

POCOMACO



POLÍGONO DE COMERCIO MAYORISTA DE A CORUÑA

Nº 14 Noviembre 2012



■ ENTREVISTAS

Enrique Losada

Presidente Autoridad Portuaria de A Coruña

Emilio Domínguez

Gerente de Azulejos Rojas

■ ACTUALIDAD

Nuevos accesos para Pocomaco

■ VISITAS INSTITUCIONALES

Concello, Confederación de Empresarios y Policía

Concesionario
Oficial BMW
Premium Selection



Novomóvil

¿Te gusta conducir?



BMW PREMIUM SELECTION

DISFRUTAR ES DESCUBRIR LA CARRETERA UNA Y OTRA VEZ

Has recorrido esa misma carretera una y otra vez y sin embargo, siempre que lo haces, parece que es la primera: cada una de sus curvas, el cambio de rasante después de aquella recta o los álamos que te acompañan durante todo el trayecto. Todo parece nuevo para ti y para tu BMW, porque ahora, con el programa **BMW Premium Selection**, disfrutarás de nuestros vehículos de ocasión certificados, revisados y garantizados para que siempre tengas nuevas sensaciones por descubrir. Disfrutar es hacer que lo mismo siempre sea diferente.

BMW PREMIUM SELECTION VEHÍCULOS OCASIÓN CERTIFICADOS

- + 24 meses de garantía
- + Kilometraje garantizado
- + Revisión gratuita a los 2.000 km
- + Revisión técnica y óptica 360°
- + Certificación externa del vehículo
- + Posibilidad de cambio de vehículo
- + Asistencia europea en carretera
- + Financiación a tu medida
- + Paquete de Servicio BMW Service Inclusive opcional

BMW EfficientDynamics Menor consumo. Mejores prestaciones

Novomóvil

Ctra. N-VI, Madrid-A Coruña, km 588
Tel.: 981 63 57 50 / 54
Perillo

Pol. Ind. de La Gándara
Parcela 150
Tel.: 981 37 29 37 / 38
Narón

www.bmwpremiumselection.es/novomovil

4	Voz Autorizada	ANTONIO FONTENLA RAMIL
5	Editorial	RUBÉN OCAMPO TIZÓN
10	La Oficina Responde	OBSTACULIZACIÓN ENTRADA Y SALIDA NAVES
12	Noticia	LÍNEAS DE ALTA TENSIÓN
16	Visitas Institucionales	AUTORIDADES DE LA CIUDAD
20-22	Asesorías	FISCAL, TÉCNICA Y LEGAL

SU MA RIO



mejoras **11**
Paradas de autobús

6-7-8 entrevista
Enrique Losada



actualidad **9 y 17**
Nuevos accesos para Pocomaco



18-19 reportaje
Crónica de viajes: Tovarishch

■ Directiva de Pocomaco

Edita:
Asociación de empresarios de POCOMACO
Polígono de Pocomaco, C-19 A
15190 A Coruña
Teléfono: 981 29 42 16
Fax: 981 29 13 21
E-mail: info@pocomaco.com
www.pocomaco.com

Depósito legal:
C-1202-2008
ISSN: 1888-6868
Horario de oficina:
De lunes a viernes, de 8.00 a 20.30 horas; sábados, de 8.00 a 13.00 horas.
Coordinación y redacción:
Mil eventos&comunicación

Presidente:
Rubén Ocampo Tizón
Vicepresidente:
Ricardo Tormo Massignani
Secretario:
Carlos Manuel Ferreiro Sánchez
Vicesecretario:
José Brañas Freire

Contador:
Daniel Castillo Fernández
Vocales:
Carlos Ferreiro Lozano
José Lamas Fernández
Juana Magro Nicolás
Mª Pilar Valdés Díaz de Freijo
Gabriel Nieto Nieto

SERVICIOS que ofrece POCOMACO

ASESORÍAS:

Fiscal: José Luis Martínez Villar

Jurídica: Ramón Solórzano Sáenz de Cenzano

Técnica: Rodrigo García González

FORMACIÓN:

Programa de jornadas y cursos gratuitos acreditados de forma continuada

INFORMACIÓN:

Atención al público en horario continuo de lunes a viernes (8.00 a 20.30 horas) y sábados de 8.00 a 13.00 h.
Revista Pocomaco
Página web:
www.pocomaco.com

CONVENIOS DE COLABORACIÓN:

La Asociación tiene acuerdos suscritos con las siguientes entidades:

Ayuntamiento de A Coruña
Cepsa
Confederación de Empresarios de A Coruña (CEC)
Fundación Paideia-La Caixa
Novagalicia Banco
Solred
Viajes Viloría

OTROS:

Fax
Fotocopiadora
Servicio de vigilancia permanente 24 horas

Voz autorizada ■



RECESIÓN Y REFORMAS

La convulsa situación económica en la que nos encontramos es más preocupante de lo que en principio se había pronosticado. Según datos extraídos de la Contabilidad Nacional y aportados por el Instituto Nacional de Estadística, durante el segundo trimestre de 2012, la economía española se contrajo un 0,4 por ciento respecto de los primeros 90 días del año en curso y de un 1,3 por ciento si se toma como referencia idéntico período del pasado ejercicio.

El comportamiento negativo de nuestra macroeconomía se remonta al año 2010, ejercicio en el que la economía de nuestro país registró una caída del 0,3 por ciento. Contracción que creció en cuatro décimas en 2011 (0,7 por ciento al final del ejercicio) y que, si nada cambia (y no parece que sea así), se mantendrá durante el presente ejercicio, es decir el correspondiente al año en curso.

Como consecuencia de todo ello, nuestra economía no entró en rece-

sión técnica en el primer trimestre de 2012, como se aventuró en un principio, sino en el último trimestre del ejercicio anterior, el de 2011, cuando ya acumulábamos dos trimestres consecutivos de crecimiento negativo.

En definitiva y a la vista de dichos indicadores, la recesión es más profunda y prolongada en el tiempo de lo que se estimaba. Por ello, conseguir que se reviertan los números rojos se ha convertido en un objetivo prioritario para todos aquellos que tenemos responsabilidades en el devenir económico.

Es cierto que actualmente nuestra economía se encuentra inmersa en profundos procesos de reformas estructurales que —esperamos y deseamos— contribuirán a reducir los desequilibrios competitivos, convirtiéndose así en claves para recuperar un crecimiento sostenible.

Dichas reformas requieren el tiempo necesario para que su madurez nos permita apreciar los frutos apetecibles que a todos nos gustaría.

Antonio Fontenla Ramil
Presidente de la Confederación de Empresarios de La Coruña

Editorial

■ Para salir de este atolladero



Sé que es difícil, pero vamos a intentarlo. Busquémosle una salida a este túnel que es un poco largo de más ¿Cómo? Para empezar, quizás sea bueno dejar de ver los informativos cuando hablen de política y economía, de oír las tertulias y noticias radiofónicas que hablen de economía, saltarnos en el periódico la sección de economía... Porque, en términos generales, no vamos a encontrar nada positivo para nuestro ánimo. Oiremos, una y otra

vez, lo que llevamos escuchando y leyendo durante los tres últimos años. ¿Algo nuevo? No, lo mismo un día tras otro.

Leamos, escuchemos y veamos una y otra vez las noticias importantes de verdad, las que casi nadie lee, porque es difícil encontrarlas. Y después de esto, lo que todavía es más fundamental, si cabe, llevemos estos temas, estas noticias, a nuestras conversaciones. Que la gente lo sepa. Consigamos un clima que huya de la maldita palabra que todos tenemos en la cabeza de forma permanente. Me refiero a noticias, como por ejemplo, que en España ha subido el turismo un 14% en 2011. Que somos un país que recibe cincuenta y siete millones de turistas al año, sí, sí, 57 millones. El segundo país del mundo. Y por si alguien lo pensaba, no, el primero no es Alemania, ni tan siquiera es europeo. Son los Estados Unidos de América.

¿Sabe la gente a quién ha encargado Alemania la gestión de su espacio aéreo? Sí, Alemania, ese país tan eficiente, tan admirado, tan en boca de tanta gente a día de hoy. Pues resulta que se lo ha encargado a una empresa española. Y son también empresas españolas las que gestionan aeropuertos de ciudades tan enormes como el de Londres, el de Orlando o el de Bogotá. Podría seguir dando datos de empresas españolas que están buscando y encontrando fórmulas para salir de este atolladero en el que nos encontramos. Y creo que hablar de es-

tas noticias es un buen modo de fomentar que consigamos hacer realidad ese cambio. Porque en toda crisis hay un actor que juega un papel clave: la confianza.

