	68,1%
Activos (EPA, miles)	I Trim 09	773 (5,3%)	3,7%
Paro registrado (miles)	Abr 09	155,3 (53%)	46%
paro agricultura	Abr 09	2,3 (-2,7%)	6,9%
paro industria	Abr 09	11 (43,3%)	52,9%
paro construcción	Abr 09	40,4 (108,6%)	108,5%
paro servicios	Abr 09	89,7 (49,8%)	44,5%
paro, sin empleo antes	Abr 09	11,8 (-2,7%)	-4,8%
Colocaciones (miles)	Ene-feb 09	76 (-25,6%)	-16,3%
Afiliados INSS (miles)	Ene-abr 09	533,1 (-8,9%)	-6,5%
Aumento salarial pactado (%)	Abr 09	3,1 (-0,06%)	-0,76%
IPC	Abr 09	106,1 (-0,5%)	-0,49%
Matriculación de turismos	Ene-abr 09	7.922 (-68,7%)	-52,5%
Traf. aéreo pasajeros (miles)	Ene-mar 09	1.955,4 (-20,3%)	-23,2%
Dep. bancarios (millones €)	IV Trim 08	20.985,5 (8,5%)	6,5%
Cred. bancarios (millones €)	IV Trim 08	47.354 (1,7%)	3,1%
Hipotecas (millones €)	Ene-feb 09	1.041,4 (-29%)	-43,3%
Efectos impagados (millones €)	Ene-mar 09	86,9 (-36,2%)	-17,3%
Soc. mercantiles (cap. suscrito, mill. €)	Ene-mar 09	79,4 (112,6%)	-9,9%
Importaciones (millones €)	Ene-mar 09	305,2 (-30,6%)	-34,1%
Exportaciones (millones €)	Ene-mar 09	230,5 (-12,3%)	-19,4%
Compraventa de viviendas	Ene-mar 09	6.142 (-20,4%)	-33,9%

¹ Valor absoluto y tasa de variación interanual entre paréntesis ² Tasa de variación interanual
Realizado por **ANALISTAS ECONÓMICOS DE ANDALUCÍA**
www.economiaandaluza.es

BANCO E INMOBILIARIA, EN UNO

Quién le iba a decir a ese director de sucursal que tan alegremente denegaba hipotecas y trataba a los promotores como apesados que tendría que acabar poniéndose a vender pisos. La vida da muchas vueltas, y de repente las entidades financieras se han encontrado con una enorme bolsa de viviendas procedentes de embargos y daciones. Así que no tienen más remedio que arremangarse si quieren sacudirse de encima el lastre. Por eso los mismos bancos y cajas que hace no tanto se deshicieron de sus filiales inmobiliarias se han visto obligadas a montar gestoras –eso sí, con nombres tan evo-

PERSPECTIVA



NURIA TRIGUERO

lucionarios malagueños ante el Plan 2000 E, que es como se han dado en llamar las ayudas directas que ha concedido –por fin– el Gobierno para animar las ventas de coches. Una medida largamente esperada por el sector, que ha sido eficaz en otros países europeos y que resulta mucho más lógica que subvencionar a los fabricantes para que mantengan su nivel de producción, ya que ¿de qué sirve fabricar coches que luego no van a encontrar comprador?

Los promotores podrían reírse de esta venganza del destino si no fuera porque bancos y cajas se están convirtiendo en una peligrosa competencia para ellos. Y es que lógicamente, las entidades financieras otorgan un trato de favor a las peticiones de hipotecas ligadas a sus viviendas. Y eso supone una ventaja muy atractiva para los compradores en un momento en que la financiación escasea. Lo que les faltaba a las empresas del ladrillo: la banca metida a inmobiliaria.

Ahora falta por ver la respuesta de la demanda ante esta ofensiva comercial de las entidades financieras. Los que sí han respondido ya, y con entusiasmo, son los con-

cesionarios malagueños ante el Plan 2000 E, que es como se han dado en llamar las ayudas directas que ha concedido –por fin– el Gobierno para animar las ventas de coches. Una medida largamente esperada por el sector, que ha sido eficaz en otros países europeos y que resulta mucho más lógica que subvencionar a los fabricantes para que mantengan su nivel de producción, ya que ¿de qué sirve fabricar coches que luego no van a encontrar comprador?

No obstante, habrá que esperar a tener los datos de matriculaciones de este mes para ver si las esperanzas de los concesionarios son ciertas y hay 'brote verde' en la venta de automóviles. Por cierto, qué rápidamente adoptamos todos los nuevos términos económicos, sobre todo cuando vienen del otro lado del Atlántico... Aunque si sirven para imprimirle un poco de optimismo a la economía, bienvenidos sean.

Panorama

Los juegos de azar tradicionales se tambalean ante el empuje de Internet

LOS EFECTOS DE LA CRISIS ECONÓMICA Y LAS APUESTAS 'ON LINE' GENERAN UN ACUSADO DESCENSO EN LAS RECAUDACIONES DE LA LOTERÍA, LOS CASINOS Y LA ONCE

LOLES SILVA

Las primeras reseñas que se conocen de los juegos de azar provienen de Egipto, aunque muchos creen que van unidos a la historia del hombre desde tiempos inmemoriales. Tentar al azar, a la suerte, perseguir a la diosa Fortuna es algo consustancial al ser humano.

Para la mayoría, los juegos de azar son un casi un mero entretenimiento. Para otros, una adición, una auténtica enfermedad. Y, para unos pocos, un rentable negocio. Pero en los últimos tiempos el sector pasa por grandes zozobras; la irrupción de un poderoso vehículo como Internet, unida a la crisis, trae de cabeza a muchos empresarios del sector.

Los españoles no parecen recurrir a las apuestas o sorteos para sortear una crisis que también se hace sentir en los juegos de azar. Malos vientos que no afectan a todos por igual. Los juegos 'on line' se han puesto de moda y al parecer de forma muy rentable. El español quizás no sale ahora demasiado a cenar, pero sí se conecta a Internet y prueba suerte.

Rafael Martínez Vázquez, presidente de la Asociación Española de Empresarios de Salones de Juego y Recreativos (ANESAR), la idea de que la gente en tiempos de crisis busca en los juegos una posible solución a sus problemas «es un mito que, por lo menos en lo que se refiere al juego gestionado por operadores privados, debemos desterrar definitivamente».

«Nuestro trabajo consiste en ofrecer diversión y ocio a nuestros clientes. No ofrecemos soluciones a la hipoteca o a los gastos mensuales a que ha de hacer frente el ciudadano», añade.

El presidente de ANESAR considera que los juegos del Estado quizás sí pueden provocar esos

efectos, ya que ofrecen premios mucho más sustanciosos y hacen creer al ciudadano que pueden ser una tabla de salvación.

Heliodoro Giner López, secretario general de la asociación española de casinos de juego, cree que «la gente, en tiempos de crisis busca juegos en los que, con una pequeña inversión, puedan obtener un retorno importante que les solucione sus problemas económicos; no se juega por el placer de hacerlo, si no por el premio».

Sin embargo, el sector de lote-

rias tampoco está al margen de la crisis. Falta conocer cuánto gastarán los españoles en Navidad del 2009, un año atípico en todos los sentidos, pero los datos dicen que también desciende la compra de décimos.

Beneficios disparados

Muy al contrario, las apuestas y los juegos que usan Internet como vehículo crecen. Se calcula que durante 2008 esta modalidad obtuvo unos beneficios superiores a los 200 millones de euros en España.

Los resultados, recogidos por la Asociación Española de Apostadores por Internet (AEDAPI), incluyen operaciones de apuestas deportivas, póquer, casinos y otras modalidades de juego.

Por modalidades, durante la anterior campaña las apuestas deportivas generaron en la Red ingresos cercanos a los 75 millones de euros, lo que supone un aumento aproximado del 25%.

Las web de póquer obtuvieron ingresos superiores a las 45 millones de euros en 2008, lo que signi-

fica un aumento aproximado del 10%. Por último, el casino y otras modalidades de juego 'on line' produjeron ingresos por un valor cercano a los 85 millones de euros, un aumento estimado del 20%.

Según la AEDAPI, se ha experimentado un aumento aproximado del 20% en 2009, lo que hace prever un saludable estado del sector en los meses venideros. Se estima que las apuestas deportivas van a aumentar cerca del 30% este año, el póquer podrá llegar a crecer cerca de un 10% y los casinos 'on line', junto a las restantes modalidades de juego, podrían subir cerca de un 20% en 2009.

Esta asociación estima que en el próximo ejercicio el sector generará ingresos de cerca de 250 mi-



Apuesta en una típica máquina tragaperras instalada dentro del Casino Mediterráneo de Alicante. / R. MOLINA

Verano 2009

COSTA RICA

Sin Ingredientes Artificiales

Precio por persona en habitación doble. Tarifas desde MAD: BCN, EIO, EAB, MLC, AGP, SOQ, ALC, PNA, FMI, salidas directas un vuelo de ida. Tarifas aéreas de MAD y BCN 200€, del resto de destinos 372€. Tarifas de salida de Costa Rica 26 USD (precio en destino). Los precios como promedio a hoteles 4 y 5 estrellas y existen opciones diferentes mediante suplementos. Los suplementos: todo incluido, traslado, y las bebidas: sólo el Hotel Alegre Paragajó (Playas del Pacífico Norte), que a ellas incluye.

