

POCOMACO



POLÍGONO DE COMERCIO MAYORISTA DE A CORUÑA

Nº 15 Julio 2013

■ ENTREVISTA

Francisco Conde

Conselleiro de Economía e Industria

■ POLÍGONO

Balance de la junta general anual

■ ACTUALIDAD

Viaducto de la Tercera Ronda

NO LE ESPERES DESPIERTO.



NUEVO MINI PACEMAN. DISEÑO CON DESCARO.

Descubre el modelo más urbano y desenfundado de MINI.
No hay mirada que se le resista. Condúcelo y siente el poder
de tener toda la ciudad bajo tu control.
Ven a conocerlo a tu Concesionario Oficial MINI.

Novomóvil

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

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

novomovil.MINI.es



Consumo promedio gama MINI: desde 4,4 hasta 7,9 l/100km.
Emisiones de CO₂: desde 122 hasta 184 g/km.
Modelo visualizado: MINI Cooper S Paceman ALL4.

4	Voz Autorizada	ANTONIO FONTENLA RAMIL
5	Editorial	RUBÉN OCAMPO TIZÓN
12	Infraestructuras	AMPLIACIÓN ALFONSO MOLINA
19	Mejoras	SOTERRAR CONDUCTOS ALTA TENSIÓN
20-22	Asesorías	FISCAL, TÉCNICA Y LEGAL
23	La oficina responde	PRECAUCIÓN PARA EVITAR ROBOS

SU MA RIO



mejoras **8**
Viaducto Tercera Ronda

16-17-18 reportaje
Crónica de viajes



entrevista **10-11-12**
Francisco Conde



transporte **9**
Plan de movilidad

■ 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
Ramón Álvarez Hernansanz
José Lamas Fernández
Juana Magro Nicolás
M^a del 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
Cocina Económica
Confederación de Empresarios de A Coruña (CEC)
Fundación Paideia-La Caixa
Ingafor
Novagalicia Banco
Solred
Viajes Viloria

OTROS:

Fax
Fotocopiadora
Servicio de vigilancia permanente 24 horas

Voz autorizada ■



ESTRATEGIA AEROPORTUARIA

Ante las evidentes dificultades por las que atraviesa el sistema aeroportuario gallego, en virtud de la falta de coordinación de sus terminales y del deterioro ocasionado por la crisis económica, es preciso elaborar un plan estratégico que proponga una planificación y gestión ordenada de las tres infraestructuras ubicadas en nuestra comunidad, como son Labacolla, Alvedro y Peinador.

Se trata de un plan que plantee propuestas a medio y largo plazo con el objetivo de reforzar la competitividad de las terminales, maximizando su rentabilidad y que permita superar las constantes discrepancias que desde diversos frentes erosionan la eficacia de un servicio de transporte fundamental para la proyección de nuestra economía.

Indudablemente, una gestión coordinada y rigurosa del sistema aeroportuario gallego debe partir de las infraestructuras existentes. La negación de esta realidad supone un punto de partida extemporáneo por cuanto se trata de terminales en servicio durante décadas. No es momento, por tanto, de cuestionar inversiones pasadas, sino de asumir el reto de potenciar su rendimiento para que contribuyan en mayor medida al

desarrollo económico y social de Galicia. Así las cosas, propongo y defiendo una planificación estratégica que atienda a las necesidades e intereses del conjunto de Galicia y desdeñe cualquier otro tipo de planteamiento que busque una rentabilidad parcial. La gestión futura del sistema aeroportuario debe dar respuesta a los ciudadanos y empresas de las cuatro provincias, no sólo a los de las áreas de influencia inmediata de cada una de las terminales.

En este sentido, el reto inmediato que se le presenta a la Administración gallega consiste en no posponer la búsqueda de una solución, por lo que debe impulsar, en base a un consenso lo más amplio posible, un orden lógico y coherente en la gestión de unas infraestructuras clave para muchos sectores productivos. A estos efectos se deben tener en cuenta la opinión de aquellas organizaciones sociales y económicas representativas de los intereses de sus sectores en el conjunto de la comunidad.

Por ello, ofrezco la disposición de la patronal para colaborar en el diseño de una propuesta integradora y de futuro para el sistema aeroportuario. Este ofrecimiento lo he trasladado a la Xunta de Galicia para que actúe en consecuencia.

Editorial



Movilidad y tiempo son sinónimos en nuestros días y, por eso, cada vez es más importante que nuestras ciudades cuenten con mejores infraestructuras para los vehículos y, a la vez, tengan más espacios dedicados al peatón. Es una exigencia que tienen las administraciones para sus territorios y que compartimos los empresarios en los polígonos. Y es que, a mayores de ser una preocupación general, en tiempos de crisis la movilidad influye, más que nunca, en la eficiencia de una empresa, en la manera en que las compañías pueden dar respuesta a las necesidades de sus clientes. Por eso, desde la junta directiva estamos preocupados y ocupados en que nuestro polígono tenga mejoras en este aspecto que consigan hacernos más competitivos y, a la vez, que nos integren más en la ciudad. Estamos tra-

■ Plan de movilidad

bajando en la mejora de la señalética, para que nuestras empresas sean más fácilmente visibles y localizables. También avanzaremos en el uso de las nuevas tecnologías aplicadas a los medios de transporte, para continuar en la modernización de Pocomaco.