Y seguro que los empresarios son capaces de sacar adelante este país. Hay que intentar olvidarse de las trabas –cada vez más– que se ponen a todas las pequeñas y medianas empresas de este país. No está en nuestras manos manejar la administración del Estado, de eso se encargan otros. No podemos perder energías en esa lucha, entre otras cosas, porque se acaba perdiendo. Tenemos que ver los potenciales que tenemos las empresas españolas y, especialmente, las gallegas. Somos empresas tremendamente valoradas fuera de Galicia y de España. Poseemos la mejor mano de obra que pueda haber en cualquier lugar del mundo. Somos las empresas más flexibles, rápidas, ágiles y eficaces que pueda haber en el mercado. Pongamos eso en valor. Seamos capaces de reconocernos estos méritos y que esto nos sirva de impulso para seguir, para avanzar, para gestionar si cabe más eficazmente todavía.

Pongo como ejemplo una anécdota cercana. Una empresa a la que denominaremos por ejemplo Los Mejores S.A., con sede en nuestra ciudad y en más ciudades de España, tenía que realizar un trabajo que una multinacional le había encargado. Dicho trabajo tenía lugar en Francia. La multinacional ya había contratado más veces a Los Mejores S.A. puesto que eran su proveedor habitual. Hasta aquí, nada novedoso, nada nuevo. Pero, resulta que el encargo de este trabajo por parte de la multinacional tenía una condición. ¿Cuál? Que los operarios que se fuesen a trabajar a Francia fuesen los últimos que habían ido al anterior trabajo. Lo curioso del caso es que el anterior trabajo había tenido lugar en nuestra ciudad y los operarios eran gente de aquí, coruñeses, gallegos. Aunque el trabajo costase más, preferían pagar un poco más por un trabajo bien hecho, un trabajo hecho por gallegos.

Y esto es lo que tenemos que potenciar. Tenemos que aprender a “vendernos”. A saber transmitir las bondades de nuestras empresas, que confíen en nosotros. Algo así como lo que le pasó a Los Mejores S.A.: el que prueba, repite. Seamos capaces de colaborar entre las empresas para llegar a hacernos más grandes. Sin miedo al fracaso y a la coordinación de fuerzas entre empresas. Juntos se llega más lejos que por separado.

En definitiva seamos optimistas o, al menos, busquemos motivos para serlo.

Rubén Ocampo Tizón

Presidente de la Asociación de Empresarios de Pocomaco

entrevista



Enrique Losada

Presidente de la Autoridad Portuaria de A Coruña

“El enlace del Puerto Exterior a través de Vío es factible. Estoy convencido de que a medio plazo se acometerá la carretera”

Enrique Losada preside la Autoridad Portuaria desde junio de 2009 y ha gestionado en estos últimos años la puesta en marcha del Puerto Exterior y la llegada de operadores a la nueva dársena. Ve el futuro con optimismo, pese a la crisis económica, y apoya la petición de los empresarios de Pocomaco para que el polígono industrial y el de Vío tengan una conexión directa con Punta Langosteira cuando lo permita la situación presupuestaria de la Administración.

-El crecimiento del tráfico de cruceros sigue en aumento en el Puerto de A Coruña a pesar de la crisis. ¿Cuáles son las claves de ese éxito?

-Estamos recogiendo los frutos de la clara apuesta por este sector que hemos realizado en los últimos tres ejercicios, y que ha desembocado en cifras históricas. En tres años hemos pasado de 54.000 pasajeros a rozar casi los 150.000. Hemos activado un ambicioso plan de comercialización en el que tenemos la mano a operadores y navieras para que vengan al Puerto de A Coruña. No sólo estamos presentes en las principales ferias y encuentros del sector, también hemos establecido numerosos contactos para traer a la ciudad a los directivos que toman las decisiones sobre los puertos de escala y de embarque de viajeros, de manera que puedan comprobar in situ los servicios que ofre-

remos, los atractivos de A Coruña y otros factores decisivos como la ubicación del Muelle de Trasatlánticos en pleno centro de la ciudad.

-¿Cree que la entrada en funcionamiento del Puerto Exterior activará la economía de la ciudad?

-Uno de nuestros principales objetivos en la puesta en marcha de las nuevas instalaciones portuarias es propiciar el crecimiento de los tráficos, facilitar más espacio y nuevas perspectivas de negocio a los operadores, además de captar nuevas compañías nacionales y multinacionales. Consideramos que estos factores serán determinantes para reactivar el sector económico e industrial de la ciudad y de toda el área metropolitana. El Puerto Exterior será un motor en la generación de empleo, con el objetivo a medio plazo de crear en torno a 10.000 puestos de

trabajo directos e indirectos.

-¿Confían en captar empresas para la nueva dársena a pesar de la crisis?

-Estamos permanentemente estableciendo contactos para atraer a destacadas empresas y ya hemos materializado importantes acuerdos en este sentido. Somos conscientes de que el actual momento económico está afectando a la toma de decisiones de los inversores, pero no cejaremos en nuestro empeño de seguir manteniendo una política proactiva en la captación de negocio y en la promoción del Puerto Exterior como un nodo logístico e industrial de referencia en el noroeste español, con condiciones en cuanto a ubicación, instalaciones, calados y servicios con los que no cuenta ningún otro puerto en la fachada atlántica.

-¿Qué impacto está teniendo el compromiso de Pemex de instalarse

en Langosteira?

-Muy positivo a todos los niveles, y me gustaría destacar el liderazgo que ha desarrollado el presidente de la Xunta de Galicia, Alberto Núñez Feijoo, para lograr que se haya materializado esta operación. Además de la consecuencia más inmediata, que es el crecimiento de los tráficos que generará la implantación de Pemex, ha resultado de vital importancia la promoción internacional del Puerto Exterior que ha supuesto esta decisión, ya que la noticia ha dado la vuelta al mundo. No olvidemos que se trata de la cuarta petrolera a nivel mundial y la primera empresa de Latinoamérica. Además, de cara a los inversores, la implantación en Punta Langosteira de la base logística de Pemex en Europa constituye un aval sobre la calidad de las instalaciones y los servicios del Puerto Exterior, propiciando un efecto llamada para nuevas empresas de productos energéticos como carbón o petróleo y derivados, petroquímicos, minerales y otras líneas de negocio que la Autoridad Portuaria está promocionando en todo el mundo.

-¿Cree que la llegada de esta empresa mexicana afectará al traslado de Repsol?

-A nivel constructivo la terminal de Pemex no interferirá en ningún caso con el traslado de Repsol ni con la implantación de otros operadores de graneles líquidos, ya que el diseño del Puerto Exterior permite la convivencia de varias terminales de esta naturaleza. A nivel empresarial, la competencia siempre es buena en todos los sectores y yo confío en que esta dinamización del tráfico de graneles líquidos anime a Repsol a tomar la decisión del traslado a Langosteira lo antes posible, para no perder posiciones.

-¿Confía en que la planta de energía de la compañía china Beijing 3E se convierta en una realidad?

-Nosotros seguimos en contacto continuo con la compañía y de momento ya existe un compromiso de acuerdo para evaluar la viabilidad de la planta, que supondría una inversión de 270 millones de euros. Beijing 3E se ha comprometido a tomar una decisión con respecto a la implantación en Punta Langosteira una vez que materialice otro proyecto empresarial en Europa que está pendiente de cerrar.



-Los empresarios de Pocomaco consideran que un enlace con Punta Langosteira a través de Vío supondría una magnífica oportunidad de negocio. ¿Está de acuerdo? ¿Considera factible este enlace?

-El enlace es factible y entiendo el



“El Puerto Exterior tiene condiciones, en cuanto a ubicación, instalación, calados y servicios, con las que no cuenta ningún otro puerto en la fachada atlántica”

interés de los empresarios de Pocomaco en mejorar la conectividad de este polígono y del de Vío. Estoy convencido de que a medio plazo se acometerá la carretera, una vez que se desarrollen los tráficos en el Puerto Exterior y que mejore la situación presupuestaria de la Administración.

-¿Cree que las conexiones, tanto por carretera como ferroviarias, presupuestadas para la dársena de Langosteira son suficientes?

-En primer lugar, con respecto a la carretera ya disponemos de la vía de conexión con el polígono de Sabón, que fue acometida por la Autoridad Portuaria, lo que permite dar servicio sin problemas a los tráficos previstos para este año y el próximo, como ya se ha demostrado con las primeras operaciones de embarque de clínker y de estructuras metálicas. De cara a 2014 esperamos que esté completada ya la

autovía que construye el Ministerio de Fomento y a medio plazo se irán acometiendo otros accesos como la conexión directa con la A-6, que está en estudio informativo. También esperamos poder construir diversos enlaces con polígonos industriales cercanos que se

irán planificando en función de las posibilidades existentes.

Con respecto al tren, sin duda es una infraestructura irrenunciable si queremos alcanzar la máxima operatividad para el puerto exterior. Sin embar-

go, el horizonte se presenta más complicado que en el caso de la carretera, ya que debido a la dejadez del anterior Gobierno central nos hemos encontrado con que el proyecto está todavía en fase de estudio informativo, cuando ya debería estar operativo. Nos consta que la ministra de Fomento tiene una sensibilidad especial con los accesos ferroviarios a las instalaciones portuarias con el fin de garantizar la intermodalidad y la plena operatividad. Por tanto, confiamos en que el proyecto se agilizará lo máximo posible y su demora no constituya un freno para efectuar los traslados de tráficos previstos del puerto interior al Puerto Exterior.