Maravillas de Costa Rica	12 días/10 noches
2 noches en San José, 2 noches en Tortuguero, 2 noches en Volcán Arenal y 4 noches en Manuel Antonio o Playas del Pacífico Norte en Alojamiento y Desayuno.	
Hoteles TURISTA desde 1.299€	
Ruta Ecológica Todo Incluido	14 días/12 noches
2 noches en San José, 2 noches en Tortuguero, 2 noches en Volcán Arenal, 2 noches en Monteverde y 4 noches en Playas del Pacífico Norte en Pensión Completa.	
Hoteles TURISTA desde 1.925€	
Visitando: Cataratas de la Fortuna, Termas del río Tabacón, Excursión a Walkways y Bosque nuboso de Monteverde	
Ruta Tropical Todo Incluido	16 días/14 noches
3 noches en San José, 2 noches en Tortuguero, 2 noches en Cahuita, 2 noches en Volcán Arenal, 2 noches en Monteverde, 3 noches en Playas del Pacífico Norte en Pensión Completa.	
Hoteles TURISTA desde 2.260€	
Visitando: Excursión al Parque nacional Volcán Poás, Cataratas de la Fortuna, termas del río Tabacón, Excursión a Walkways y Bosque nuboso de Monteverde.	

viajes **marsans** marsans.com 902 36 60 90

5 **club**

Panorama

liones de euros, con un tendencia de aumento progresivo constante en los próximos años. Sus previsiones apuntan a que el sector llegará a ingresar cerca de 450 millones de euros en 2012.

Mientras Internet se dispara, la ONCE se resiente. Para César Palacios, director adjunto de la organización, «está demostrado que la curva de gasto en juego de la mayor parte de los países sigue muy de cerca la evolución del PIB, y la crisis actual está afectando de forma muy seria al sector en todo el mundo, incluida España».

Según los datos que maneja la ONCE, al cierre de 2008 los bingos rebajaron su recaudación entre un 8% y un 12%, mientras que los juegos del organismo de Loterías y Apuestas del Estado apenas crecieron un 0,6%, después de bajar incluso en el sorteo de Navidad. La organización de los ciegos españoles, por su lado, cerró el pasado año con una caída en las ventas de un 3%.

La presión de Internet ha hecho que los juegos de azar tradicionales busquen novedades más atrac-

tivas y, sobre todo, una legislación más favorable. Para los casinos, explica Heliodoro Giner, «la regulación del sector arrastra una serie de problemas crónicos prácticamente desde que fueron autorizados, con muchas prevenciones, justo después de la Dictadura».

En su opinión, con la finalidad de no permitir que el juego se extendiera, se pusieron dos grandes barreras. Por un lado, una fiscalidad sin parangón por la que el erario público se lleva entre el 50% y el 60% de los ingresos brutos que genera un casino; por otro, existen tributos como el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) por el que los casinos pagan hasta 74.000 euros por año y mesa de juego, sin importar el dinero que obtengan de cada una. Y ello sin olvidar el impuesto de sociedades que grava sus beneficios totales y la prohibición de realizar publicidad.

Presión impositiva

Según Giner, «o se afronta una revisión seria de la normativa de casinos o estos sucumbirán ante la competencia que suponen otros sectores» legales y no legales, como el juego 'on line'.

De la misma regulación se quejan desde ANESAR: «Como empresarios, debemos defender la competencia como elemento clave de todo sistema económico, pero también debemos tener en cuenta que nos resulta imposible competir con quien de manera consentida opera juegos no regulados, y por tanto prohibidos, o con quien puede realizar campañas publicitarias que nosotros tenemos prohibidas».

En este contexto, ANESAR denuncia que en la actualidad no se puede conocer el volumen de ne-

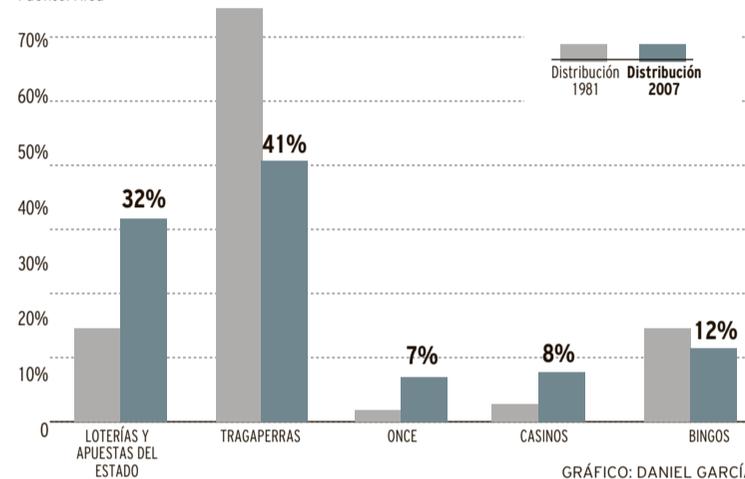
RECAUDACIÓN POR JUEGO EN ESPAÑA

Datos en millones de euros. Fuente: Loterías y Apuestas del Estado

LOTERÍAS Y APUESTAS DEL ESTADO	VAR. ANUAL	I. TRIM.	
		2008	2009
Lotería Nacional	-4,6%	1.446,3	1.379,5
La Primitiva	-5,1%	528,5	501,3
Euromillones	-4,2%	277,4	265,7
Quiniela	-6,4%	204,9	191,7
Bonoloto	2,3%	165,7	169,4
Gordo de La Primitiva	-8,0%	113,7	104,5
Quinigol	2,0%	3,6	3,6
Lototurf	11,3%	2,6	2,9
Quíntuple plus	-41,0%	1,5	0,9
Total	-4,5%	2744,1	2619,5

Cuota de mercado de los cinco subsectores

Fuente: Alea



gocio que genera en España otro tipo de juegos: los llamados 'call TV' que se emiten a todas horas, pero sobre todo nocturnas, y en los que, «curiosamente», ningún espectador es capaz de acertar cosas como el color del caballo blanco de Santiago en dos horas de programa. También les resulta increíble que no se ejerza un control efectivo sobre estas actividades.

Martínez Vázquez confirma así que «hoy en día hemos de compe-

tir con todo tipo de juegos que se practican por medio de Internet, televisión, teléfonos móviles y otras plataformas. «También con la gran diversidad de juego público y semipúblico», añade.

Para los casinos es sorprendente que España, un país que desde hace tiempo orientó su actividad económica hacia los servicios y sobre todo al turismo, pueda presumir de tener los mejores restaurantes, los más mo-

DICHO EN NÚMEROS

20%

han crecido las apuestas en internet en lo que va de año. Se estima que en el terreno deportivo aumentarán un 30% en 2009 mientras el póquer podrá subir un 10%.

ernos hoteles, fantásticos museos, buenas comunicaciones y, sin embargo, asfixia a los casinos con la herramienta de la fiscalidad, pese a que ha demostrado ser un sector capaz de generar turismo o, al menos, contribuir a la oferta global. Los datos de los distintos conceptos de ingreso de los casinos hasta el 31 de marzo de este año continúan siendo negativos. Sólo el número de visitas muestra un incremento del 7,3%.

Las previsiones a corto plazo de la ONCE apuntan, asimismo, que va a seguir la contracción de la demanda. Habrá una nueva reducción de los ingresos hasta el segundo semestre de este año, por lo que por el momento sus objetivos pasan por incrementar la eficiencia reduciendo costes.

A largo plazo, esperan que esa inversión en eficacia permitan recuperar el crecimiento razonable de las ventas, de las que la ONCE extrae los recursos que necesita para su labor social.

Info

Más información en:

www.anesar.com

www.aedapi.com

www.asociaciondecasinos.org

La recesión no quiebra el interés comercial por España

SE MANTIENE SEGUNDA EN LAS PREFERENCIAS

DE LAS PRINCIPALES MARCAS INTERNACIONALES

A PESAR DE LA NOTABLE CAÍDA DEL CONSUMO

A. BOTIJA

La recesión en la que están inmersas, o bien a punto de entrar, las principales economías occidentales no ha pasado la factura que se temía al interés por España de los principales operadores comerciales internacionales. Hablamos de marcas tan conocidas como Bulgari o Hermes en los productos de lujo; Burger King o Nespresso en la alimentación y las bebidas, o Media Market, Carrefour o Ikea entre las grandes superficies, sin olvidar las distintas firmas de ropa del grupo Inditex como el caso de Bershka.

Un estudio reciente de la consultora internacional CB Richard Ellis revela que España se ha consolidado en el segundo puesto entre los destinos preferentes para las grandes marcas del comercio mundial –tiene, por ejemplo, a Madrid y Barcelona entre las diez ciudades más interesantes para las enseñanzas más conocidas, donde llama la atención el cuarto lugar de Dubai, la nueva capital del lujo–, con el 48% de presencia de los mismos en el país durante 2008, un punto más que en el ejercicio anterior. Sólo es superada por el Reino Unido, donde esa representa-

RANKING MUNDIAL

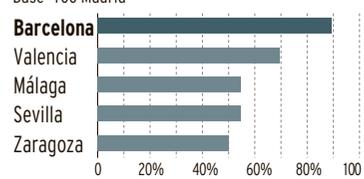
Presencia de operadores comerciales internacionales en 2008. Fuente: CBRE

PAÍS	PRESENCIA	CIUDAD	PRESENCIA
1 R. Unido	58%	1 Londres	60%
2 España	48%	2 París	50%
3 Francia	46%	3 Nueva York	47%
4 Emiratos A.U.	45%	4 Dubai	46%
5 Alemania	45%	5 Madrid	44%
6 China	42%	6 Moscú	42%
7 Rusia	41%	7 Berlín	40%
8 Italia	41%	8 Munich	40%
9 Suiza	40%	9 Barcelona	39%
10 EE UU	39%	10 Tokio	39%

Comparación con Madrid

Presencia de 'retailers' en proporción al número de ellos activos en Madrid

Base=100 Madrid



ción llega al 58% del mercado, mientras que Francia, con el 46%, es ya tercera en detrimento de Alemania. Asimismo, destaca la importancia creciente de economías emergentes como China –tan gran exportador como importador–, Rusia o los Emiratos Árabes Unidos.