Pero, sin duda una mejor y más sencilla movilidad de las personas que cada día frecuentamos el polígono de Pocomaco se antoja clave en nuestros días. Hemos solicitado al Ayuntamiento seis paradas más de autobús urbano porque consideramos fundamental que el transporte público pase por todo el polígono, que llegue a cada rincón, a cada empresa, y no solo transite por un tercio del parque, como hace ahora. Todo ello ha sido gracias a la colaboración fundamental de cada una de las empresas que formamos esta comunidad. De esta manera estaremos propiciando que los trabajadores puedan dejar el coche en casa, que el tráfico sea más fluido y las parcelas dispongan de mayor espacio, además de mejorar la imagen y seguridad de nuestro polígono. Tenemos que trabajar para que Pocomaco sea más transitable para los peatones y buscamos fórmulas para ello.

Para conseguir todo esto es imprescindible poner en común los intereses de ciudadanos y empresas con los de las autoridades de todos los niveles. La Administración, en toda su extensión, y los empresarios necesitamos entendernos y poner todo de nuestra parte para facilitar la vida de cualquier ciudadano que forma parte de nuestra sociedad. Desde Pocomaco escucharemos a los empleados y a los empresarios para formular peticiones y estamos seguros de que, desde las instituciones, habrá voluntad para dar respuesta a nuestras demandas. Solo de esta manera, todos juntos y en base al diálogo, haremos que la movilidad pase de ser un reto a ser una meta lograda.

Rubén Ocampo Tizón

Presidente de la Asociación de Empresarios de Pocomaco



Balance de la junta general anual

La mayoría de las modificaciones planteadas por la Comunidad al PGOM han sido aceptadas



Junta general ordinaria celebrada el mes de abril.

La junta general anual de Pocomaco se celebró en el mes de abril en el salón de actos de la Confederación de Empresarios de A Coruña. Se eligió esta ubicación debido a la falta de espacio en las oficinas provisionales del polígono.

En el aspecto económico-contable se presentó un balance positivo del ejercicio 2012. Este resultado se ha logrado manteniendo un férreo control del gasto durante todo el ejercicio, seleccionando las opciones más económicas y convenientes. Debido al balance positivo, se acordó no aumentar las cuotas de la comunidad.

Plan General de Ordenación Municipal

El Ayuntamiento confirmó a la dirección del polígono en una reunión reciente que la mayoría de las modificaciones planteadas por la Comunidad de Propietarios con respecto al Plan General de Ordenación Municipal habían sido aceptadas. Se han tenido en cuenta la mayoría de las alegaciones presentadas.

También se le ha planteado al

Ayuntamiento la posibilidad de realizar un acceso de Nuevo Mesoiro a la universidad para evitar el exceso de vehículos en la zona de la Cervecería O'Sampaio, así como la unión de la carretera del puerto exterior con el polígono de Vío y Pocomaco.

En cuanto a la cesión de viales al Concello, que ya se tendría que haber producido hace meses, el Gobierno local se comprometió a enviar en breve al polígono un borrador del convenio que se firmará entre ambas partes, dónde debe-

Se ampliarán también los usos del polígono incorporando servicios empresariales

rán indicar fundamentalmente el cuadro de servicios que prestará cada una de las partes implicadas (vados, parcela, IBI). Por parte de Pocomaco ya se entregó toda la

documentación requerida por el Gobierno municipal.

Aparcamientos disuasorios y señalética

En la reunión mantenida con los concejales Julio Flores y Begoña Freire, del Área de Seguridad y Movilidad, se trató una antigua propuesta de crear provisionalmente unos aparcamientos disuasorios en las parcelas que hay sin construir hasta que los propietarios decidan darles otro uso.

Desde el polígono ya se han realizado gestiones para que los propietarios de estas parcelas cedan su uso a cambio de no abonar los gastos de comunidad y con la ventaja de que Pocomaco se hace cargo del mantenimiento del solar. Sería una cesión en precario con el compromiso por parte del polígono de que, en caso de querer dar otro uso a la parcela, en un plazo de quince días no habría ningún vehículo y el propietario de la misma podría darle el uso que considerase oportuno. En estos momentos se está en conversacio-

nes con varios propietarios y a la espera de respuesta.

Además, se está elaborando un estudio y posterior presupuesto para la señalización viaria dentro del polígono. En la reunión anteriormente mencionada también se comentó la posibilidad de mejorar la señalización de accesos y salidas del polígono con paneles informativos de tipo led.

Maleza y gestión de residuos

Desde las oficinas del polígono se ha enviado un escrito al Ayuntamiento para que realicen la limpieza de árboles existentes en la

La comunidad mantiene contactos con propietarios de parcelas para crear aparcamientos disuasorios

zona lindante con el sector D, en los 30 metros que ampara la ley. Al no haberse recibido respuesta se acordó solicitar una reunión con el concejal de Medio Ambiente, Enrique Luis de Salvador Sánchez.