-¿Estarán los viales construidos a tiempo?

-Está previsto que el enlace por autovía esté concluido en 2014, coincidiendo con un aumento del volumen de actividad en el Puerto Exterior gracias a

los sucesivos traslados, por lo que consideramos que es un plazo razonable, dado que ya contamos con el mencionado acceso por Sabón. Para el enlace ferroviario, todavía está pendiente la elección del trazado, la redacción del proyecto y la licitación de la obra, por lo que antes del año 2017 no podrá estar operativo. Es una lástima, porque hasta ese momento no podremos trasladar tráficos fundamentales para el puerto, como el carbón o los graneles agroalimentarios, que se mueven necesariamente por ferrocarril.

-¿Cuándo cree que estarán liberados los muelles del centro de la ciudad?

-Contamos con poder liberar los muelles de Batería y Calvo Sotelo hacia el año 2014 o 2015. Estamos pendientes de habilitar los espacios destinados a esos tráficos en el Puerto Exterior, para lo cual es básico contar con infraestructuras como el contradique. En cuanto al muelle de San Diego y el área petrolera, va a ser difícil liberarlos antes de 2017, ya que para ello tenemos que disponer del enlace ferroviario y completar el proceso de traslado de Repsol.

-¿Cómo contribuye la Autoridad Portuaria a que los operadores desarrollen más negocio?

-La relación con nuestros clientes y grupos de interés es fundamental y en todo momento tratamos de mantener una actitud muy activa y colaboradora con todos ellos, tanto a la hora de ofrecerles ventajas para su actividad como en la búsqueda e identificación de nuevos clientes y nuevos negocios. En definitiva, mantenemos una actitud proactiva basada en la información, el contacto permanente y la transparencia. También organizamos numerosos foros y jornadas técnicas de los que todos aprendemos y que nos sirven para transmitir nuestras sugerencias e inquietudes. En el aspecto operativo les ofrecemos ventajas como las bonificaciones en las tasas y hemos acometido importantes mejoras que sin duda redundarán en una dinamización de las operaciones y mayores posibilidades de negocio, como la puesta en servicio del nuevo Puesto de Inspección Fronteriza o la ampliación de la terminal de contenedores.

-Al hablar del puerto y del volumen de negocio que mueve casi siempre

se habla de graneles. ¿Pasa la pesca por un buen momento?

-Los graneles tienen un gran peso específico en la actividad del puerto, pero nuestra diversificación en los tráficos ha conseguido situar en una tendencia ascendente otros importantes sectores como la mercancía general, los cruceros o, por supuesto, la pesca. Pese a la situación difícil que atraviesa el sector debido a la política de cuotas impuesta por la Unión Europea, en A Coruña seguimos creciendo gracias a numerosos factores entre los que destaca la profesionalidad de los miembros de un sector del que viven más de 15.000 familias en la ciudad.

Contamos además con un sistema de gestión de la Lonja pionero en España, que ha propiciado un crecimiento constante en sus siete años de actividad y nos ha situado como líderes europeos en descargas de pesca fresca. La facturación de la Lonja asciende a 100 millones de euros al año, una cuantía que se multiplica a través de los mayoristas y los minoristas que venden a toda España pescado y marisco de A Coruña, que es sinónimo de calidad. De hecho, numerosas flotas de toda Galicia quieren venir a vender a nuestra Lonja, que es líder en especies como la cigala, para la que A Coruña es un puerto de referencia en el mercado europeo, o el percebe, con las mayores capturas de Galicia, por delante de puertos como Cedeira o Malpica.

-¿Considera positiva la inversión realizada para que los grandes veleros de la Tall Ships Race recalasen

en A Coruña?

-Sin ninguna duda. El valor añadido que ha supuesto la promoción internacional del puerto y de la ciudad en general, así como la imagen de A Coruña asociada al mar, como una escala de alto nivel con servicios de calidad, es incalculable. Además, la presencia de miles de tripulantes, turistas nacionales e internacionales y visitantes procedentes de toda Galicia ha propiciado un gran movimiento en todo el centro urbano, que ha repercutido en importantes beneficios para el sector servicios.

-Como presidente de una institución que tiene un gran peso en la economía de la ciudad, ¿qué les recomendaría a los empresarios coruñeses?

-Siempre resulta complicado y arriesgado tratar de dar consejos, sobre todo en un contexto de crisis como el que vivimos actualmente. En cualquier caso, la meta que todos podríamos imponernos es la de seguir luchando contra viento y marea por nuestros objetivos y rastrear las oportunidades de negocio que se pueden generar en un momento convulso que nos está obligando a reinventarnos y buscar nuevos horizontes. En lo que respecta a la Autoridad Portuaria, tenemos la mano tendida para todos aquellos que quieran explorar otros mercados a través de la exportación. El transporte marítimo es la gran alternativa en este sentido y nosotros podemos informar y asesorar a los interesados en dar el salto internacional o reorientar sus exportaciones.

Quién es... ENRIQUE LOSADA

Enrique Losada Rodríguez (1958) es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Máster en Dirección y Administración de Empresas por la Escuela de Negocios M.B.A. y por la Universidad de A Coruña. Cuenta con una sólida formación financiera que lo ha llevado a ejercer puestos de alta dirección en destacadas empresas coruñesas. Así, ha sido director financiero del Grupo Leyma, director gerente de Superco Gestión y director general de Epaat Grupo Inmobiliario.

Fue nombrado presidente de la Autoridad Portuaria de A Coruña en 2009. Desde entonces ha apostado por una gestión basada en la optimización de recursos, el contacto permanente con los operadores y el posicionamiento de los distintos sectores del puerto, lo que ha propiciado un importante crecimiento en la mayoría de los tráficos.



La ministra de Fomento visita las obras de la Tercera Ronda en Pocomaco

Pastor garantiza su puesta en funcionamiento antes de la primavera de 2014 y promete un acceso desde el polígono industrial al Puerto Exterior



Ana Pastor, en el polígono de Pocomaco

La ministra de Fomento, Ana Pastor, estuvo el 12 de octubre en el polígono industrial de Pocomaco para visitar las obras de la Tercera Ronda, que avanzan en los alrededores de la glorieta de acceso al parque empresarial. Acompañada del alcalde, Carlos Negreira, y del presidente de la Asociación de Empresarios de Pocomaco, Rubén Ocampo, la responsable del Gobierno estatal prometió que la nueva circunvalación entrará en funcionamiento en el primer trimestre de 2014. “Va a hacer la vida más fácil a los coruñeses”, explicó Pastor, que también se refirió a las ventajas que supondrá esta nueva conexión del polígono con la autovía

A6 para los empresarios, así como para su utilización como vía de salida de la ciudad.

La ministra también se comprometió con la construcción de un enlace del polígono de Pocomaco con el Puerto Exterior, que también dé servicio al parque empresarial de Vío. Pastor apuntó que esta conexión está planteada en los planos y señaló su importancia para la actividad empresarial de Punta Langosteira, aunque reconoció que aún no existen fondos en las cuentas públicas del año que viene para el desarrollo de las obras. No avanzó, pues, en qué año aportará inversión el Gobierno central para que arranquen los trabajos. Esta obra

había sido reclamada por el presidente de los empresarios de Pocomaco, Rubén Ocampo, que apuntó, tras el compromiso de ejecución, que “todas las infraestructuras son fundamentales para el funcionamiento de este polígono”.

Las obras de la Tercera Ronda, que avanzan sobre el solar que ocupaba la antigua sede de la asociación y también en el margen izquierdo de la carretera de Mesoiro, en el entorno de la glorieta de acceso, cuentan con 29 millones de presupuesto para este año y 25,8 para el que viene, el que será el último ejercicio completo que se dedique a la ejecución del vial. La AC-14, nombre técnico de la carretera, conectará el vial que financia la Xunta —entre Riazo y A Grela— con la autovía A6. El tramo aún en obras comienza en Lonzas, donde las obras se desarrollan desde hace meses, y finaliza en A Zapateira, donde ya está concluido otro trayecto, el que pasa por Culleredo y finaliza en el vial de alta capacidad que conduce a Madrid.

En el encuentro que mantuvo la ministra con empresarios del polígono de Pocomaco, ésta les expuso otras inversiones en infraestructuras que acometerá el Gobierno central en la ciudad en próximos meses y que ya están incluidos en los presupuestos del próximo año 2013. Pastor destacó la financiación de la ampliación de la pista del aeropuerto de Alvedro y la inyección económica en el Puerto Exterior, para avanzar en la conexión por carretera y continuar el estudio sobre el acceso a la dársena a través del ferrocarril.

■ La oficina responde

Obstaculización de entrada y salida a las naves

La continua afluencia de tráfico en el polígono, provoca que a diario se estacione en lugares donde se obstaculiza la entrada y salida de las empresas, provocando numerosas molestias e impidiendo la normal fluidez en la actividad empresarial.