Bajan las ventas

La situación de España llama la atención porque es uno de los países donde el desplome económico se ha dado en menos tiempo –en apenas 15 meses su Producto Interior Bruto (PIB) ha pasado de crecer a una tasa del 3,8% a caer un 3%–, lo cual no ha sido óbice para que las firmas más conocidas sigan queriendo estar presentes aquí. Para Alex Barbany, director de Retail de CB Richard Ellis, «el buen comportamiento español en los últimos años aún sirve de reclamo». «Pero lo impor-

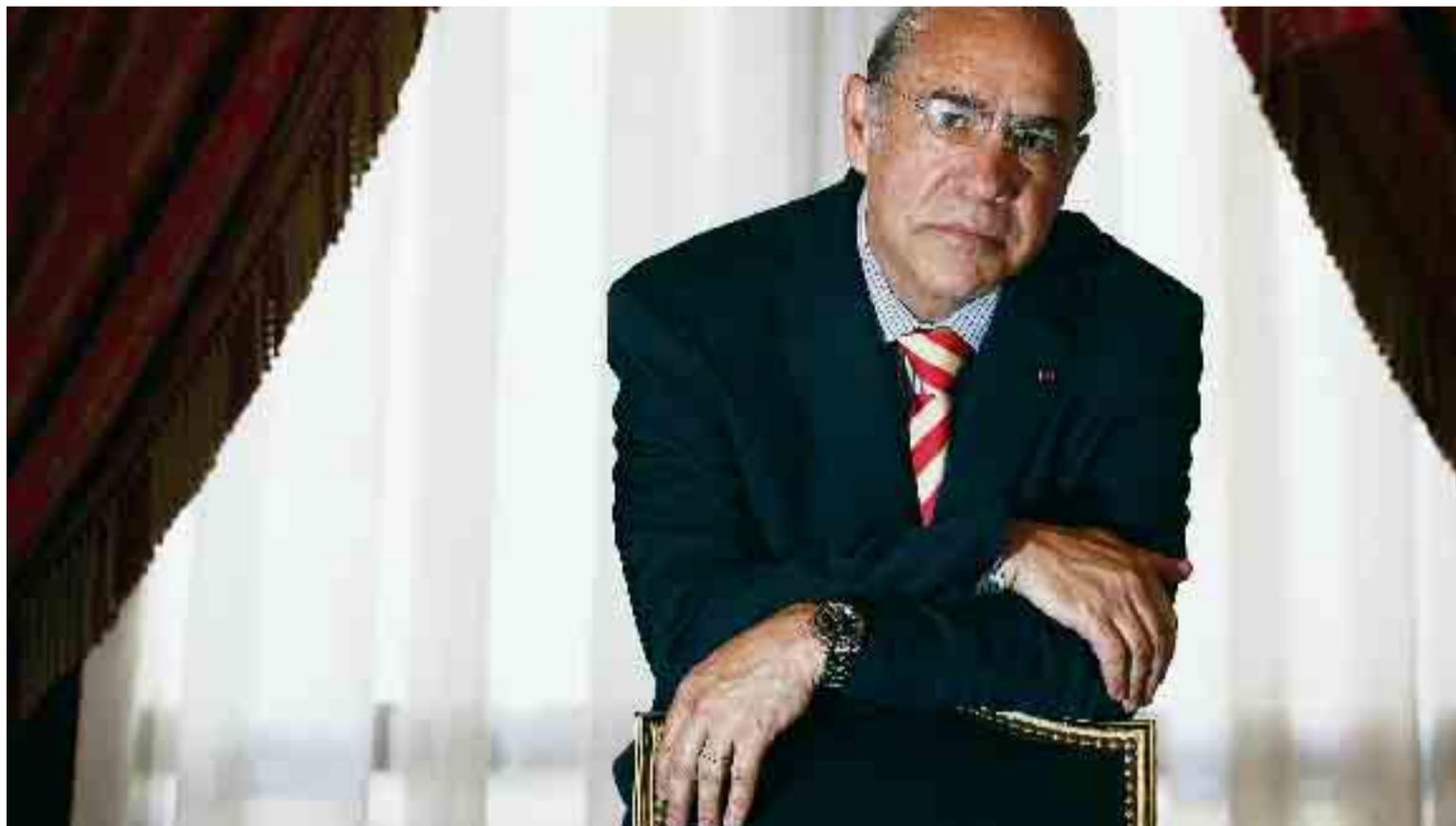
tante ahora –apunta– es trabajar para recuperar los niveles de inversión que favorezcan el mantenimiento y crecimiento de esta presencia internacional».

Y es que los últimos datos sobre el comercio minorista en España no dan margen alguno a la relajación. Sus ventas cayeron un 7,6% en marzo en tasa interanual, de forma mucho más acusada en el equipamiento del hogar (-18,8%) y menos en la alimentación (-6%). Y todo en un contexto de precios a la baja, pues la inflación lleva dos meses en negativo, con una caída interanual del 0,2% en abril.

Por segmentos, el estudio citado refleja que los productos de lujo dominan la expansión internacional, pues un 70% de las empresas dedicadas a ese negocio están presentes en más de 20 países. Le siguen en esa clasificación la ropa y el calzado, junto a la alimentación. Por el contrario, los operadores del comercio textil y los muebles, junto a los grandes almacenes –donde sólo el 5% llega a más de 10 Estados– y los establecimientos de música, libros y cine (DVD) son los menos propensos a dar el salto a otros mercados extranjeros.

Los productos de lujo dominan la expansión internacional, junto a la ropa y el calzado

Panorama



Gurría afirma que «lo importante» es que los bancos vuelvan a prestar dinero, «y eso no lo están haciendo todavía». / JOSÉ RAMÓN LADRA

ÁNGEL GURRÍA SECRETARIO GENERAL DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE)

«Es pronto para los brotes verdes, las cosas aún están muy difíciles»

LAS ECONOMÍAS AVANZADAS TODAVÍA NO HAN TOCADO SUELO Y EL PARO SEGUIRÁ CRECIENDO CON LA RECUPERACIÓN, EN OTOÑO DE 2010

J. A. BRAVO

Fueron de los primeros en apuntar «signos provisionales» de recuperación o, al menos, «cierta pausa» en la caída, pero en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) huyen de cualquier optimismo. De hecho, su secretario general, el mexicano Ángel Gurría, ve los «brotes verdes» aún prematuros. **–Ponga luz en las previsiones. ¿Estamos cerca de tocar suelo o lo peor aún está por llegar?**

–En una crisis tan profunda, y ante ciertas señales de alivio, por muy pequeñas que sean, todos tendemos a agrandar cualquier mínimo indicio positivo, mientras que las noticias negativas, por importantes que sean, ya parecen descontadas. Ahora bien, las medidas aplicadas hasta ahora, sobre todo las inyecciones de liquidez, no han tenido los mismos efectos en todos los sectores, e incluso en algunos no se han notado. Por eso, hablar de «brotes verdes» puede ser prematuro, porque las cosas aún están muy difíciles.

–¿Qué nos quedaría por ver?

–Hombre, hay un indicador que se rezaga típicamente respecto de los fenómenos económicos, y ese es el empleo. Aún cuando ya se estaba

contrayendo la economía, la creación de puestos de trabajo no cesaba. Por ejemplo, a finales de 2008, mientras el paro aumentaba con fuerza en Estados Unidos, en Alemania ocurría casi lo contrario. Nunca tuvimos tanto empleo, si bien con poca cualificación. Partíamos de una posición tan alta que, aún cuando llegue esa deseada salida y recuperemos las tasas reales de crecimiento, el empleo seguirá cayendo, aunque menos.

–¿Cuándo llegaría esa salida?

–Hay dos etapas. La primera es que deje de contraerse la economía, y la segunda que empecemos a crecer de nuevo. Las señales que tenemos ahora es que la velocidad de caída se ha moderado, aunque aún no hayamos tocado suelo. Esperamos que a finales de 2009 o principios de 2010 lo hagamos. Y luego, en otoño del año próximo, podríamos iniciar la curva al alza.

DÉFICIT PÚBLICOS

«Habrà que recortar gastos, porque nunca es buen momento para subir impuestos»

–¿Será EE UU el que marque la recuperación, o más bien China?

–Ambos jugarán un papel importante, junto a Japón, porque el tamaño de los estímulos económicos aplicados es enorme. Pero la recuperación tiene que venir por muchos sitios a la vez, y pensando más en 2010. En el caso de Europa, el bloque económico más importante del mundo, esa salida casi unitaria parece obligada.

–¿En el ámbito financiero sí ha podido pasar lo peor?

–No descarto que aún haya sustos, pero es cierto que serán más casos aislados y no un problema sistémico. Aquí lo importante es que los bancos vuelvan a prestar, porque su misión no es evitar la bancarrota sino que fluya el dinero. Y eso no lo están haciendo aún.

–Tenemos varias crisis que se han solapado, ¿también hay una de ideas para salir de las anteriores?

ESPAÑA

«Se empiezan a ver signos de cambios estructurales y de un nuevo modelo»

TENSIONES SOCIALES

Se generaliza el peligro por el paro incesante

A principios de marzo ya nos lo advirtió el comisario europeo de Asuntos Económicos, Joaquín Almunia, y ahora abunda en ello el secretario general de la OCDE, Ángel Gurría. «El peligro de que se puedan generalizar las tensiones sociales, a causa del aumento incesante del paro, es algo innegable», explica.

Entre otras cosas, continúa Gurría, porque la tasa media de desempleo entre las economías avanzadas llegará «probablemente» al 10% –en España, teme, alcanzará el 18%–. Por este motivo, el responsable de la OCDE considera que hay que utilizar «más y mejor los paquetes de estímulos, fiscales y financieros, pensando en mantener la ocupación».