Debido a que algunas empresas no están realizando una correcta gestión de residuos y hacen entrega del papel o cartón a personas que no lo recogen de manera profesional, desde las oficinas se ha enviado una circular informativa recordando el modo correcto de gestionar estos materiales para que no derive en una posible sanción y evitar que el Ayuntamiento nos retire el servicio



Entrada al polígono.

gratuito de retirada de residuos, en incumplimiento del convenio de colaboración firmado en el año 2006.

Vigilancia

Se presentaron los presupuestos para el servicio de vigilancia del polígono. Tras un amplio estudio de todas las ofertas económicas y después de valorar toda la información facilitada por las distintas empresas, la junta rectora del polígono acordó por unanimidad adjudicar de nuevo el servicio a Prosegur, considerando que se trata de la oferta más conveniente.

Nueva composición de la Junta Rectora aprobada en la Junta

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

Ramón Álvarez Hernansanz

José Lamas Fernández

Juana Magro Nicolás

M^a del Pilar Valdés Díaz de Freijo

Gabriel Nieto Nieto

COMISIÓN DE CONTROL

Presidente

Luis Carretero Moraleda

Vicepresidente

Daniel Castillo Fernández

Secretario

Raúl Puga Arias

Vocales

Mónica Rey Fojo

Manuel Méndez Breijo

Wenceslao López Alvargonzález

COMISIÓN EJECUTIVA (asociación)

Presidente

Rubén Ocampo Tizón

Vicepresidente I

Ricardo Tormo Massignani

Vicepresidente II

Carlos Ferreiro Lozano

Secretario General

Carlos Manuel Ferreiro Sánchez

Tesorero

Daniel Castillo Fernández

Censor

Carlos Manuel Ferreiro Sánchez

Vocal

Gabriel Nieto Nieto

Convenio de la Asociación de Empresarios de Pocomaco con Ingafor

El polígono de Pocomaco ha firmado recientemente un convenio de colaboración con Ingafor. Mediante el mismo se ofrecerá a los asociados la gestión de la formación bonificada para la ejecución de cursos de formación continua que se financien a través de subvenciones públicas, con el fin de promover el desarrollo empresarial y aumentar la competitividad de las empresas asociadas.

Ingafor pondrá a disposición de las empresas interesadas en realizar esta formación un equipo de expertos que les orientará e informará acerca de las bonificaciones por formación a sus empleados y sobre los beneficios que conllevan.



El viaducto de la Tercera Ronda en los alrededores de Pocomaco toma forma

La colocación de las vigas del puente ha ocasionado cortes de tráfico puntuales en los accesos al polígono

Las obras de la Tercera Ronda avanzan sin pausa en la entrada al polígono. Ya están colocadas las vigas que soportarán el viaducto que salva la rotonda de acceso al parque empresarial y en las últimas semanas los operarios ya han comenzado a colocar los tableros. Estas obras han obligado a cortes de tráfico puntuales en la glorieta. La asociación de empresarios envió una circular informativa a los comuneros para informar de estas incidencias en la circulación. La llegada de los camiones que transportan las gigantescas piezas obligan a parar el tráfico procedente de los cuatro viales de entrada y salida a Pocomaco durante unos minutos, aunque no se han registrado retenciones importantes por este motivo. Estos cortes, que comenzaron a mediados del mes de abril, se

extenderán hasta finales de julio, ya que la Xunta estima que los operarios necesitan ocho días para recibir y colocar cada una de las vigas.

Los trabajos se desarrollan para conformar el viaducto que transcurrirá entre As Rañas y A Zapateira y que dejará libre el tráfico en superficie, de acceso al polígono. En este recorrido también se puede apreciar ya un túnel, a la altura de la gasolinera de Mesoiro. El trazado ya se puede observar con facilidad, aunque aún falta que se convierta en una carretera transitable.

Los plazos se mantienen iguales pese al ágil ritmo de las obras. La ministra de Fomento, Ana Pastor, que visitó la ciudad en marzo, afirma que será en primavera de 2015 cuan-

do se pueda circular por todo el vial, desde Riazor y hasta Alvedro y la A-6. A día de hoy están abiertos dos tramos: entre la calle Manuel Murguía y As Rañas y entre A Zapateira y el aeropuerto y la autovía. La responsable estatal anunció en aquella visita que su departamento invertirá cuatro millones de euros más en el tramo Lonzas-A Zapateira (por lo que la partida total ascenderá a 30,9 millones de euros), para unir los barrios de O Birloque y Elviña que, con el proyecto original, quedaban incomunicados. Además de este cambio, que supone un nuevo paso elevado, también se añaden otras variaciones a los planos, como la construcción de un paso inferior en Mesoiro o las obras en esta zona para mejorar las aceras e implantar un carril bici.



La Asociación de Empresarios propone extender el servicio de bus urbano a todo el polígono

La dirección del polígono solicitó seis paradas más en el recorrido de los autobuses

La Concejalía de Transportes, que dirige Begoña Freire, estudiará la ampliación del servicio de autobús urbano a todo el polígono de Pocomaco a propuesta de la Asociación de Empresarios. Tras mantener una reunión con los dirigentes de Pocomaco, en la que también estuvo presente el responsable del área municipal, Julio Flores, la Asociación ha entregado a todas las empresas un cuestionario para recoger las necesidades de transporte público de los empleados que se trasladan a diario a la zona.