Para solucionar este problema que cada vez afecta a más empresas, se puede señalar la zona que debe quedar "libre de vehículos" (portales de entrada a las naves). Para ello, deberá pedir una autorización en nuestras oficinas, indicando en un plano la zona que se quiere pintar.



NUEVAS CUENTAS DE CORREO ELECTRÓNICO DE LA OFICINA DE INFORMACIÓN

· info@pocomaco.com
(asuntos generales)

· administracion@pocomaco.com
(temas de contabilidad, facturación y recibos)





Realizado el mantenimiento de las paradas de autobús del polígono

A lo largo del pasado mes de julio se procedió al mantenimiento de las siete paradas de autobús ubicadas en el polígono industrial de Pocomaco. Todas las instalaciones fueron pintadas y adecentadas para que ofrezcan buena imagen y den un servicio eficaz a los empleados o visitantes del parque empresarial que se trasladan a éste a través de la red de buses urbanos municipal. En la entrada del polígono hay tres paradas, las situadas en la parcela B-16, frente a Thisa, en la parcela

B-4, frente a Tableros Ocampo, y la de la A-5 a la altura de Auto Radio. En dirección salida de Pocomaco se cuentan cuatro paradas: una a la altura de la finca C-18, en los alrededores de la Cervecería O Sampaio; en la parcela C-15 delante de Supermercados Gadis; en la C-7, junto a Almacenes Ramón de Castro y en la C-19, donde se ubica la Oficina de Información.

En estas paradas se puede acceder a los autobuses de la línea 21,

que conecta Juana de Vega con Novo Mesoiro, con una frecuencia de 20 minutos los días laborables.

Los vehículos de la línea 23, que une Juana de Vega con la Urbanización Breogán, circulan en los límites del parque empresarial y pasan cada hora por la mañana. La línea 23-A, entre Puerta Real y la Urbanización Breogán, también circula con una frecuencia de una hora, y es otra opción para desplazarse hasta y desde el parque empresarial de Pocomaco.



VIAJES VILORIA A CORUÑA

Teléfono

Atención para empresas
981 126 216

Dirección

C/ Comandante
Fontanes, 15



Condiciones especiales para empresas del Polígono de Pocomaco

Control, gestión, eficacia y ahorro para las empresas.

- ✓ Atención personalizada.
- ✓ Rápel por consumo en vuelos y hoteles.
- ✓ Organización de reuniones, congresos e incentivos.
- ✓ Descuentos para empleados en vacacional.

Solicite una visita a nuestro departamento comercial en
comercial@viajesviloria.com





Las obras de la Tercera Ronda obligan a elevar una línea de alta tensión del polígono

Los empresarios piden que se entierre el cableado de todo el parque empresarial

Las obras de la Tercera Ronda obligaron a Gas Natural-Fenosa a realizar cambios en una de la torres de alta tensión situada dentro del polígono de Pocomaco y otra ubicada en los alrededores del parque empresarial. Durante la primera quincena del mes de octubre, varios operarios de la compañía eléctrica procedieron a levantar dos nuevas torres, de más altura que las que estaban colocadas hasta el momento, que, después, fueron retiradas. La construcción de un viaducto, dentro del proyecto del nuevo vial, en la entrada del polígono requirió de la elevación del cableado, por lo que Gas Natural-Fenosa retiró los antiguos postes y colocó unos más altos en dos puntos cercanos, en los accesos al polígono: uno cerca de las vías del tren, donde se ubicaba la anterior

sede de la asociación de empresarios, y otro en la zona más cercana al monte de A Zapateira. Con las nuevas torres, los cables de alta tensión no afectarán ni a la línea ferroviaria ni a la nueva infraestructura viaria.

Al hilo de estas obras, los empresarios de Pocomaco piden que la compañía eléctrica comience a proyectar la desaparición de este tipo de torres, lo que mejoraría la seguridad de las compañías radicadas en el parque y beneficiaría las condiciones medioambientales de la zona y la estética del polígono. Una de las posibilidades para eliminar las torres sería el enterramiento de las líneas, que pasan por varios puntos del polígono empresarial y que están conectadas con hasta siete torres. Además de la modifica-

da por las obras de la Tercera Ronda, existen otras seis, concentradas entre la entrada del parque empresarial y la parcela G-1, que ocupa el establecimiento hostelero Casa Juana.

La desaparición de este tipo de torres ya se desarrolló en el polígono de A Grela, a través de un acuerdo con la Xunta, el Ayuntamiento y Gas Natural-Fenosa hace un lustro. El Gobierno municipal realizó la obra civil, de eliminación de las estructuras, y la compañía eléctrica asumió el soterramiento en las calles principales del parque empresarial. Desde el polígono de Pocomaco consideran positiva este tipo de colaboraciones para mejorar la seguridad, la calidad medioambiental y la estética de las zonas industriales de la ciudad.

■ Pocomaco te escucha



- Llama por teléfono o envía un correo electrónico con la dirección de e-mail de la empresa a la dirección *info@pocomaco.com* y te mantendremos informado de las novedades que afecten al polígono.
- El personal de las oficinas, situadas en la parcela C-19 A, está a disposición de los comuneros para solucionar cualquier duda o problema relacionado con las empresas de Pocomaco.

Pocomaco quiere contar con tu opinión. En la revista del polígono reservamos un espacio para publicar las cartas que nos hagan llegar los comuneros. Aquí encontraréis el lugar más apropiado para expresar vuestras dudas o sugerencias sobre cualquier tema relacionado con el polígono y el ámbito empresarial en general. Podéis hacernos llegar vuestras cartas a través del co-

rrreo electrónico del del parque empresarial: *info@pocomaco.com*, haciendo constar que están dirigidas a la sección *Pocomaco te escucha*; o bien por correo postal a las oficinas del polígono, situadas en la parcela C-19 A. Debéis hacer constar vuestro nombre y apellidos, además del nombre de la empresa. Esperamos vuestras opiniones.

PROSEGUR

La marca de servicios de seguridad mejor valorada de España



- Consultoría de seguridad
- Vigilancia Activa
- Telecontrol - Televigilancia
- Protección anti-intrusión
- Protección Contra Incendios
- Gestión y automatización del efectivo
- Gestión de cajeros
- Logística de valores

Ya estamos en tu polígono

Sabemos que ser considerada una de las mejores marcas españolas, una de las más valoradas, es la consecuencia de muchos años de trabajo y consistencia, muchos años estando siempre al lado de cada cliente. Y si hoy en Prosegur somos más de 150.000 profesionales repartidos por todo el mundo es porque nuestros valores como marca son compartidos por todos los que han confiado en nosotros. Hablamos de **excelencia**, de trabajo en equipo, de transparencia, proactividad...

Hablamos de que miles de pequeñas y grandes empresas, miles de instituciones, miles de familias viven más tranquilas gracias a que seamos la compañía que más invierte en desarrollar los mejores y más avanzados sistemas de seguridad. Así es Prosegur hoy. Una compañía que ofrece en todo el mundo soluciones de seguridad integral y que entiende su **liderazgo** como un desafío permanente para ganarse cada día la confianza de sus clientes.

Somos Prosegur.
¿Qué podemos hacer por ti?



PROSEGUR

981 13 13 01
www.prosegur.es



entrevista



■ **Emilio Domínguez**
Gerente de Azulejos Rojas

“La premisa principal de nuestro negocio es la atención personalizada al cliente que va a reformar su hogar y necesita asesoramiento de un profesional”

El gerente de Azulejos Rojas, Emilio Domínguez, destaca cómo la empresa ha mantenido las cifras de negocios en los últimos años gracias a la especialización en pequeñas reformas y rehabilitación. Su clientela, explica, opta por diseños intemporales para renovar los baños y valora la atención personalizada que ofrece la empresa.

-¿La crisis que sufre la construcción se está notando en empresas como la que regenta?

-Evidentemente. La crisis general es especialmente relevante en el sector de la construcción, que es en el que Azulejos Rojas se mueve. En los primeros años, entre 2008 y 2010, se notó de una forma moderada, pero este último año su incidencia está siendo mucho mayor y este último trimestre se prevé (ya se está haciendo evidente) que va a ser especialmente duro. La subida del IVA en el mes de septiembre hizo que las ventas repuntaran un poco en el mes de agosto y, como consecuencia a ese adelanto de las compras, estos últimos tres meses, ya tradicionalmente con poco movimiento, van a ser muy difíciles.

-¿La caída en la construcción de nueva vivienda se ha visto compensada, para el sector, con un aumento de la rehabilitación o las reformas?

-No. Azulejos Rojas nunca ha basado su negocio en la venta de materiales a viviendas de nueva construcción a grandes empresas constructoras, y



“Nuestros clientes buscan productos que perduren en el tiempo, tanto por su calidad como por su diseño. Por eso suelen inclinarse hacia tendencias intemporales”

se ha especializado más en la rehabilitación y pequeñas reformas de profesionales y particulares. Eso nos está permitiendo soportar estos momentos de crisis con menos dificultades que

los que han dirigido su negocio principalmente a obras y contratos de gran envergadura. Sin embargo, sí es cierto que este otro sector de almacenes de materiales de construcción, en estos últimos años están dedicando sus esfuerzos al sector de la pequeña reforma, que tradicionalmente era el nuestro, y no siempre con el tratamiento que este requiere, por lo cual la competencia ha aumentado y el pastel a repartir ha disminuido. Tampoco ha habido un claro apoyo por parte de la administración a las rehabilitaciones en forma de ayudas, subvenciones... como en otros sectores, automóviles por ejemplo, que ayudarían a dinamizar el sector.