Aboga así por la flexibilidad laboral, sin que implique un abaratamiento del despido. El motivo, afirma Gurría, es que reinsertar a una persona en el mercado laboral es un proceso «largo, caro y con un resultado incierto». «Mantener un empleo es más barato a medio y largo plazo», concluye.

–Estamos viviendo la época de las soluciones, de cómo tapan el pozo aunque el niño ya se haya ahogado y está claro que no hay tantas alternativas. Pudimos ser más previsores antes y haber identificado mejor las alertas, pero ahora mismo no cabe hacer mucho más.

–¿Hasta qué punto van a pagar los estados los déficit multimillonarios que están generando?

–Cada uno pagará el suyo, y ni los alemanes van a abonar el de los españoles, ni ustedes el de los turcos. Cada quién tendrá que echar mano de su cartera, con recortes eventuales del gasto público y aumentos de los ingresos, es decir, más impuestos.

–¿Cómo abonarán esa factura las principales economías?

–No está claro. Estados Unidos ha dicho que en un año y medio, en el ecuador del mandato del presidente Obama, van a reducir a la mitad su déficit. No explican bien cómo, pero al menos es un compromiso y eso ayuda. El Reino Unido, por su parte, recortó el IVA pero ahora, al aumentar su gasto por las ayudas públicas y bajar los ingresos por la crisis, recortará sus gastos. Eso es más factible, e incluso preferible, porque aumentar los impuestos después se vuelve políticamente imposible. Nunca es buen momento y siempre hay alguna excusa para no hacerlo. Y se lo digo yo, que he sido ministro de Hacienda en México.

–¿Y Alemania qué hace?

–A priori, son los más preparados. En 2008 los alemanes estaban en equilibrio después de cuatro años en déficit, eso sí, pequeño, mientras que España partía de un superávit. Ellos, en vez de bajar impuestos, subieron el IVA y bajaron el gasto. Y ahora, para cuadrar las cuentas, preparan una enmienda constitucional que les obligue a un presupuesto prácticamente en equilibrio. ¡Eso sí es una señal!

–¿Por dónde debería ir España?

–Como decía antes, España partía de una posición mejor: Primero, por el superávit; segundo, porque su nivel de deuda pública respecto al Producto Interior Bruto (PIB) era relativamente moderado, y esto es bastante importante. Y, además, no olvidemos que está dentro de la 'zona euro', y por eso no tiene que recurrir a divisas.

–¿Pero ese colchón ya se lo comió?

–Cierto, pero siempre es mejor tener un espacio que comerse que no tenerlo, o incluso ya habérselo comido, cosa que ocurrió con otros países. Ahora es cuando han tenido que inyectar mucho dinero en su economía y, lo más importante, se empiezan a ver señales que buscan cambios estructurales y un nuevo modelo de crecimiento, como apuntó hace pocos días su presidente. Reducir el peso del famoso 'ladrillo' siempre es bueno, y más si se apuesta por la economía del conocimiento, lo sostenible y la productividad.

Ahorro e inversión

Cuidado con el 'calentón' de las constructoras

LAS COMPAÑÍAS DEL SECTOR SORPRENDEN EN BOLSA AL TOMAR EL RELEVO DE LOS BANCOS Y LIDERAR EL REBOTE CON UNAS ESPECTACULARES SUBIDAS

CRISTINA VALLEJO

Las constructoras han puesto el 'turbo' y, contra todo pronóstico, capitanean los avances dentro del Ibex en las últimas semanas, tomando el relevo de los bancos y permitiendo una prórroga del rebote que el Ibex vive desde marzo. Desde principios de ese mes, Sacyr Vallehermoso y OHL han llegado a duplicar su valor, y las subidas del resto del sector son más que interesantes. Además, prácticamente todas ellas están en positivo este año. De hecho, Sacyr es el valor más rentable de 2009.

Todo esto resulta muy sorprendente; no se esperaba una evolución tan positiva de ellas. En su contra pesaba una vinculación -cada vez menor, es verdad- con el sector maldito, el 'ladrillo', y un elevado nivel de endeudamiento. Entonces, ¿por qué suben tanto? «Es muy difícil justificar estos avances, pero hay que tener en cuenta que venían de unos niveles bajísimos, que sus resultados han sido mejores de lo que se esperaba y que, muchas de ellas, han reducido su deuda», explica Nuria Álvarez, analista de Renta 4.

Además, no hay que olvidar que estas empresas ya no son lo que eran; el peso de la construcción se ha ido reduciendo. Álvarez detecta que muchas se mueven a golpe de rumor, sobre todo, en relación con su deuda. «Eso les convierte en valores volátiles, por lo que sólo los recomendamos a inversores agresivos», añade. De hecho, como hemos visto esta semana, cuando llega el momento de la corrección, ésta se ceba especialmente con estos valores.

Historias diferentes

Pero cada una de estas compañías tiene una historia propia. Algunas de ellas son, incluso, hasta recomendadas por los analistas. Eso sí, no a estos precios. Por eso, los expertos, que esperan una corrección a corto plazo, recomiendan esperar antes de entrar y hacerlo de manera muy selectiva y siempre con vistas al medio o al largo plazo.

Entre las favoritas se encuentra OHL. «Había caído mucho más de lo que sería razonable. Además, es una compañía con muy poca deuda y, la que tiene, carece de riesgo, porque está respaldada por sus concesiones», comenta Ignacio Cantos, director de inversiones de Atlas Capital. «Su actividad constructora es so-

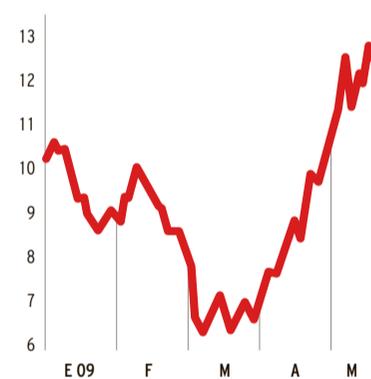
RATIOS DE LAS PRINCIPALES COMPAÑÍAS DEL SECTOR

	PRECIO	MÁXIMO	MÍNIMO	RENT.09	REBOTE	DESDE AGO. 07	PER	CONSENSO
Sacyr Vallehermoso	11,28	22,95	4,77	77,08	127,42	-64,58	14,96	2,00
OHL	12,60	28,67	6,20	26,51	95,35	-58,94	7,37	4,14
Ferrovial	24,13	54,80	15,29	23,24	46,51	-62,27	26,87	4,39
FCC	28,00	46,25	18,21	20,02	52,34	-57,25	11,59	2,50
ACS	37,44	40,00	24,03	14,67	32,06	-14,07	13,90	2,41
Acciona	91,15	192,90	53,95	2,42	20,73	-51,76	21,10	4,05

Máximo y mínimo de los últimos doce meses. Rentabilidad de 2009, en porcentaje. Rebote: rentabilidad acumulada desde el 9 de marzo. Desde agosto de 2007: pérdidas que arrastran las compañías desde que estalló la crisis «subprime». Per: cotización entre beneficio por acción. Consenso de analistas consultados por Bloomberg (5: comprar; 4: sobreponderar; 3: mantener; 2: infraponderar; 1: vender).

OHL GUSTA

Cotización en euros



bre todo internacional y de obra pública, lo que le quita riesgo. Además, nos gusta mucho su negocio de concesiones en América Latina», añade Álvarez. «Sus resultados, de momento, no son muy buenos, pero ello se debe a que se encuentra en las primeras fases de inversión de muchas de sus concesiones, pero en el momento en que éstas sean operativas, comenzarán a mejorar visiblemente», continúa esta exper-

ta. Emilio Rotondo, analista de Fortis, recomienda «comprar» y sitúa su precio objetivo en los 20 euros.

Ferrovial, potencial y dudas

Rotondo añade Ferrovial a su lista de favoritos. «Pese a las dudas que hay alrededor de BAA -la empresa propietaria del aeropuerto londinense de Heathrow y cuyo principal accionista es la española-, vamos a ir viendo mejoras operativas en infraestructuras y, también, el gran valor que oculta la empresa», explica este analista. «A corto, estará bajo la presión de las noticias alrededor de la venta de sus aeropuertos. Pero, a largo plazo, nuestra visión es muy positiva», añade Álvarez.

ACS también cuenta con el favor de los analistas, aunque con algunos 'peros'. «Está bien diversificada, tiene presencia en el sector concesionario, con su participación en Abertis y, financieramente, es muy sólida. Sin embargo, está un poco ajustada por precio», explica Ignacio Cantos. Además, recuerda este analista, compró 'iberdrolas' a un

precio muy elevado, aún no tiene puesto en el consejo y, a corto plazo, no parece que lo vaya a conseguir. «Aunque Iberdrola es una buena compañía, hoy ACS sufre minusvalías por ella», afirma.

Acciona es, cada vez más, una compañía 'verde'. Sus últimas subidas se explican porque su acuerdo con Endesa para la compra de sus activos podría producirse antes de lo previsto. A juicio de Rotondo, si lo que quiere es apostar por renovables, lo mejor es que invierta en Iberdrola Renovables, que no tiene el riesgo asociado al 'ladrillo' de Acciona, aunque ésta es la menos constructora de todas.

En FCC, sin embargo, el 'ladrillo' sí pesa. «Tiene muchos frentes abiertos. Depende del cemento y su consumo ha caído mucho. Además, tiene mucha exposición a los ayuntamientos - y últimamente están pagando mal- y se metió en el negocio renovable tarde y pagando precios muy altos», explica Rotondo. Sin embargo, a juicio de Cantos, el riesgo que se deriva del cemento se reduce con el impulso de la obra pública.