En la actualidad, el servicio de autobuses dentro del polígono está cubierto por la línea 21, que llega hasta la primera glorieta, por lo que solo cubre, de manera directa, los sectores B y C. Por las contestaciones de las empresas recibidas hasta el momento, Pocomaco transmitirá al Gobierno local la necesidad de disponer de seis paradas más ubicadas en distintas partes del parque empresarial: en la zona del sector I y acceso a Vío; en las últimas naves del polígono; en el vial a Novo Mesoiro; a la altura de Torres y Sáez y a la de la

Fundación Paideia y una última más cerca del Gadis.

Una vez concluya el estudio, habrá una nueva reunión con los responsables municipales en la que se tratará, de manera concreta, la instalación de más paradas y también la reducción del tiempo de paso. A día de hoy, la frecuencia media es de 20 minutos desde el centro de la ciudad. Los trabajadores del polígono, a través de sus empresas, también explicarán su barrio de procedencia, para adaptar las rutas de las líneas a sus necesidades.



Más que servicios...
soluciones a medida



Impresión **Internet**
plotter **digital** **offset** **serigrafía** **hosting**
500 **Multimedia** **Web** **dominios**
500 **Código QR** **campanas** **mailing**
500 **marketing online**

CENTRAL A CORUÑA

Tel.: 981 271 126
E-mail: info@graficamera.com
Pg. Ind. A Grela-Bens - C/Gambrinus
15008 - A Coruña

DELEGACIÓN LUGO

Tel.: 988 234 162 - 676 956 009
E-mail: oscarmanuel@graficamera.com
Plaza da Milagrosa, 5-Bajo
27003 - Lugo

DELEGACIÓN OURENSE

Tel.: 988 601 851 - 677 989 779
E-mail: egomez@graficamera.com
Valle Inclán, 19 - 3º
32003 - Ourense

entrevista



Francisco Conde

Consejero de Economía e Industria

“Estamos convencidos de que a través del esfuerzo conjunto entre Xunta y empresarios lograremos retomar el crecimiento”

Francisco Conde López, nacido en Monforte de Lemos en 1968, cuenta con una amplia experiencia docente. Fue nombrado consejero en sustitución de Javier Guerra. Conde afirma que “el puerto exterior y las medidas de apoyo a las empresas abren para Pocomaco la oportunidad de consolidar a la ciudad como referente comercial, industrial y logístico”

-La primera pregunta es inevitable, ¿está afrontando bien la industria gallega la crisis?

-Dentro de una situación económica complicada, Galicia tiene razones para ser optimista. Su índice de producción industrial creció un 13,6% en abril, más de seis puntos por encima de la media española, y tenemos muy buenos resultados en comercio exterior, un sector en el que la gran industria es clave: de enero a abril de este año nuestras exportaciones crecieron un 15% más que en el mismo período de 2012. El compromiso de la Xunta con el tejido productivo se traduce en un apoyo constante, tanto financiero como institucional. Estamos apoyando a las empresas que están pasando por dificultades, y a la vez sentando unas bases firmes para reiniciar el crecimiento.

-¿Qué se podría hacer diferente, o a mayores de lo que se está haciendo?

-Uno de nuestros grandes retos de futuro será la gestión de cerca de

1.200 millones de Fondos Feder que, entre 2014 y 2020, se dedicarán a innovación, eficiencia energética y mejora competitiva de nuestras pymes. El uso de esos fondos responderá a nuestra Estrategia de Especialización Inteligente, que marcará el próximo lustro de la economía y por supuesto de la industria gallega. Estamos convencidos de que supondrá un revulsivo que consolidará a nuestros sectores tractores, como el textil, el naval, la automoción, el agroalimentario y pesquero, o el forestal, como referentes de Galicia.

-¿Cómo apoya la Xunta a los empresarios en estos momentos?

-La Xunta está acompañando a las empresas gallegas de forma permanente y son muchas las que, gracias a este apoyo, están saliendo de situaciones muy complejas, salvando los puestos de trabajo y sus proyectos de futuro, e incluso, saliendo reforzados. Con la vista puesta en el mantenimiento y la creación de puestos de trabajo, buscamos una mejora de la competitividad

de nuestras empresas apoyando el emprendimiento, la innovación y la internacionalización. Contamos para ello con un amplio abanico de ayudas y programas de apoyo al empresario, desde el momento en el que su negocio es tan sólo una idea, hasta años después de que este haya nacido. Y para hacerla entonces más competitiva e internacionalizada, hemos puesto a disposición de los emprendedores varias líneas de apoyo a la competitividad, la innovación y la internacionalización gestionadas por el Igape y la Axencia Galega de Innovación. Esos apoyos se suman a la labor de diplomacia comercial que la Xunta está realizando en varios países para ayudar a nuestras compañías a entrar en nuevos mercados, poniendo el acento en que las empresas gallegas vayan de la mano, cooperando, para tener más posibilidades de éxito. Es el caso del último viaje que el naval gallego realizó a México, en donde también estuvo presente la Xunta, para optar junto a

los astilleros mexicanos a la renovación de la flota menor de Pemex.

-¿Cómo se puede mejorar y aumentar la creación de empleo?