-¿Qué estrategias han desarrollado para mantener la clientela a pesar de la situación económica?

-En los últimos años hemos consolidado nuestra implantación en internet y en las redes sociales. Hemos potenciado la fidelidad de los clientes habituales con ventajas adicionales para ellos. Hemos creado una sección de outlet para el sector de público que busca materiales de calidad a precios más competitivos. También creamos una línea de productos denominada Línea básica para quien necesita el producto



más barato, y otra denominada Línea Joven para ayudar a los jóvenes que acceden a su primera vivienda a reformarla con unos descuentos especiales

para ellos. Y por supuesto seguimos teniendo como premisa principal de nuestro negocio la atención personalizada al cliente que va a reformar su hogar y necesita el asesoramiento de un profesional sobre materiales, productos... cuestiones que normalmente desconoce.

-¿Cuáles son las tendencias en cerámica, baños y muebles que veremos en las viviendas nuevas?

-En los últimos certámenes del sector los fabricantes están siendo muy sobrios a la hora de lanzar nuevos diseños o nuevos productos dada la situación del mercado. Aun así, la tendencia en cerámica parece que se decanta por piezas de formato grande con tonos y texturas naturales y la aplicación cada vez a mayor escala de la impresión digital para hacer decoraciones de gran formato con aspecto fotográfico, incluso personalizado. En sanitarios y muebles de baño piezas cada vez más compactas para adecuarse a los baños cada vez más pequeños de las viviendas actuales. Elementos como el bidé tiene difícil su colocación y la bañera (salvo grandes baños) tiende a desaparecer y es sustituida por platos de ducha de gran tamaño.

-Azulejos Rojas tiene también tiendas en otros puntos de Galicia como Ferrol y Carballo, ¿se vende lo mismo en todas las tiendas o los gustos varían según la zona?

-En general, la reforma de una vivienda no se realiza todos los días y, por tanto, nuestros clientes suelen buscar productos que perduren en el tiempo,

tanto por su calidad como por su diseño. Por eso suelen inclinarse siempre a unas tendencias intemporales, que no pasen de moda. Únicamente en las reformas de locales comerciales o en las que interviene un decorador se tiende a productos más innovadores y a una estética más agresiva, y eso puede ocurrir por igual en cualquiera de nuestras tiendas.

“El polígono de Pocomaco nos permite disponer de plazas de aparcamiento propias, lo cual es muy importante para los profesionales del sector”

-Tras tantos años ubicados en el polígono de POCOMACO, ¿qué les sigue aportando este parque empresarial?

-POCOMACO sigue siendo una referencia en cuanto a polígono comercial bien situado y fácilmente accesible para nuestros clientes. Nos permite disponer de plazas de aparcamiento propias, lo cual es muy importante para los profesionales del sector, y unir nuestros almacenes con nuestra exposición en un mismo lugar.

-¿En qué año nació la empresa y qué destacaría de su evolución a lo largo de los años?

-Fue fundada en el año 1978. En su origen fue una empresa familiar destinada a suministrar azulejo económico a obras. Progresivamente fue introduciendo nuevos productos como sanitarios, muebles de baño, griferías, inaugurando nuevas tiendas, desde la primera en la avenida de Navarra, a las posteriores de POCOMACO, Ferrol y Carballo, y especializándose en la atención al particular y a la pequeña reforma.

-¿Qué aporta Azulejos Rojas con respecto a otras de su sector en la comarca de A Coruña?

-Experiencia de 35 años en atender a las necesidades de nuestros clientes en sus pequeñas reformas; relación directa por tradición familiar con el sector cerámico de Castellón donde están implantadas el 95% de las fábricas del sector; exposiciones amplias y de fácil acceso donde poder ver y tocar los productos y un stock permanente de material básico en nuestro almacén.

LA AGENCIA DE VIAJES VILORIA OFRECE DESCUENTOS A LOS EMPRESARIOS DE POCOMACO

La Asociación de Empresarios de Pocomaco firmó el 18 de octubre un convenio con la agencia de viajes Viloria, a través del cual la empresa, ubicada en el número 15 de la calle Comandante Fontanes, ofrecerá descuentos a las compañías ubicadas en el polígono. El documento incluye rebajas por volumen de contratación de servicios, descuentos directos en viajes, tanto a los empleados de las empresas de Pocomaco como a sus familiares, así como financiación gratuita de los servicios que presta Viloria durante seis meses. Este acuerdo ofrece a las compañías radicadas en el parque industrial la posibilidad de viajar, tanto por negocios como por placer, a mejores precios. Además de la oficina, Viloria ofrece la posibilidad de contacto telefónico en el número 981 126 216 o a través del correo lvg@viajesviloria.com

CUARENTA DONACIONES DE SANGRE EN LA ÚLTIMA CAMPAÑA DEL CENTRO DE TRANSFUSIÓN DE GALICIA EN EL POLÍGONO

El Centro de Transfusión de Galicia acudió los días 24 y 25 de septiembre al polígono para desarrollar una nueva campaña de donación de sangre, la segunda que se lleva a cabo en el año en el recinto. Los empresarios realizaron 40 donaciones entre los dos días, 11 a lo largo de la primera jornada y 29 en la segunda. Con esta aportación de sangre, según el organismo dependiente de la Consellería de Sanidade, se pudieron realizar 20 intervenciones quirúrgicas, transfundir plaquetas a 8 enfermos de cáncer o leucemia, obtener 10 litros de plasma utilizable en quemados graves o enfermedades crónicas o llevar a cabo un trasplante de hígado. El Centro de Transfusión organiza este tipo de campañas en Pocomaco desde el año 1996, obteniendo, en total, 1.930 donaciones.

VISITAS INSTITUCIONALES



El presidente del polígono de Pocomaco, Rubén Ocampo, asistió en junio al acto de presentación de la 'Agenda Digital Coruña', un proyecto de nuevas tecnologías dentro del plan Coruña Futura y que se concreta en la actuación Smart Coruña, con una inversión de 11 millones de euros. La cita, en el centro sociocultural Ágora, reunió a un centenar de profesionales y empresarios relacionados con la tecnología.

El acto de entrega del premio Liderazgo Empresarial, que concede la Confederación de Empresarios de A Coruña, contó, el pasado mes de junio, con la presencia de representantes del polígono de Pocomaco. El líder del grupo empresarial Castrosúa, José Castro Suárez, recibió el galardón, que va por su sexta edición, de manos del presidente de la Xunta, Alberto Núñez Feijóo, en un acto celebrado en el hotel Finisterre.



La sede de la Confederación de Empresarios de A Coruña (CEC) fue escenario de dos encuentros a los que acudieron miembros de la junta directiva del polígono de Pocomaco en septiembre y octubre. Además del Consejo de Presidentes de la entidad, también se celebró un encuentro empresarial sobre la construcción del Puerto Exterior en Punta Langosteira, que se centró en las oportunidades de negocio que ofrece la nueva dársena.



Rubén Ocampo, y el técnico del polígono, Rodrigo García, asistieron el pasado 2 de octubre a la presentación del Plan General de Ordenación Municipal (PGOM) de A Coruña en la Cámara de Comercio. El alcalde de la ciudad, Carlos Negreira, y el concejal de Urbanismo, Martín Fernández Prado, explicaron las novedades del documento, que fue aprobado el pasado mes de agosto por el pleno, tras introducir modificaciones con respecto al anterior documento, y que está pendiente del visto bueno definitivo de la Xunta.

El inspector delegado de participación ciudadana de la comisaría coruñesa de la Policía Nacional, Raúl Chas, mantuvo una entrevista con el presidente del polígono de Pocomaco, Rubén Ocampo, el pasado 17 de septiembre, con motivo de su nuevo nombramiento. La seguridad del parque empresarial fue uno de los temas que trataron en el encuentro.



El Ayuntamiento promete un nuevo vial para descongestionar la entrada al polígono

El concejal de Urbanismo, Martín Fernández Prado, expuso, durante su reunión con el presidente del polígono de Pocomaco, Rubén Ocampo, el pasado 7 de agosto, la intención del Concello de dotar al entorno del parque empresarial de un nuevo vial que descongestione la glorieta de entrada.

Las retenciones que se producen en este punto son constantes, provocadas por el tráfico del polígono y los vehículos de residentes en Novo Mesoiro o Feáns. Ambos flujos se unen en esta glorieta, por lo que el edil propone un nuevo vial, que partiría de la carretera de Pocomaco, antes de la glorieta, y discurriría de manera paralela al vial principal del polígono, a través de Mesoiro. Este enlace concluiría en la rotonda de acceso al barrio

de Novo Mesoiro, con lo que los vecinos utilizarían esta nueva ruta, aliviando la circulación en la entrada al parque empresarial. También supondría una nueva vía de acceso para Vío, con lo que los vehículos que quisieran acceder a él, evitarían el paso por Pocomaco. Esta actuación no cuenta, en los presupuestos del año que viene, con financiación y, desde el Ayuntamiento, tampoco se ofrecieron fechas para su puesta en marcha.