¿Qué pasa con Sacyr Vallehermoso?

Si ha habido una constructora que ha sorprendido ésta ha sido Sacyr Vallehermoso que, desde principios de año, sube un 77%. Hay analistas que afirman que el movimiento de esta compañía nunca ha tenido mucha lógica. Ni cuando subía como la espuma en los años del 'boom' inmobiliario, ni ahora, que se ha disparado al calor de ¿qué? «Es inexplicable», asegura Nuria Álvarez, analista de Renta 4. «Es verdad que ha llegado a un acuerdo con Citigroup para venderle Itinere y que últimamente han surgido muchos rumores

sobre su refinanciación. Quizá tenga lógica que si el mercado la castiga por los problemas de endeudamiento, ahora la

premien porque realice avances en su solución», matiza esta analista.

«El mercado está aprendiendo

UN COMPORTAMIENTO INEXPLICABLE

Cotización en euros. Fuente: Mi Cartera de Inversión.



a discriminar a la hora de invertir, pero hay excepciones, como Sacyr Vallehermoso, que tiene un gran problema de deuda, compró Repsol a 20 euros y la petrolera ahora cotiza a 14 y, además, hay que tener en cuenta que el negocio inmobiliario tiene un peso muy importante», explica Ignacio Cantos.

Ninguno de los analistas consultados incluyen a Sacyr Vallehermoso entre sus constructoras favoritas. Además, la mayoría de los expertos consultados por Bloomberg recomiendan vender sus acciones, que en estos momentos cotizan por encima del precio objetivo que le otorgan la mayor parte de las casas de análisis.

OPINIÓN



RAFAEL RUBIO

OFERTAS NO DEL TODO TRANSPARENTES

En todos los manuales que están apareciendo sobre la crisis se advierte a los ahorradores de que han de ser desconfiados y escépticos con aquellos productos financieros que ofrecen rentabilidades muy superiores a los de la media del mercado. Habría que añadir en los últimos tiempos que no es imprescindible que esas ofertas provengan de entidades o empresas poco sólidas para que se encienda la alarma.

La Comisión Nacional del Mercado de Valores, en una actitud insólita hasta ahora, está haciendo un esfuerzo para tratar de aportar al ahorrador y al inversor la información que se le está hurtando a la hora de vender esos productos. Pero no es seguro de que esas advertencias lleguen a todos.

En cualquier caso, ninguna emisión de bonos o pagarés, ni depósitos ni cuentas es mala si se explican bien sus características al ahorrador. El problema es que se pone el acento en la rentabilidad anual sin entrar en otros detalles que resultan fundamentales en estos momentos para el cliente. Porque estamos en medio de una crisis que ha de exigirnos a todos un mayor compromiso de transparencia.

(*) Director de 'Mi cartera de inversión'

La franquicia, una alternativa real para el autoempleo en tiempos de crisis

PESE A QUE EL SECTOR TAMBIÉN SE HA VISTO AFECTADO, SE MANTIENE COMO UNO DE LOS MÁS ESTABLES DE LA ECONOMÍA. CADA VEZ MÁS EMPRENDEDORES APUESTAN POR ESTA FÓRMULA DE NEGOCIO

LAURA DE CUBAS

Pueden parecer iguales, pero nada más lejos de la realidad. Detrás de cada establecimiento franquiciado, aún de la misma red, no hay dos emprendedores que se parezcan en algo, salvo en su voluntad de hacer de la experiencia de otro el secreto de su propio éxito... o estabilidad laboral. Así, gracias a su singularidad y tesón, fueron más de 58.000 los empresarios que consiguieron sobrevivir a 2008, apenas un 1% menos que el año anterior, en la que quizá es una de las estadísticas menos devastadoras del ya lejano inicio de la recesión económica.

Para la Asociación Española de Franquiciadores (AEF) esta agradable sorpresa no es nueva. Y es que, si bien es cierto que el número de establecimientos descendió y, con él, el de puestos de trabajo (unos 5.000), la facturación y cifra de enseñanzas mantuvo su crecimiento hasta finales de año. A diciembre de 2008 el volumen de negocio de este sector era de 26.010 millones de euros (un 5% superior a 2007) y, su saldo, 32 cadenas más (875 en total).

«Hoy por hoy, la franquicia no es tanto una fórmula de empleo como de ayuda al emprendedor», comenta Xavier Vallhonrat, presidente de la AEF, para quien cualquier reserva con la que se pueda pronunciar tal afirmación no está tan relacionada con la crisis como con la dificultad para conseguir la financiación. «Las ayudas están fallando de una manera clamorosa; para los franquiciados, a los que niega el acceso a la marca, y para los franquiciadores, que están viendo frenada su expansión», señala.

Punto de inflexión

Por esta razón, en la AEF están convencidos de que, siempre que exista financiación y si se hace caso a una demanda –que «incluso está superando las previsiones»–, la franquicia puede ser «la mejor aliada del emprendedor sin experiencia». Vallhonrat pone nombre y apellidos a los sectores que siguen creciendo: servicios asistenciales, estética y belleza, 'fitness' y energías renovables. «Pese a la crisis, la sociedad sigue pidiendo soluciones, algunas con más fuerza que antes», explica.

Pero no todo es supervivencia, la franquicia, hoy, también es oportunidad. Desde Tormo y Asociados, su director general, Eduardo Tormo, insiste en una frase que viene del otro lado del Atlántico –«en los buenos tiempos, la fran-



El mercado de la franquicia está esperando, si la financiación lo permite, a nuevos socios. / VICENTE VIVES

XAVIER VALLHONRAT
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE
FRANQUICIADORES

«Este sector es hoy el mejor aliado para el emprendedor sin experiencia»

EDUARDO TORMO
DIRECTOR GENERAL DE
TORMO Y ASOCIADOS

«En los buenos tiempos, la franquicia va bien; en los malos, mucho mejor»

SANTIAGO BARBADILLO
DIRECTOR GENERAL DE
BARBADILLO Y ASOCIADOS

«En España tenemos miedo al fracaso, no nos atrevemos a asumir riesgos»

quicia va bien; en los malos, mejor»– y, aunque en el caso español puede que este lema deba incorporar matices, su visión del sector sigue siendo positiva.

«Es un buen nicho para personas de mediana edad con experiencia en riesgos y espíritu comercial, que se han quedado desempleadas», comenta el autor de 'Go! Franquicia' mientras insiste en las posibilidades que en este momento se presentan al posible franquiciado. «Ahora es el momento de depurar, de aprovechar que los niveles de acceso son más ventajosos que antes; los costes, menos elevados, y que hay más facilidad que antes para acceder a

ubicaciones. Hasta hace poco hemos tenido exceso de negocios y de franquiciados. En algunos ámbitos, sobre todo en inmobiliaria y servicios financieros», esgrime.

Falta de iniciativa

¿Peros? Tormo retoma la polémica de la financiación –«el franquiciador ahora debe invertir entre el 50% o el 60% de su bolsillo en el proyecto»– y le añade el peligro que supone la pérdida de la iniciativa y la motivación de unos y otros. «Hay que ser más creativo y arriesgar. Ahora es cuanto mayor entendimiento se necesita; ni el franquiciador se puede despreocupar, ni el franquiciado

apartar de la evolución del negocio».

Ese es precisamente uno de los fallos que más se están dejando notar, al menos durante los últimos meses; la falta de iniciativa. Los consultores especializados en el sector, si bien reconocen un movimiento importante en determinadas enseñanzas, en otras, casi predicen su defunción.

«En España tenemos miedo al fracaso, no nos atrevemos a asumir riesgos y vamos a lo seguro», comenta Santiago Barbadillo, director general de Barbadillo y Asociados. Para él, como para muchos de sus colegas, al sector de la franquicia le falta todavía

EN CIFRAS

Estabilidad y depuración

De 2008 es el último informe publicado hasta la fecha sobre el sector de la franquicia. Su responsable, la Asociación Española del Franquiciador valora sus resultados, más positivos que negativos, como prueba de la estabilidad del sector ante la crisis:

- **Facturación.** Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana, Andalucía y Galicia lideraron una facturación un 5% superior respecto a 2007 –26.010 millones de euros–, de la que el 65% era franquiciado y, el otro 35%, de locales de carácter propio.

- **Redes.** Entre las 23 nuevas enseñanzas creadas en 2008 hubo una amplia representación de tiendas especializadas, estética, moda íntima, servicios, dietética, parafarmacia, salud y óptica. Pese a este incremento se quedaron por el camino varias centrales inmobiliarias y de servicios financieros.

- **Establecimientos y empleo.** Si bien el número de marcas creció el año pasado, el de establecimientos descendió, en menos de seis meses, de 58.901 a 58.305. Esa disminución, junto con los otros ajustes de la crisis se llevó consigo 4.946 puestos.

esa madurez que se le requiere a un mercado en el que «aún vivimos una situación anormal, donde hemos tenido crecimientos disparatados y todavía no nos hemos terminado de ajustar». Barbadillo habla de una evolución sin prisa pero sin pausa en la que un crecimiento lento pero seguro, como el que puede favorecer esta crisis es la mejor opción para de hacer de la franquicia española una opción, ya no sólo para el autoempleo a corto, también para el empleo a medio y largo plazo. Porque, como concluye Xavier Vallhonrat, de la AEF, «la franquicia, al fin y al cabo, es una forma de negocio».