-Ese es nuestro objetivo prioritario. Creemos que la reforma laboral del Gobierno ha puesto las bases para ello, y ahora el paso clave es la creación de nuevas empresas y la mejora competitiva de las ya existentes. De ahí que estemos poniendo todos los medios de que disponemos al servicio de emprendedores, por un lado, pero también de empresarios ya consolidados que necesitan ganar competitividad para crecer y generar empleo.

-Usted tiene mucha experiencia como docente de universidad, ¿se aprovecha en Galicia el potencial de los campus para generar riqueza desde un punto de vista empresarial/comercial?

-El importante número de spin-off nacidas de las universidades gallegas dice mucho del talento que hay en nuestras universidades, y de la voluntad que existe de usarlo para generar riqueza y empleo. Siguiendo ese camino, es el momento de poner el acento de nuestras políticas de innovación, en la capacidad para transferir el conocimiento que generemos al mercado. Estamos trabajando con intensidad para primar aquellos proyectos en los que universidad y empresa estén claramente vinculados, y que reporten la suficiente competitividad a nuestras empresas para poder competir en el mercado global y generar empleo.

-En estos momentos tan complicados, ¿qué recomendación le daría a los empresarios de la comunidad?

-Antes de nada me gustaría agradecerles el importante esfuerzo que están realizando para el mantenimiento de empleos en Galicia. Somos conscientes de las dificultades que pueden tener en estos momentos, y mantene-mos un diálogo fluido que nos permite seguir avanzando en la búsqueda de actuaciones conjuntas para hacer frente a la actual coyuntura económica. Estamos convencidos de que a través de este esfuerzo conjunto lograremos retomar el crecimiento, mejorando todavía más la capacidad competitiva de nuestro tejido empresarial.

-¿Considera que decisiones en el área económica que se toman fuera



de Galicia tienen gran repercusión en la comunidad?

-Como es lógico, las decisiones que se toman tanto en Europa como en el



Hemos puesto en marcha un plan de venta de suelo industrial con 17 medidas para facilitar el acceso a 2,8 millones de metros cuadrados de superficie en condiciones ventajosas

Gobierno central repercuten en las comunidades autónomas. Nuestro deber como Gobierno es velar por los intereses de Galicia y los gallegos y defender nuestros derechos en todos los ámbitos, en coordinación y en la medida de lo posible en cooperación con el Estado y la UE.

-¿Cómo mejorará la nueva ley de innovación la competitividad empresarial gallega?

-La nueva Lei de Innovación es un paso muy significativo en esa apuesta de todos por priorizar la innovación como herramienta para mejorar la competitividad de nuestras empresas y, a través de ello, generar riqueza y empleo. La forma de alcanzar esa meta es clara, y así está recogida en la ley: la transferencia del conocimiento. Es la hora de basar nuestros objetivos de investigación en las necesidades reales de nuestros sectores producti-

vos, promoviendo la transferencia de resultados desde los centros de conocimiento a la empresa. Se trata de impulsar un cambio en nuestro modelo

productivo, hacia uno centrado de la innovación. Eso no significa, por supuesto, que dejamos de lado la investigación básica, que sigue siendo un valor de primer orden para Galicia. En conjunto, aspiramos, a lo largo

de esta legislatura, a alcanzar el punto en el que dediquemos a I+D+i el 1,2% de nuestro PIB.

-¿Cree que las últimas leyes aprobadas mejoran la situación de los emprendedores y facilitan realmente la creación de empresas?

-El esfuerzo que están realizando Gobierno central y Xunta en el apoyo a los emprendedores es el reflejo de hasta qué punto les estamos confiando nuestro futuro. De forma coordinada con la futura ley del Gobierno, estamos trabajando en la Lei do Emprendedor e da Competitividade de Galicia, que pronto arrancará su trámite parlamentario y que supondrá un paso muy importante de cara a la creación de empresas. Actuamos en todos los frentes: en primer lugar, en la desburocratización y simplificación de trámites. Hay que conseguir que abrir una empresa sea lo más fácil posible. Y por eso la ►

ley eliminará con carácter general el requisito de la licencia municipal para abrir un negocio, con lo que bastará con una comunicación previa al Ayuntamiento para superar el trámite. A ello se le sumarán medidas de apoyo financiero, en forma de microcréditos, e incentivos fiscales, además de introducir en el ordenamiento jurídico gallego la necesaria figura del business angel.

-¿Qué acciones destacaría de las que está llevando a cabo o tiene pensado desarrollar el Igape?

-El Igape es protagonista de buena parte de la política económica gallega. Nuestro apoyo a los emprendedores, parte de las medidas de impulso a la competitividad y todo nuestro programa de respaldo a la internacionalización de



El Igape es protagonista de buena parte de nuestra política económica

la economía gallega se canaliza a través de él. Ese papel se combina con el de Xesgalicia, que dependiendo del Igape, ejerce un papel clave de apoyo mediante capital riesgo a los proyectos gallegos. El objetivo es claro: que ninguna buena idea se quede sin respaldo para crecer y contribuir a la riqueza de Galicia. De este modo, el Igape juega un papel decisivo en la dinamización de la actividad económica empresarial gallega, impulsando el emprendimiento y la innovación, factores que contribuyen a la mejora competitiva de nuestras empresas. En los últimos cuatro años, el Igape ha apoyado más de 53.000 proyectos empresariales, contribuyendo al mantenimiento de casi 110.000 empleos en Galicia.