El motivo del encuentro de Fernández Prado con Ocampo y otros representantes de la junta directiva era la exposición de las novedades del Plan General de Ordenación Municipal (PGOM), aprobado el pasado mes de agosto por el pleno, aunque también se trataron otros temas, como el nuevo

enlace a Novo Mesoiro y Vío. El 31 de julio, y con motivo de la renovación de cargos de la junta directiva, fue el alcalde, Carlos Negreira, el que se entrevistó con el presidente de Pocomaco.



El Concello ampliará la carretera entre Matogrande y Pocomaco en dos carriles

La última reunión de la Junta Local de Seguridad, de la que forman parte el Ayuntamiento, la Delegación del Gobierno y mandos de los distintos cuerpos de seguridad, decidió acometer la ampliación del acceso a Pocomaco desde Matogrande en dos carriles. El Gobierno local asumirá esta obra a la altura del edificio Proa y el hotel AC, en la incorporación desde la avenida de Alfonso Molina, donde los vehículos que pretendan dirigirse al polígono industrial dispondrán de un carril más.

De esta manera, se pretenden evitar los atascos que, a hora punta, suelen registrarse en ese punto. Además, los automóviles procedentes de Lavedra tendrán prioridad para incorporarse a la carretera de acceso al parque empresarial, por lo que los conductores que salgan de

Matogrande a través de esta glorieta tendrán que cederles el paso. Ambas medidas, explicaron desde el Ayuntamiento el pasado 16 de octubre –fecha del encuentro de la Junta Local de Seguridad–, buscan la agilidad en el tráfico de Alfonso Molina y también en la llegada a Pocomaco, donde hace años ya se ampliaron los carriles de acceso. El presidente de la asociación de empresarios, Rubén Ocampo, califica la actuación de “intento de mejora”, aunque considera que la verdadera solución para el tráfico del parque empresarial será la apertura de la Tercera Ronda, prevista para 2014.

Para ejecutar la ampliación de carriles, el Gobierno municipal retirará los vehículos que, en la actualidad, aparcen en los márgenes del acceso. A los automóviles estacionados en esta

zona se les notificará la prohibición de volver a aparcar durante dos semanas, para después pasar a multar a los infractores. Se realizará, más tarde, el pintado de las marcas viales y la colocación de nuevas señales verticales. Por ahora no hay fechas para que estas modificaciones entren en vigor.

El concejal de Seguridad Ciudadana, Julio Flores, avanzó que, para agilizar el tráfico aún más, una patrulla de la Policía Local se desplazará, junto con una grúa municipal, a este punto de la red viaria coruñesa en las horas punta para dirigir el tráfico y para atender cualquier siniestro que pudiera registrarse. “El objetivo es facilitar la fluidez del tráfico a los vehículos que toman ese desvío y evitar las retenciones que, en ocasiones, llegan hasta Alfonso Molina”, explicó el edil.

Crónica de viajes

Tovarishch

Carlos Manuel Ferreiro, empresario del polígono, viajero y escritor, nos relata en esta entrega un apasionante viaje por Rusia, mezcla de religión, cultura y escenas inolvidables

Era el día de Nosequé, patrona local. Me encontraba a poco menos de cien kilómetros de la antigua sede de la Lubianka en Mockba (Moscú), en la cuna y centro litúrgico de la Iglesia ortodoxa rusa. Entre los muros de Sergiyev Posadsky (Serguiev Posad) se hallan las catedrales de la Trinidad y Uspenski, la antigua residencia de los zares, la academia religiosa de Moscú, el antiguo hospital y las iglesias de Zosima, Savvaty y Dujovskaya.

Un grupo de monjes greñudos con amplias barbas y expresión hosca, entraban en una de las catedrales seguidos de algunos novicios y se situaban frente a un gran libro de salmos. Iniciaron unos prodigiosos cánticos de graves voces en una melodía polifónica que envolvían la catedral con su cálida sencillez.

Todo el esplendor de la liturgia ortodoxa se mostraba en el interior. La penumbra inicial de la basílica se transformaba en un candelero en la zona del presbiterio, con su iconostasio constelado de ángeles, iconos y portálamparas chapados en oro; las túnicas remachadas de oro y plata eran como espejos que multiplicaban la luz de centenares de velas y las aparatosas joyas sacras de la Iglesia Oriental, los

pedruscos de amatista, rubí y aguamarina relucían en pectorales, báculos, tiaras y anillos. Los incensarios brillaban mientras los bailaban acompasadamente llenando el ambiente de una nube perfumada y las voces de bajos y barítonos de los popes iban desgranando los versículos con la lenta cadencia del canto bizantino. Parte del capítulo ortodoxo coreaba la salmodia sentado en siales dorados mientras los celebrantes entraban y salían del iconostasio en su vaivén canónico.

Las mujeres iban ataviadas con vestidos largos y pañuelos en la cabeza, no al estilo islámico, sino al de Asia Central, más como un complemento que como una obligación. Quietas, cambiando el peso de un pie a otro mientras rezaban, o caminando junto a las paredes para encender un cirio. Otras se inclinaban de medio cuerpo al tiempo que alzaban sus voces trémulas y hastiadas: *Kyrie eleison*. Erguidas de nuevo se santiguaban repetidas veces, como si nada pudiera purificarlas: *¡Slava Bogu!* (Gloria a Dios).

Fui consciente de lo que ignoraba sobre los cristianos orientales: ortodoxos rusos, ortodoxos griegos, cristianos sirios, armenios... No sabía nada de ninguno de ellos.

Camino de vuelta hacia Moscú, vislumbré un mundo agrícola, llanísimo, punteado por casas unifamiliares de madera y algunas iglesias con sus cúpulas en forma de cebolla, prados verdes y árboles a veces frondosos y a veces deshojados.

Moscú, la ciudad de las cúpulas doradas, como dicen los poetas eslavos. Moscú, doscientas noventa y cinco iglesias de cúpulas de domos verdes rematados por cruces de plata y mil quinientos palacios, torres, campanarios... Moscú, amplia y espaciosa. Precisamente esta espaciosidad suya es uno de los rasgos más destacados de la ciudad.

Moscú, quintaesencia del capitalismo sucumbe al contagio de occidente: los vehículos alemanes, los quesos holandeses, los perfumes franceses. La invasión occidental es imparable. Las mercancías del oeste desbancan a los productos nacionales con su diseño ex-comunista.

El río Moscova defiende parte del recinto amurallado del Kremlin. Situado sobre una colina y rodeado por un muro de ladrillo y piedra, alberga un conjunto de edificaciones medievales y contemporáneas de diferentes alturas que coronan el poderoso muro en cuyo

interior se albergan diversos edificios gubernamentales y religiosos. Varios soldados con pinta de agropecuarios y mil kilos de músculos vigilan la entrada de los turistas. Los de Toyota, Mitsubishi, sushis y sashimis, esperan ordenadamente en su fila particular. Las explicaciones de su guía las escuchan por auriculares inalámbricos de última tecnología. Los que no llevamos guía, nos adentramos en el recinto. Perezosamente fui visitando la catedral de la Asunción, la del Arcángel San Miguel, la de la Anunciación, el Panteón de los zares, el museo de la armada y, en fin, todo lo que te dicen que hay que visitar. Encima de mi brotaban cúpulas en azul y verde espinaca empolvadas de estrellas doradas, cuyas linternas florecían en un enjambre de bóvedas secundarias y cruces afiligranadas. Alguna de las catedrales me ofreció un interior que me conmovió a pesar de su ornamentación recargadísima.

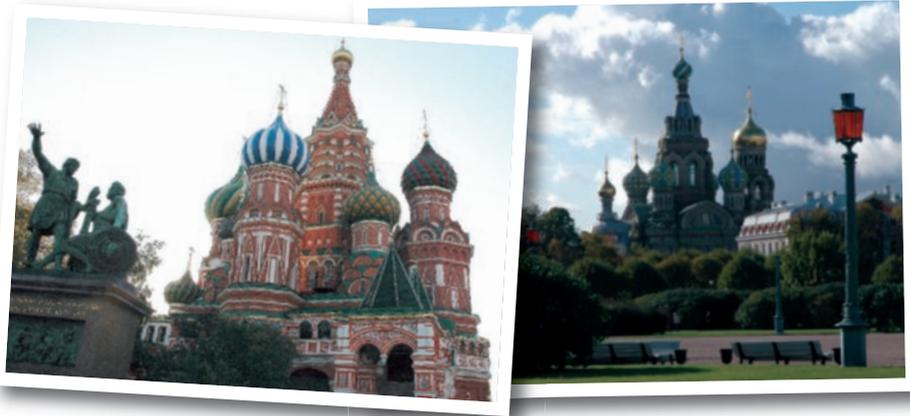
En el exterior, bordeando los muros, se sitúa la Plaza Roja. Aquí, entre otros edificios, destaca la catedral de San Basilio.