Las enseñas españolas buscan el prestigio internacional

HAN PROLIFERADO DE MANERA ESPECTACULAR, PERO TODAVÍA NO HAN ALCANZADO LA MADUREZ QUE TIENEN EN EUROPA

L. DE C. Si, en el ámbito de la franquicia, cada red es un mundo, y cada mercado, un universo, España sólo forma parte de un continente en el que hay numerosos países que le llevan ventaja. Esta es, grosso modo, una de las principales conclusiones que se extrajeron de la International Franchise Consultant Networks (IFCN), celebrada hace un mes en Londres. En ella, se puso de manifiesto que, aunque la crisis está haciendo mella en casi todos los sistemas de franquicias, ralentizando el crecimiento de enseñas y disminuyendo el acceso a la financiación, en el caso de España se ha sumado a una situación imposible de mantener; el exceso de redes.

Santiago Barbadillo, director general de la consultora Barbadillo y Asociados, corrobora esta afirmación. «Nos ha pasado lo que

siempre pasa en España, que no tenemos un término medio; la construcción funciona y generamos un crecimiento disparatado de empresas y marcas que se dedican a ella», explica.

En Europa, por el contrario, el crecimiento es más lento y seguro. «Nuestros referentes son Francia y Reino Unido –especifica Bar-

badillo–. Tienen más tradición y sus cadenas tienen más experiencia, son más fuertes que las españolas», afirma.

Uno de los motivos de esta afirmación es la internacionalización de sus sistemas, cuyo índice, en el caso de España, sigue siendo muy bajo. La razón, para el director general de Barbadillo y Asociados, es sencilla; el miedo a la competencia y el desconocimiento de idiomas. «Hay empresas en España con clara vocación internacional, pero aún estamos lejos de ser tan activos como Francia, Italia y, últimamente, Reino Unido, que está demostrando su madurez exportando franquicias a Europa del Este». «Nosotros, en cambio, preferimos Latinoamérica porque creemos que es más sencillo en todos los sentidos, cuando en realidad, nuestro objetivo debería ser el Viejo Continente», concluye.

EL DATO

1.240

es el número de redes del mercado de la franquicia francés, el más grande de Europa, aunque Italia sigue siendo el país con más unidades de negocio: 52.725 establecimientos.

LA GRAN PARADOJA

El sector financiero y el inmobiliario triunfan fuera

España, Finlandia, Francia, Italia, Reino Unido, Suecia, Brasil y México forman parte del International Franchise Consultant Networks (IFCN) que, reunida durante el mes de abril en Londres, puso de manifiesto que no hay un sistema de franquicias igual que otro:

• **Reino Unido.** Sus 809 enseñas se materializan en 35.500 unidades franquiciadas y, en contra de lo que viene sucediendo en España desde hace ya cerca de un año, sus marcas estrella son las correspondientes a las agencias inmobiliarias y los servicios financieros. Los hoteles y las marcas especializadas en 'catering' también destacan en un mercado que empieza a exportar ideas más allá de sus fronteras.

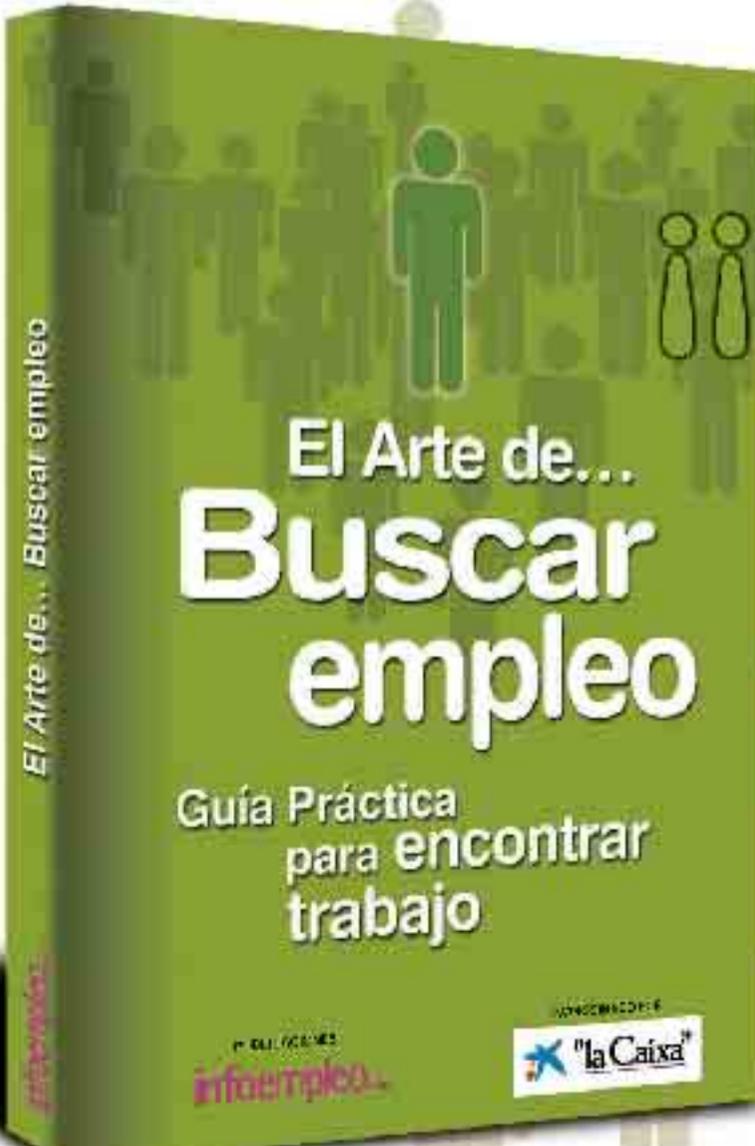
• **Francia.** En el país galo sigue manteniéndose con fuerza el 'retail', la restauración y la moda, a diferencia de España don-

de los primeros empiezan a resentirse con la crisis y, los segundos tienden a reunirse en grandes grupos para hacerse más fuertes. Sus cifras son espectaculares: 1.240 redes y 49.000 establecimientos.

• **Italia.** Su mercado, en el que encontramos 847 cadenas y 52.425 establecimientos, es parecido al español en algunos aspectos –su sector servicios también es líder– aunque no tanto en otros. Al igual que en Gran Bretaña, sus inmobiliarias permanecen ajenas a la crisis.

• **Latinoamérica.** En este apartado destaca el apoyo financiero de los gobiernos a un sistema que cuenta con pocas enseñas (820) para su población y 70.000 unidades franquiciadas. En Brasil, las cifras se disparan. Hoy por hoy, operan en este país 1.379 marcas.

En cuanto a la expansión internacional de estos y otros mercados en España, es relativa. De las 875 enseñas registradas en 2008 según la Asociación Española de Franquiciadores, el 12% era extranjera: Estados Unidos (40), Francia (39), Italia (26) y Portugal (8).



En las mejores librerías y en infoempleo.com

¡¡Descúbrela!!

Guía práctica para encontrar trabajo:
El curriculum, la carta de presentación, la entrevista de trabajo, negociar el sueldo, alternativas de trabajo, dónde dirigirte, qué quieren las empresas...

Patrocinado por **"la Caixa"** PUBLICACIONES **infoempleo.com**

 **llama y resérvalo**
902 200 233

Paseo de la Castellana, 70 - 28046 Madrid - Tel.: 902 200 233 - Fax: 91 562 31 74
www.infoempleo.com - e-mail: publicaciones@infoempleo.com

Ofertas de empleo

EMPRESA NACIONAL DE MANTENIMIENTO PRECISA

OFICIAL 1º FRIGORISTA

Para cubrir ANDALUCÍA

Se requiere:

- Conocimientos de Electricista, Fontanería, Alacofrío, Carpintería, etc.

Se ofrece:

- Vehículo proporcionado por Empresa.
- Incorporación inmediata.
- Sueldo a convenir.

Enviar C.V. al
fax 91 743.40.18
seleccionemikonos@telefonica.net

FERTINAGRO NUTRIENTES, S.L.

EMPRESA LIDER EN FABRICACIÓN Y VENTA DE FERTILIZANTES Y NUTRICIONALES PARA AGRICULTURA, ZONA SIERRA DE YEGUAS-CAMPILLO-ANTEQUERA (MÁLAGA)

PROMOTORES-COMERCIALES

En dependencia del delegado comercial, se ocupará de la venta de productos para agricultura, con colaboración de la red de distribuidores actual y futura

SE VALORARÁ:

- Formación Ingeniero Técnico Agrícola.
- Perfil comercial
- Conocimiento de la provincia y sus cultivos.
- Formación académica recién terminada (no es preciso tener experiencia)

OFRECEMOS:

- Contrato en prácticas, renovable a indefinido.
- Puesto fijo, estable y con futuro.
- Salario fijo + comisiones sobre ventas.
- Dietas, teléfono y vehículo de empresa.

ABSOLUTA RESERVA PARA COLOCADOS

Interesados enviar C.V. FERTINAGRO NUTRIENTES S.L. selección de personal
C/ Enebro nº 74 2º -44002 TERUEL- 978.62.30.77
E-mail: reyesblasco@turotrading.es

ferrovial Servicios

Ferrovial Servicios, división de Ferrovial, requiere incorporar para la división de limpieza y gestión integral de servicios en Málaga a un/a:

ENCARGADO/A GENERAL DE SERVICIOS AUXILIARES DE LIMPIEZA

Responsabilidades:

- Gestión técnica de los servicios de limpieza e instalación que le sean asignados.
- Ejecución de los servicios de limpieza e instalación asignados ante el cliente.
- Gestión y coordinación de un equipo de más de 50 personas.

Perfil requerido:

- Se precisan profesionales con experiencia demostrada de entre 3 y 5 años en puesto similar. Igualmente, se requieren destacadas habilidades para dirigir un equipo, gestionar y desarrollar a un equipo de personas, así como con una eficaz comunicación y clara orientación al cliente.
- Imprescindible disponibilidad de viajar en la provincia de Málaga.
- Si buscas un entorno dinámico, formado por un equipo de las mejores profesionales del sector, donde puedas desarrollar tus habilidades y perspectivas de carrera, esta es una excelente oportunidad para ti.