¿Hace falta en Galicia más suelo empresarial?

-Recientemente la Xunta ha puesto en marcha un plan de venta de suelo industrial con 17 medidas para facilitar a los emprendedores y empresarios el acceso a 2,8 millones de m² de superficie empresarial en condiciones ventajosas. De esta manera, facilitamos suelo empresarial repartidos entre 50 parques, con un total de 961 parcelas, que se podrán adquirir con descuentos interesantes por pago al contado, por volumen de compra o para el traslado de

actividades en edificaciones fuera de ordenación urbanística, que pueden llegar hasta un 20% de descuento. También se fijan rebajas de hasta un 50% para parcelas singulares. Para trasladar la disponibilidad de este suelo, hemos habilitado el Registro de Demandantes de Suelo Empresarial, que permite a los demandantes disponer de un canal para transmitir sus demandas, de manera que las actuaciones que se lleven a cabo en materia de promoción de suelo empresarial respondan a las necesidades manifestadas por las empresas.

-¿Preocupado por la situación en la que se encuentran empresas como Pescanova o Caramelo, ambas en concurso voluntario de acreedores?

-En ambos casos la Xunta está siguiendo muy de cerca el proceso de concurso, con el objetivo común de garantizar tanto la viabilidad de Pescanova como la de Caramelo. Lo que buscamos es que ambos vuelvan a convertirse en generadores de empleo.

-¿Qué destacaría de un polígono como el de Pocomaco?

-Pocomaco está a punto de cumplir 40 años como un referente del tejido empresarial coruñés, el emprendimiento y la creación de empleo, sosteniendo hoy a miles de familias coruñesas. Y en segundo lugar, lo que está por venir: la construcción del puerto exterior de punta Langosteira y las distintas medidas de apoyo a las empresas tanto del Gobierno central como de la Xunta abren para Pocomaco la oportunidad de crecer y consolidar a A Coruña como referente comercial, industrial y logístico.

¿Cómo cree que incidirá, en la ciudad y en el polígono de Pocomaco, la puesta en marcha del Puerto Exterior de punta Langosteira?

-El puerto exterior de punta Langosteira no sólo es una oportunidad única para A Coruña y su suelo industrial, y por supuesto para Pocomaco, sino también para toda Galicia. Será un foco de riqueza y dinamización económica para toda su área de influencia, y su atractivo ha venido a confirmarse por los proyectos de inversión extranjera que ya han confirmado su presencia en la dársena. Debemos aprovechar el potencial logístico y de creación de empresas que presenta, y usarlo como punto de apoyo para ganar competitividad.

LA AMPLIACIÓN DE ALFONSO MOLINA SEPARARÁ EL TRÁFICO HACIA POCOMACO DESDE PEDRALONGA

El proyecto de ampliación de la avenida de Alfonso Molina incluye una modificación del desvío hacia el polígono de Pocomaco. Según anunció la ministra de Fomento, Ana Pastor, en una visita a la ciudad el pasado marzo, los coches que pretendan dirigirse al parque empresarial o a los barrios de Matogrande, Someso o Mesoiro se separarán del tráfico que transite hacia otros lugares de la ciudad a la altura de Pedralonga. Será en los alrededores de la Fábrica de Armas cuando los vehículos que provengan del puente de A Pasaxe tendrán que desviarse hacia el nuevo vial, que transcurrirá frente al colegio Maristas, y que ya no permitirá un cambio de destino en la ruta.

Este nuevo enlace contará con dos carriles y con él se pretende evitar las retenciones en la entrada de la ciudad, a la altura del actual desvío, que causan problemas al tráfico que sale de la autopista AP-9. Esta conexión ya sufrió una variación —propiciada por el Ayuntamiento— hace pocos meses, cuando se dio prioridad a estos vehículos, procedentes de Alfonso Molina, sobre los que se dirigían a Pocomaco desde Matogrande y se amplió a dos los carriles que salen de la avenida. “Sabemos de los problemas que hay, se trata de uno de los puntos de más tráfico de toda España, con el paso de más de 145.000 vehículos diarios”, explicó Pastor en referencia al proyecto de reforma.

Estas obras, que incluyen también un nuevo carril en dirección salida de la ciudad, costarán 9,9 millones de euros, que serán asumidos por la concesionaria de la autopista, Audasa. El expediente administrativo ya está en marcha, según explicó la ministra, aunque el inicio de los trabajos dependerá del avance de la Tercera Ronda. El alcalde, Carlos Negreira, admitió que las obras no podrán comenzar “hasta tener en servicio una parte importante” de la nueva carretera.

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



La empresa Dielectro, asentada en el polígono de Pocomaco, se fundó en 1951. En 1963 Emilio Lostalé Salvador se hizo cargo de su dirección. Veinte años después se incorporó su hijo, Emilio Lostalé Sarrias. En esa época la empresa pasó de tener siete delegaciones a poseer catorce en toda Galicia. A partir del año 2000 empezó su expansión fuera de la comunidad autónoma, abriendo desde entonces delegaciones en Madrid, Levante, Asturias y en Castilla y León. En estos momentos ya está incorporada la tercera generación de la familia con Emilio Lostalé González.