Dicen que, una vez concluida la obra, Iván el Terrible, el zar que la mandó construir, ordenó sacarle los ojos al arquitecto para que nunca pudiera hacer otra iglesia tan bella. La historia de este país es siempre tan sangrienta...

La capital de la antigua URSS, ahora sólo capital de Rusia, exhibe vallas publicitarias de Nokia o Coca-cola en vez de las de Lenin o Marx de supuestamente antaño; padece monstruosos atascos de Porsche o BMW en vez de los destartados Moskvich o Lada. Hoy parece que Rusia le da la espalda a su pasado. A finales de 1989 las campanas del comunismo empezaron a tocar a muerte. Los comisarios del GULAG se habían jubilado, hacía tiempo, con medallas y pensiones. Quedan muestras en tiendas y bares de ventanas mugrientas con barras de zinc, donde sirven comida barata propia de la era comunista. Frente a estos, otros construidos con mármol y metales cro-

mados, ofrecen excelentes vinos y viandas de cocina internacional frecuentados por los nuevos ricos y turistas adinerados.

Un surtido impresionante de sombreros y gorros, tanto en formas como en materiales, junto a ostentosos abrigos de pieles, se concentran en los hoteles de lujo cercanos a la avenida Tverskaya. Mujeres bellísimas, de piernas largas, pómulos perfectos y mirada azulísima, a menudo vestidas con faldas cortas y tacones de aguja, comparten *Beluga Deluxe* en salones de lujo con burgueses empobrecidos, miserables enriquecidos, seres respetables convertidos en canallas o auténticos canallas disfrazados de señores. Desconozco si los asuntos que tratan son limpios o necesitan pasar por la



lavandería. En este extenso país donde en una época pasada habían vivido cien pueblos en concordia ahora han surgido cien mafias: rusas, caucásicas, asiáticas... Operan en el país entero, en una ciudad, en un barrio, en una calle.

El sol realizaba los colores de una antigua ciudad cuya belleza la hace inigualable: San Petersburgo. Existen ciudades que elevan el nivel de adrenalina en mis venas y enturbian mi mirada, existen ciudades que no necesitan del más leve maquillaje para iluminarlas, que a pesar de su gran tamaño no sirven para escabullirse o esconderse entre la multitud, sino para caminar, para pasear por ellas y observar al público de esa urbe: gente fornida de pómulos altos y pulidos, hombres de pelo a cepillo y mujeres esbeltas de belleza lituana, de curvas perfectas que causan estrago entre la población masculina.

La arquitectura de San Petersburgo es tema para un relato aparte. Pueden contemplarse muchas épocas y muchos estilos: desde moscovitas e iglesias ortodoxas medievales reconstruidas hasta el realismo socialista pasando por el barroco, el neoclásico y el modernismo. Las calles del viejo Petersburgo invitan a paseos sin fin. Albergan tantas obras maestras de arquitectura, tantos canales, rincones y recovecos...

La calle Nevski atraviesa el viejo San Petersburgo de este a oeste. A medida que se aproxima al río Neva, las edificaciones que lo bordean se hacen más grandes y más ricas. La arquitectura, cada vez más solemne y monumental, anuncia que nos acercamos a un lugar

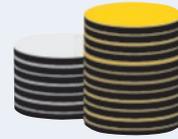
de una importancia máxima: la Plaza del Palacio. A lo largo del ala izquierda de la plaza se extiende, verde, azul zafiro y blanco, adornado con rebuscados encajes, calados y pilares, el impresionante volumen del

Palacio de Invierno de los Zares convertido hoy en el museo Ermitage. Los grandes duques y sus edecanes de servicio, los chambelanes, los oficiales de palacio, escoltas de georgianos y cosacos espléndidamente vestidos con sus uniformes brillantes del Cáucaso, los largos vestidos de las damas de la corte escalonados en encajes, habrán lucido su aspecto engalanado bajo la luz de las lámparas de araña que duplican la reverberación de los espejos de los amplios salones. Polcas, mazurcas y valsos, escogidos entre los mejores del repertorio, habrán sido bailados al atardecer mientras el sol del norte matizaba los colores sin emborracharlos con la brutal luminosidad del sur.

Y el Zar sentenció: *byt po semou*, que significa: que así sea.

Carlos Ferreiro Sánchez

asesoría fiscal



José Luis Martínez Villar

EL CAMBIO DEL TIPO DE I.V.A.

El día 1 de septiembre entró en vigor la modificación del tipo general y del tipo reducido del I.V.A., aprobado por el Real Decreto-ley 20/2012 de 13 de julio de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad, de forma que el tipo general se eleva del 18 al 21% y el tipo reducido del 8 al 10%.

De acuerdo con el artículo 75.1 de la Ley 37/1992 de 28 de diciembre, del I.V.A., el tipo aplicable en cada operación es el vigente en el momento del devengo. Por tanto, las operaciones devengadas a partir de la fecha de entrada en vigor de los nuevos tipos del impuesto, 1 de septiembre, determinarán la aplicación de los nuevos tipos.

Vamos a recoger la nota publicada por la Agencia Tributaria sobre diversas cuestiones planteadas ante el cambio de tipo impositivo:

1. Expedición de la factura en fecha distinta al devengo:

El tipo aplicable es independiente de la fecha de expedición de la factura, de tal forma que, cuando la fecha en la que se realizan las operaciones (devengo) o aquella en la que se haya recibido el pago anticipado sea diferente de la fecha de expedición, prevalecerán las primeras, aunque haciendo constar ambas fechas en la factura.

2. Pagos anticipados anteriores a 01.09.2012.

Se aplica el tipo vigente en el momento del abono efectivo del pago anticipado, sin que deba ser objeto de rectificación alguna cuando

la operación a que corresponde se realice a partir del 01.09.2012.

3. Operaciones de tracto sucesivo (arrendamientos, suministros de luz, teléfono – art. 75.Uno.7º de la Ley 37/1992).

Se aplica el tipo impositivo vigente en el momento que sea exigible la contraprestación (ejemplo: recibo de suministro de Luz del periodo 15.08 a 15.09, estando pactado que el recibo se gire el 15.09. El devengo se produce el 15 de septiembre, por lo que se aplica a todo el suministro el tipo del 21%).

Si las cuotas de abono fijas se facturan anticipadamente junto al importe del consumo exigible con posterioridad a la prestación del servicio, en cada momento se repercutirá el IVA en función de la fecha en que sea exigible el total de la contraprestación (C.V. DGT V1056.10 de 19.05.2010).

4. Descuentos posteriores a la realización de la operación. Corrección de errores.

Los descuentos posteriores a la realización de la operación llevan aparejadas una modificación de la base imponible y la expedición de una factura rectificativa. Se aplicará el tipo impositivo vigente en el momento del devengo de la operación u operaciones a que se refiere.

- Si el descuento resulta de una devolución de mercancías o cualquier otra circunstancia que da lugar a una modificación de la base imponible, se aplica el criterio señalado.

- Si el descuento deriva del volumen de ventas (rappel) de un determinado periodo, que puede comprender operaciones al 18% y al 21%, se modificará la base imponible y la correspondiente cuota del I.V.A. teniendo en

cuenta esta circunstancia, es decir, se rectificará considerando la parte del año a que correspondan las operaciones que dan lugar al descuento, aplicando a cada periodo el tipo que estuviera vigente.

- Debemos destacar que, en general, cualquier rectificación en una factura debida a un error, se efectuará aplicando el mismo tipo impositivo de la factura que es objeto de rectificación (Consulta DGT V0644-10 de 8.04.2010)

5. Operaciones con Entes Públicos.

Según la normativa vigente, en las propuestas económicas realizadas a los Entes Públicos se entenderá incluido el IVA, de tal forma que en los pliegos de contratación administrativa se hará la salvedad de que las ofertas comprenden el precio de la contrata y el impuesto.

No obstante, el tipo que deberá aplicarse será aquel que esté vigente en el momento del devengo de las operaciones, con independencia de cuál hubiese sido el tipo impositivo que se tuvo en cuenta al formular la correspondiente oferta.

Si el contrato celebrado con el Ente Público consiste en la ejecución de una obra cuyo pago se efectúa mediante certificaciones de obra, caben las siguientes variantes:

- Si la obra esta terminada: se aplica el tipo de gravamen correspondiente a la fecha de entrega y recepción de obra.

- Si la obra no esta terminada: se aplica el tipo de gravamen de la fecha en que se cobre efectivamente la certificación, teniendo en cuenta que la fecha de la certificación no da lugar a devengo a efectos del IVA hasta que se cobra, debiendo expedirse la factura con ocasión del pago anticipado.

asesoría técnica



Rodrigo García González

RECOGIDA DE RESIDUOS EN EL POLÍGONO

Después de múltiples reuniones con representantes del Ayuntamiento, se llegó a un convenio de colaboración enmarcado dentro de la Agenda 21 Local, en él se recoge la gestión de la recogida de residuos del polígono de Pocomaco.