Interesados enviar CV a:
C/ Rafael Montaner, n.º 1, 2ª planta,
Parque Empresarial Sta. Bárbara (29003) MÁLAGA,
administración:ferroviales@ferrovial.es

¿HAY CRISIS? ¿O ES QUE NO QUEREMOS TRABAJAR?

EN EXCLUSIVA...
SIN PRECEDENTES...
INGRESOS GARANTIZADOS
GRAN POSIBILIDAD DE NEGOCIO
951 261 200 www.encentivos.com

EMPRESA LÍDER EN EL ÁMBITO DE DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS BUSCA:

GESTOR DE CUENTAS. En dependencia del Director Comercial se encargará del control y seguimiento de las negociaciones establecidas, apoyo a las mismas, supervisión de pricing-facing propio y de la competencia, relaciones públicas y mantenimiento de las relaciones con clientes

Se precisa Licenciatura en ADE o similar, se valorará positivamente especialización en Marketing (postgrado). Experiencia de 2 años en dicha función, preferible en el sector bebidas, conocimiento contrastable en gestión de grandes cuentas de alimentación, capacidad de negociación, dotes de organización y planificación. Ámbito de actuación: Andalucía y Extremadura

Imprescindible residencia en Granada o Málaga, carné de conducir, vehículo propio y disponibilidad para viajar por la zona de actuación

La empresa ofrece posibilidad de desarrollo profesional y los medios materiales necesarios para el desempeño de su función

Interesados remitir el CV a la dirección de correo electrónico:
rrhh@tasvlc.com

EMPRESA LIDER DE SU SECTOR
Ubicada en Málaga, precisa **DIRECTOR COMERCIAL**

Buscamos un profesional con gran capacidad de trabajo y organización, disponibilidad para viajar, habituado a la dirección de equipos comerciales, conocimientos de informática de gestión y Marketing. Valorable experiencia en el sector de los empaques y embalajes y/o industria de la alimentación. Se ofrece alta Seguridad Social, sueldo más incentivos, y gastos. Interesados enviar historial profesional con foto reciente a: **seleccion2708@gmail.com**

EMPRESA CONSTRUCTORA DE MARBELLA, NECESITA:

ARQUITECTO TÉCNICO
PARA SU DEPARTAMENTO DE ESTUDIO DE PRESUPUESTOS

INGENIERO INDUSTRIAL
PARA ESTUDIO DE PROYECTOS

Requisitos:

- Experiencia mínima 5 años.
- Inglés - Buena presencia

Interesados enviar Curriculum a:
Apartado de Correos 538
29570 - San Pedro de Alcántara

IMPORTANTE MULTINACIONAL DEL SECTOR ÓPTICO

DELEGADO DE VENTAS

Andalucía Oriental

BUSCAMOS:

- Profesionales con experiencia en el Sector Óptico, con ilusión por su trabajo y habituados a trabajar por objetivos.

Garantizamos confidencialidad

Enviar C.V. a:
rrhh_optica@telefonica.net



ROINTER AUTO S.L.
distribuidora oficial VOLKSWAGEN

SELECCIONA **MECÁNICO ELECTRICISTA -OFICIAL 1º**

para sus instalaciones de Lugo

Se requiere:

- Experiencia en taller oficial
- Trabajo en equipo
- Entre 30 - 45 años

Interesados mandar C.V. a:
personalrointer@terra.es
o entregarlo en nuestras instalaciones del Polígono Industrial de Estepona.

PROMOTORA Inmobiliaria

PUESTO ADMINISTRACIÓN

- Licenciado en económicas

- Conocimientos de contabilidad fiscal y laboral.
- Exp. mínima en el sector 5 años.
- Incorporación inmediata.
- Sueldo a convenir.

INTERESADOS ENVIAR CV. A
lorenzo@progesv.com

Jóvenes del Tercer Mundo
C/ Jaboa 4, 2º pl. 28000 Madrid
Tel: 91 544 1620



Porque la educación es garantía de futuro

Colabora con nosotros
9100 1247-0111-0111-0111



¿Cuál cambiará tu vida para siempre?

¿Será ésta?

FUNDACIÓN DE AYUDA CONTRA LA DROGADICCIÓN



900 16 15 15

PIENSA

MÁS INFORMACIÓN EN TU E-MAIL. ENVÍA FA031 AL 7170. COSTE DEL MENSAJE 0,15 € + IVA.

RECRUITING
erasmus 09
 Innovación & Talento

efr
 EMPRESA
 FORTALECIDA
 POR LA INNOVACIÓN
 Y EL TALENTO

EMPRESA
TOP
 PARA TRABAJAR
 EN EL 2009
 A LA BÚSCA DE TALENTO



Si crees que la innovación
 y la investigación ayudan a
salvar vidas
tienes
mucho
valor

www.janssen-cilag.es

Creés en un entorno profesional en el que siempre es posible aspirar a más. En el que el futuro no es una promesa. Quieres sentir que tu esfuerzo encontrará recompensa. Eso es lo que a nuestros ojos te hace diferente. Tienes mucho valor. Y queremos esa clase de valor con nosotros.

Janssen-Cilag. Compañía farmacéutica del grupo Johnson & Johnson, número uno mundial en el sector de la salud, te busca a ti. Útilado superior, en Málaga.

Envía tu candidatura a: Psicosoft Recursos Humanos, C/ Villanueva 2- 2ª planta, 28001 Madrid o a través del e-mail: cv@psicosoft.com - indicando en cualquier caso la ciudad de tu interés.



JANSSEN-CILAG

El valor de innovar

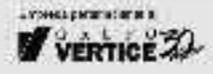
Una compañía del grupo

Johnson & Johnson

OFERTAS DE EMPLEO PÚBLICO

Información facilitada por:





952 22 10 17
952 34 42 00
www.keopskefren.com

España

Ministerio de Trabajo e Inmigración
Plazas: 65 plazas del Cuerpo Superior de Inspectores de Trabajo y Seguridad Social y 55 plazas del Cuerpo de Subinspectores de Empleo y Seguridad Social.
Requisitos: varían en función de la plaza.
Instancias: hasta el 28 de mayo de 2009.
Más información: B.O.E (www.boe.es) de 8 de mayo de 2009.

Comunidad Autónoma del Principado de Asturias
Plazas: 405 plazas del Cuerpo de Maestros. De las cuales 130 plazas de Educación Infantil; 40 plazas de Idioma Extranjero-Inglés; 30 plazas de Educación Física; 20 plazas de Música; 50 plazas de Pedagogía Terapéutica; 25 plazas de Audición y Lenguaje, y 110 plazas de Primaria.
Requisitos: ser nacional de un Estado miembro de la Unión Europea, tener cumplidos los 16 años de edad y no haber alcanzado la edad de jubilación, y estar en posesión del Título de Maestro.
Instancias: hasta el 29 de mayo de 2009.
Más información: B.O.E (www.boe.es) de 9 de mayo de 2009.

Ministerio de la Presidencia
Plazas: 1152 plazas del Cuerpo General Auxiliar de la Administración del Estado; 122 plazas del Cuerpo Gestión de la Administración Civil del Estado y 38 plazas del Cuerpo Gestión de Sistemas e Informática de la Administración del Estado.
Requisitos: varían en función de la plaza.
Instancias: hasta el 10 de junio de 2009.
Más información: B.O.E (www.boe.es) de 21 de mayo de 2009.

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación
Plazas: 45 plazas del Cuerpo de Carrera Diplomática.
Requisitos: ser español, estar en posesión del Título de Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o Grado.
Instancias: hasta el 7 de junio de 2009.
Más información: B.O.E (www.boe.es) de 18 de mayo de 2009.

Andalucía

Consejería de Justicia y Administración Pública
Plazas: 5 plazas de Arquitectura Técnica; 5 plazas de Turismo; 5 plazas de Biología y 5 plazas de Estadística.
Requisitos: varían en función de la plaza.
Instancias: hasta el 28 de mayo de 2009.
Más información: B.O.J.A (www.juntadeandalucia.es/BOJA) de 5 de mayo de 2009.

Ayuntamiento de la Línea de la Concepción (Cádiz)
Plazas: 57 plazas de Auxiliar Administrativo.
Requisitos: ser nacional de un Estado miembro de la Unión Europea, tener cumplidos los 16 años de edad y no exceder de los 65 años de edad, estar en posesión del Título de Graduado Escolar o equivalente.
Instancias: hasta el 28 de mayo de 2009.
Más información: B.O.E (www.boe.es) de 5 de mayo de 2009.

Ayuntamiento de Dos Hermanas (Sevilla)
Plazas: 4 plazas de Policía Local y 17 plazas de Bombero-Conductor.
Requisitos: varían en función de la plaza.
Instancias: hasta el 25 de mayo de 2009.
Más información: B.O.E (www.boe.es) de 28 de abril de 2009.

Ayuntamiento del Puerto de Santa María (Cádiz)
Plazas: 10 plazas de Policía Local.
Requisitos: ser español/a, tener entre 18 y 35 años de edad, medir 1,65 m. (hombres) y 1,60 m. (mujeres), tener los permisos de conducir de la clase A y BTP y estar en posesión del Título de Bachiller o equivalente.
Instancias: hasta el 27 de mayo de 2009.
Más información: B.O.E (www.boe.es) de 4 de mayo de 2009.

Málaga

Ayuntamiento de Villanueva del Rosario (Málaga)
Plazas: 3 plazas de Administrativo; 1 plaza de Auxiliar Administrativo; 1 plaza de Encargado General; 1 plaza de Oficial Oficios Varios; 1 plaza de Auxiliar Policía Local; 1 plaza de Arquitecto y 1 plaza de Psicólogo.
Requisitos: varían en función de la plaza.
Estado: Oferta de Empleo Público de 2008.
Más información: B.O.P de Málaga de 13 de marzo de 2009.