La consejera delegada de la empresa, Pilar María González Álvarez, indica que la empresa, aunque no está ligada en exclusiva a la construcción, sí que se ha visto afectada por el drástico descenso de viviendas construidas. El año 2012 se cerró con cerca de 45.000 visados de viviendas, lo que representa una caída del 93% desde 2007. “En nuestro caso, desde 2007 la facturación ha descendido un 42% hasta situarse en los 100 millones de euros en el 2012”, explica la consejera.

La estrategia de la empresa para mitigar la caída de mercado en la construcción ha sido centrarse en clientes de tipología industrial, ya que dicho sector no ha sufrido tanto, así como en la promoción de la eficiencia energética y energías alternativas como la solar, la eólica o la geotérmica. Por otro lado, la exportación también les ha ayudado a mitigar el descenso del consumo nacional.

Pilar María González cree que todavía existe mucha falta de información sobre las tecnologías eficientes en lo que a iluminación, calefacción y climatización se refiere. “Las empresas de nuestro sector debemos esforzarnos más para dar a conocer las alternativas que existen actualmente, ya que se puede rebajar la factura de la luz o de la calefacción considerablemente”, afirma.

La consejera delegada de Dielectro cuenta que el sector del ahorro energético en la iluminación está teniendo un crecimiento importante. “Hemos renovado reciente-



“POCOMACO ES EL PARADIGMA DE POLÍGONO COMERCIAL POR EXCELENCIA, MUY CÓMODO Y BIEN ESTRUCTURADO”

mente toda la iluminación del Hospital de Santiago de Compostela consiguiendo grandes ahorros que se amortizarán en poco tiempo. Tanto en grandes consumos, como son los alumbrados públicos de los ayuntamientos, fábricas, etc. así como en pequeñas instalaciones domésticas y locales comerciales se

pueden encontrar alternativas que reduzcan el consumo sin perder calidad en la iluminación del espacio”, explica. Por parte de Dielectro Industrial se están desarrollando diferentes sistemas para poder hacer más accesibles las últimas tecnologías en iluminación eficiente (LED) a todo tipo de usuarios.



Pilar María González Álvarez

Consejera delegada de Dielectro Industrial

“Australia, a pesar de la distancia, es el país al que más exportamos”

-¿Influyen mucho las modas en los artículos que venden?

-La moda puede influir en la iluminación decorativa, pero eso es solo una pequeña parte de nuestra facturación. Nuestro cliente es un profesional que sabe que en Dielectro siempre va a encontrar soluciones globales con la tecnología más avanzada del mercado.

-¿La empresa seguirá expandiéndose a otras ciudades? En la situación económica actual, ¿qué supone para ustedes la exportación?

-La estrategia de crecimiento de la compañía se sitúa en posicionarse en la mitad norte de España, principalmente en zonas industriales. A finales de mayo abriremos un nuevo punto de venta en Castellón, donde la industria de la cerámica está creciendo mucho gracias a las exporta-

ciones. A pesar de la situación económica actual, nuestro objetivo es seguir creciendo.

-Dielectro ha formado parte recientemente de una misión comercial a Australia, ¿es este uno de los países en los que podrían implantarse?

-Australia, a pesar de la distancia, es el país al que más exportamos. No descartamos establecernos en un futuro cercano, ya que vemos oportunidades de crecimiento dentro del sector industrial y no estar físicamente en el país es una barrera de cara a seguir ampliando mercado allí.

-Tienen ustedes vinculación con el sector naval ferrolano, ¿cómo ven su situación?

-Tenemos mucha vinculación con el sector naval, ya que de forma directa o indirecta muchos de nues-

tros clientes trabajan en los proyectos de construcción naval que se desarrollan tanto en Ferrol como en Vigo. La situación actual es desalentadora. El paro en la ciudad de Ferrol ha pasado del 16% a finales de marzo del 2012 al 32% a finales de marzo de 2013 debido a la falta de cartera de pedidos y proyectos. Esperamos que las gestiones que está haciendo la Xunta, y en especial su presidente, pronto fructifiquen con nuevos proyectos para el sector.

-¿Qué destacaría de la atención que presta Dielectro a sus clientes?

-Dielectro ha tratado siempre de tener una orientación muy clara hacia el cliente. Todas nuestras acciones y decisiones son pensando en mejorar el servicio que prestamos, tratando de dar soluciones globales a sus problemas. En 2008 finalizó la construcción de nuestro almacén regulador en Sabón, desde donde hemos conseguido mejorar el servicio a los

clientes acortando plazos de entrega gracias a las plataformas automatizadas. A día de hoy, cualquier cliente que nos solicite un material a las 20 horas se lo entregaríamos a primera hora del día siguiente. Esto nos ayuda a solventar cualquier urgencia que un cliente pudiese tener.

-¿Por qué es tan importante la formación de los empleados de la empresa?

-Somos el único distribuidor de España que tiene un formador en plantilla cuya única misión es formar a clientes y colaboradores. En nuestro sector, salen al mercado continuamente equipos nuevos, con diferentes características y aplicaciones, sobre los cuales debemos asesorar a nuestros clientes. Por ello, la formación continua es imprescindible. Este elemento diferenciador nos permite asesorar mejor a nuestros clientes cuando nos plantean cualquier pregunta técnica.