Hace años, los servicios municipales recogían todos los contenedores de las distintas naves, dentro de ellos había de todo, desde restos orgánicos hasta pinturas (esto está comprobado por los técnicos del Ayuntamiento). Una vez aprobado el convenio se situaron contenedores de 800 litros de "color amarillo" en 80 puntos del polígono, en los que se deposita lo que podemos denominar "barreduras" de cada una de las 440 empresas. Estos residuos son recogidos en horario nocturno.

La recogida de fracciones orgánicas se realiza en contenedores de "color verde" que el ayuntamiento entrega a las empresas que lo soliciten a través de la oficina de información del polígono (restaurantes, congelados de pescado, etc...) recogándose igual que el anterior en horario nocturno.

Además de las anteriores se realiza una tercera recogida activa de papel, cartón y plástico puerta a puerta, ejecutándose entre las 9:00 y 14:00 horas los martes, jueves y viernes.

Respecto a estos materiales, tengo

que indicar que en otros polígonos de ayuntamientos cercanos el servicio supone un costo de 30 € mes a cada empresa, mientras que en Pocomaco el servicio es gratis.

Últimamente están surgiendo recogidas ilegales que se realizan antes de que lo hagan los servicios municipales. El servicio de vigilancia está tomando las medidas oportunas que fundamentalmente consisten en evitar que carguen el material y dar conocimiento a la policía local, (según nos indicó el departamento municipal de medioambiente) esto siempre que la persona que efectúa la recogida no sea "gestor autorizado" y no cuente con la autorización de la empresa.

A veces, nos encontramos con personas que se dedican a este trabajo y no son gestores autorizados, pero que tienen el permiso de las empresas. En estos casos no podemos intervenir, solo alertarlas de que pueden ser sancionadas por el Ayuntamiento.

Sería conveniente que aquellas empresas que entregan sus residuos a un gestor autorizado y no utilicen el servicio municipal, lo pongan en conocimiento de la oficina de información del polígono, de esta forma el servicio de vigilancia puede actuar sin problemas.

Además de todos estos servicios, contamos con un punto de aportación en el polígono, situado en la zona posterior de

la parcela D-36 (subida a Nuevo Mesoiro). En él se puede depositar poliespan, papel, cartón, residuos de madera y plásticos.

El Ayuntamiento realiza también una recogida programada de muebles y enseres fuera de uso a final de cada mes. Para ello deben ponerse en contacto con la oficina de información para fijar el día. Estos residuos se depositarán en la fachada de la nave para su recogida.

Los demás residuos peligrosos y derivados de procesos industriales deberán gestionarse por cada empresa.

Hay numerosas empresas en el polígono que cuentan con contenedores propios, sobre todo las dedicadas a almacenamiento de maderas, se recomienda que coloquen avisos prohibiendo subirse a los mismos. En numerosas ocasiones se ha llamado la atención a personas que se suben a los contenedores y arrojan materiales a la calzada para después llevárselos, hay que tener en cuenta que si una de estas personas tiene un accidente puede suponer un grave problema para la empresa.

Espero, sigan las recomendaciones con el fin de conseguir una gestión eficaz de residuos lo más económica posible y facilitar el trabajo al servicio de vigilancia para que sepa a qué atenerse en cada situación.

asesoría legal



Ramón Solórzano Sáenz de Cenzano

Licenciado en Derecho
www.solorzanoabogados.com

ACCIÓN DE RESPONSABILIDAD CONTRA LOS ADMINISTRADORES DE SOCIEDADES DE CAPITAL

Esta figura jurídica ha sido objeto de debate y análisis desde su primera formulación en el artículo 81 de la Ley de Sociedades Anónimas de 1951, y pese a las críticas que se vertieron sobre aquella norma, las sucesivas reformas del texto de sociedades anónimas de 1989, de la introducción de la Ley de Transparencia o de la Ley Concursal, hasta su última regulación a través del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, han dejado inalterada la redacción primigenia del precepto. Es probable que esta inalterabilidad haya supuesto que en la práctica, esta acción tenga un carácter residual, por un lado, porque algún sector doctrinal opina que es sólo utilizable en defecto de acción social, y por otro, porque en la actualidad, la mayoría de los supuestos de responsabilidad a los administradores lo son por insolvencia de la sociedad, y tras la reforma legal, se canalizan a través del artículo 367 de la Ley de Sociedades de Capital (anterior artículo 262.5 de la derogada Ley de Sociedades Anónimas), en cuanto que dicha responsabilidad deriva del incumplimiento de las obligaciones sociales.

De la lectura del artículo 241 de la vigente Ley de Sociedades de Capital

(anterior artículo 135 LSA) se intuyen los presupuestos que deben concurrir para el ejercicio de la acción individual:

- Un daño directo a los socios o a los terceros.
- Que ese acto sea realizado por los administradores en el ejercicio de su cargo.
- Que sea un acto ilícito o antijurídico.
- Que exista una relación de causalidad entre el acto lesivo y el daño causado.

“Si alguien contrata con una sociedad, del cumplimiento del contrato debería responder la sociedad y no el administrador”

Esta ha sido la interpretación doctrinal mayoritaria del artículo 135 LSA, y la que sigue prevaleciendo, sin embargo, algunos autores han considerado que esta manera de entender el precepto supondría establecer una regla exorbitante al menos, frente a los daños causados por el administrador en el patrimonio de los *acreedores contractuales* de las sociedades, es decir, si alguien

contrata con una sociedad, del cumplimiento del contrato debería responder la sociedad y no el administrador, incluso aunque los daños se deban a su conducta personal, por lo tanto, al derivar la responsabilidad al administrador por la vía del artículo 135 LSA, estaríamos ante un deber de indemnizar daños a una persona que, de conformidad con las normas generales, no debe indemnizar. Estos autores sostienen que la norma que contiene el artículo 135 LSA (actual, 241 LSC) no es una norma excepcional, sino declarativa. Lo cierto es que lejos de esta interpretación doctrinal, la jurisprudencia ha admitido ciertas conductas del administrador como causa de responsabilidad, basadas en el daño directo que frente a terceros o socios ha provocado la actuación no diligente de los administradores, entre otras, no llevar ningún tipo de contabilidad, ni formular balances, no convocar ninguna junta de accionistas, hacer desaparecer de hecho la sociedad, o realizar cambios de administrador o del domicilio social, sin dejar constancia en el Registro Mercantil, o incluso no disolver ni liquidar la sociedad conforme a derecho, incrementar las deudas de la sociedad sin acudir al proceso liquidatorio, asumir deudas a sabiendas de una situación de insolvencia, etc.

POLÍGONO^{de} **POCOMACO**



CERCA DE TI DESDE
1967



ELECTRICIDAD
AIRE ACONDICIONADO
GAS
FONTANERÍA
CALEFACCIÓN

Dielectro Industrial

www.dielectroindustrial.es

ISO 9001:2000



GALICIA

SERVICIOS CENTRALES

ARTEIXO

Pol. Sabón
Av. de la Prensa 55
T. 981 138 000

A CORUÑA

División Calefacción
Pol. POCOMACO
Parc. C-8 / M-2
T. 981 173 000

A CORUÑA

División Electricidad
Pol. A Grela,
Severo Ochoa 17
T. 981 173 200

A CORUÑA

División Industrial
Pol. Sabón
Av. de la Prensa 55
T. 902 922 500

FERROL

Pol. A Gándara
Avda. del Mar 142
T. 981 310 572

SANTIAGO

Pol. El Tambre
Isaac Peral 31
T. 981 588 400

LUGO

Pol. O Ceao
Artesáns 22
T. 982 209 495

MONFORTE

Reboredo 137
T. 982 411 010

LALÍN

Pol. Ind. Lalín 2000
Parc. A-16
T. 986 787 030

VIGO

División Electricidad
Avda. de Madrid
A Raposeira
T. 986 482 299

VIGO

División Calefacción
Av. de Madrid
T. 986 493 113

VILAGARCÍA

Pol. Trabanca - Badiña
Parcelas 30-31
T. 986 506 801

PONTEVEDRA

Avda. Montecelo s/n
Subida a Mourente
T. 986 850 585

O BARCO

Conde Fenosa 59
T. 988 347 040

BURELA

Arcadio Pardiñas 271
T. 982 585 661

OURENSE

Pol. Os Coifas,
Zona Ind. El Veintiuno
T. 988 373 600

CASTILLA Y LEÓN

PONFERRADA

Avda. América 86
(esq. Uruguay y Brasil)
T. 987 409 500

ASTURIAS OVIEDO

Pol. Espíritu Santo
Irlanda 21
T. 985 985 995

LEVANTE MASSANASSA

Pol. Ind. Massanassa
Cami del Fus 18
Massanassa (Valencia)
T. 961 252 627

MADRID LEGANÉS

Pol. Butarque,
C/ Eduardo Torroja 27
T. 912 957 100