Ayuntamiento de Alameda (Málaga)
Plazas: 2 plazas de Policía Local.
Requisitos: ser español/a, tener entre 18 y 35 años de edad, medir 1,65 m. (hombres) y 1,60 m. (mujeres), tener los permisos de conducir de la clase A y BTP y estar en posesión del Título de Bachiller o equivalente.
Instancias: pendiente de apertura el plazo de solicitudes.
Más información: B.O.J.A (www.juntadeandalucia.es/BOJA) de 13 de marzo de 2009.

Ayuntamiento de Málaga
Plazas: 30 plazas de Bombero.
Requisitos: ser nacional de un Estado miembro de la Unión Europea, ser mayor de edad, estar en posesión de los permisos de conducir de la clase C+E y poseer el Título de Graduado Escolar o equivalente.
Instancias: pendiente de apertura el plazo de solicitudes.
Más información: B.O.J.A (www.juntadeandalucia.es/BOJA) de 24 de junio de 2008 y www.ayto-malaga.es

Ayuntamiento de Vélez-Málaga (Málaga)
Plazas: 3 plazas de Auxiliar Administrativo; 1 plaza de Ingeniero Superior; 1 plaza de Diplomado en Turismo; 1 plaza de Ingeniero Técnico en Informática.
Requisitos: varían en función de la plaza.
Instancias: hasta el 12 de junio de 2009.
Más información: B.O.E (www.boe.es) de 20 de mayo de 2009.

SELECTIVIDAD

Curso Intensivo · ¡Inicio 1 de Junio!!

- Duración: 66 horas lectivas
- Eminentemente práctico
- ¡Abierto plazo de matrícula!

INFÓRMATE:



C/ Beatas, 20
 TELF. 952 22 10 17
 C/ Alcalde J. M. Corona, 2 - 4
 TELF. 952 34 42 00



Empleo

semana del
24 al 30 de mayo



Ayuntamiento
de Málaga

imfe

Instituto Municipal
para la Formación y el Empleo

Para acceder a las ofertas, date de alta
como demandante en www.malagaempleo.com

CONTABLE

EMPRESA DEL SECTOR SERVICIOS PROFESIONALES
(LEGAL, CONSULTORÍA, CONTABILIDAD)

Contable con experiencia demostrable, mínimo de 2 años.

NIVEL DE ESTUDIOS:

Graduado Escolar
Graduado en Educación Secundaria
B.U.P. / C.O.U. o Bachillerato
Ciclo Formativo Grado Medio / FP I
Ciclo Formativo Grado Superior / FP II
Diplomado/a
Licenciado/a

EXPERIENCIA MÍNIMA:
2 años

RECEPCIONISTA

EMPRESA DEL SECTOR SERVICIOS
DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO

Se requiere cubrir puesto de recepcionista para las funciones de atención de centralita, atención al público además de colaboración con tareas administrativas.

Requisito esencial: poseer grado de minusvalía superior al 33%.

Formación complementaria o experiencia en olímpica.
Experiencia con uso de centralita telefónica.
Vehículo propio.

NIVEL DE ESTUDIOS:

Graduado en Educación Secundaria
B.U.P. / C.O.U. o Bachillerato
Ciclo Formativo Grado Medio / FP I
Ciclo Formativo Grado Superior / FP II
Diplomado/a
Licenciado/a

EXPERIENCIA MÍNIMA:
1 año

REPARTIDOR/A DE PUBLICIDAD (BUZONEADOR)

EMPRESA DEL SECTOR PUBLICIDAD Y RR.PP.

Reparto de publicidad para empresa de ámbito nacional.
Horario laboral: 8:30 a 15:30 h. de lunes a sábado.
28 horas semanales.

Se valorará Vehículo propio.

Requisito imprescindible:
- Inscripción en el padrón con foto.

EXPERIENCIA MÍNIMA:
1 año

REQUISITOS MÍNIMOS:
De 18 a 30 años

DOCENTE F.P.O. INFORMÁTICA

EMPRESA DEL SECTOR EDUCACIÓN

Se ofrece puesto de profesor de F.P.O. en un curso de aplicaciones informáticas programadas en java, siendo indispensable experiencia previa acreditable en la impartición de cursos similares y como mínimo FP II de Informática. Duración del curso: 10 horas.

NIVEL DE ESTUDIOS:

Ciclo Formativo Grado Superior / FP II
Diplomado/a
Licenciado/a

EXPERIENCIA MÍNIMA:
Menos de un año

DOCENTE DE CURSO DE CATA DE VINOS

EMPRESA DEL SECTOR EDUCACIÓN

Importante grupo empresarial dedicado al sector de la formación, requiere incorporar docentes para cursos a distancia y teleformación con fecha de inicio en la primera semana de mayo. Los candidatos seleccionados deberán:

- * Tener titulación relacionada con la Enología.
- * Tener formación para impartir formación a distancia y/o teleformación.
- * Experiencia en el sector de Enología.
- * Experiencia en el sector de la docencia.

El puesto ofertado es para jornada completa, valorándose también aquellos que solo tengan disponibilidad de media jornada. Excelente oportunidad para entrar a formar parte de un excelente equipo de trabajo, y en un grupo empresarial en continua expansión y desarrollo a nivel nacional.

NIVEL DE ESTUDIOS:

B.U.P. / C.O.U. o Bachillerato
Ciclo Formativo Grado Medio / FP I
Ciclo Formativo Grado Superior / FP II
Diplomado/a
Licenciado/a

EXPERIENCIA MÍNIMA:
1 año

REQUISITOS MÍNIMOS:
Mayores de 18 años

MONITOR/A

EMPRESA DEL SECTOR SERVICIOS A LA COMUNIDAD

Monitor/a para un proyecto preventivo de inserción social a través de talleres utilizando las nuevas tecnologías. Estos talleres van dirigidos a menores y adolescentes.

Se requerirá conocimientos de informática y se valorará experiencia. Horario de tarde.

NIVEL DE ESTUDIOS:

Graduado Escolar
Graduado en educación secundaria
B.U.P. / C.O.U. o Bachillerato
Ciclo Formativo Grado Medio / FP I
Ciclo Formativo Grado Superior / FP II
Diplomado/a
Licenciado/a

COMERCIAL

EMPRESA DEL SECTOR EDUCACIÓN

Se ofrece puesto de comercial de cursos. Se valorará conocimiento en el sistema de formación continua en la empresa y vehículo propio.

EXPERIENCIA MÍNIMA:
1 año

REQUISITOS MÍNIMOS:
Vehículo propio

DEPENDIENTE LIBRERÍA

EMPRESA DEL SECTOR CULTURA

Se precisa para librería en Málaga capital dependiente, persona dinámica y resolutiva con experiencia en atención al público.
Horario de lunes a viernes mañana y tarde y sábados mañana.
Imprescindible insertar curriculum con fotografía.
Vehículo Idiomas.

NIVEL DE ESTUDIOS:

B.U.P. / C.O.U. o Bachillerato
Ciclo Formativo Grado Medio / FP I
Ciclo Formativo Grado Superior / FP II
Diplomado/a
Licenciado/a

EXPERIENCIA MÍNIMA:
1 año

PORTAL DE EMPLEO

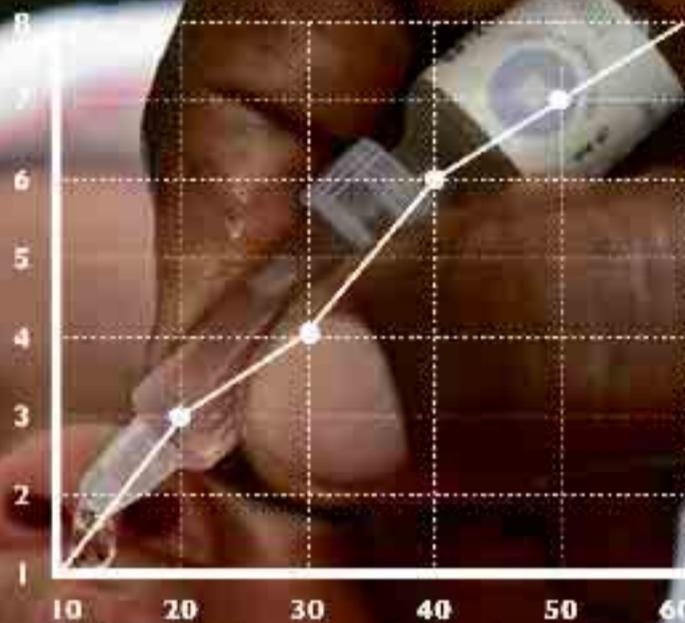
C/ Victoria, 11 (Pasaje Cervera)
29012 MÁLAGA
INSCRÍBETE EN www.malagaempleo.com

e Portal
de Empleo

www.malagaempleo.com

DEPÓSITO CON CAUSA

Con tus ahorros más crecimiento



Unicaja con causa
GANAMOS SI GANAMOS TODOS

unicef 
www.unicef.es

Hay ahorros que merecen la pena y no solo por su rentabilidad. Concluyendo nuestra Depósito con Causa apoyas el Programa de Supervivencia Infantil de UNICEF en Mauritania. Un proyecto que lucha por reducir la mortalidad infantil y materna de los niños, niñas y mujeres mauritanas, y que ya ayuda al 11% de la población. Recuérdalo. Siempre que elijas un producto Unicaja con Causa, estás financiando programas solidarios que luchan todos los días por un mundo mejor.

UNICAJA CON CAUSA. GANAMOS SI GANAMOS TODOS.

 www.unicaja.es 901 246 246 - 952 076 263

 **Unicaja** *125 años*