-Son miembros de la Asociación de Distribuidores de Material Eléctrico. ¿Qué les aporta?

-En mi opinión, las agrupaciones tienen aspectos muy positivos y ayudan a crear valor añadido en las empresas que las componen. Permiten tener contacto con un gran número de empresarios de los cuales se puede aprender mucho a través de las experiencias del día a día que cada uno adquiere en sus negocios. Es muy enriquecedor.

-Dielectro lleva muchos años en Pocomaco, ¿qué resaltaría del polígono?

-Pocomaco es el paradigma de polígono comercial por excelencia, muy cómodo y bien estructurado, pese a haber tenido que soportar la incomodidad de unas obras que se han demorado mucho en el tiempo. Estar dentro del término municipal de A Coruña y contar con transporte urbano le confiere una especial ventaja.



**VIAJES VILORIA
A CORUÑA**

Teléfono

Atención para empresas
981 126 216

Dirección

C/ Comandante
Fontanes, 15



CALIDAD TURISTICA

Condiciones especiales para empresas del Polígono de Pocomaco

Control, gestión, eficacia y ahorro para las empresas.

- ✓ Atención personalizada.
- ✓ Rápido 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



*Crónica de viajes**Estambul - Marrakech*

Carlos Manuel Ferreiro, empresario del polígono, viajero y escritor, nos relata en esta entrega un evocador recorrido por el Oriente musulmán. Desde Turquía hasta Marruecos, aunque no en el mismo viaje

Estoy en la terraza del hotel. Desde aquí diviso el mar de Mármara con los barcos fondeados en espera de poder pasar el estrecho del Bósforo.

Poco antes de la puesta de sol, empiezan a sonar los cánticos de los muecines desde los minaretes de las mezquitas cercanas entremezclándose sus sonidos y confundiendo entre sí. Los almuecines llaman a la oración a través de letanías grabadas en cassettes. Siempre me ha cautivado ese canto monótono y arrullador que inunda las calles momentos antes de la plegaria, y que para mí es la quintaesencia del Oriente musulmán.

Esta ciudad, Estambul, me captura. Ciudad encantada, embrujada, cristiana, musulmana, pagana... Es una de las grandes ciudades del mundo antiguo. Capital del imperio romano de Oriente, de Bizancio y del imperio otomano, muestra el esplendor de un pasado glorioso. Un lugar donde se entremezclan multitud de culturas.

El bazar de las especias, los agresivos vendedores ambulantes, el Yemi Cami de la época otomana y la multitud de gentes que abarrotaban los trasbordadores para ir hasta el Cuerno de Oro y el cercano Bósforo, conferían

a los alrededores de la Torre Galata el exótico y caótico encanto de Oriente. Desde el mirador de esta torre se puede contemplar unas de las mejores vistas panorámicas de la ciudad. Varios puentes comunican el barrio de Beyoğlu y la ciudad vieja. A la izquierda, a lo lejos, el mar de Mármara, a la derecha el Cuerno de Oro y hacia el este el estrecho del Bósforo. Enfrente, altos minaretes se alzan por encima de las mezquitas como chimeneas que producen fe.

Paseando desde la torre hasta el puente de su mismo nombre, se encuentra el barrio de Karaköy y su famoso mercado de pescado fresco con sus innumerables puestos de fritura y bocadillos de pescado a unos precios anteriores a la época de los cruzados.

Humos, frituras, cacharros en el agua, gritos de llamada, riñas.

Me acerco a uno de los puestos para ver la preparación y un hombre de aspecto no otomano, bajo, grueso y de rasgos porcinos, prepara en aceite el pescado para su cliente. Su nariz era grande y el entrecejo le crecía silvestre y tenebroso como la hierba de las cunetas. Tenía el rostro rojo como un faro de marcación. Portaba unas gafas que debían de tener la misma graduación que el

alcohol que seguro consumía. Se llamaba Burak y adoraba la cultura latina y el vino de cualquier geografía.

—Merhaba, ¿nasilsin? (Hola, ¿cómo estas?) — me dijo acercándose su mano para estrecharla.

—Iyi tesekkürler (muy bien, gracias) — respondí en las pocas palabras que había aprendido de turco.

Creo que me hablaba de su equipo de fútbol, el Galatasaray, y se empeñaba en recitarme la alineación del Real Madrid. Mientras, uno de sus clientes que había finalizado su bocadillo emitió un prolongado suspiro de satisfacción, que Hipócrates denominaría “eructus magnus”.

Cruzo el puente Galata junto a hordas de turistas que saqueaban la ciudad cámara en mano y con ellos me dirijo hacia el palacio Topkapı. Allí, desde sus murallas, contemplo las mansiones que adornan el Bósforo. A mi lado, una niña apoyaba su barbilla de doce años en la muralla de más de cinco siglos mientras observábamos, desde ese mundo de frescor y sombra, las cúpulas de las mezquitas, el amplio patio de una madrasa, las calles, el mar, los barcos...

Musulmana en el corazón, musulmana en la vida menuda de las

calles, en sus trajines cotidianos, en los ruidos, en los olores, en los colores, en los sabores, en la arquitectura laberíntica, en la extroversión de la gente, en la vitalidad de los bazares, en los ojos y el recato de las mujeres, en el ritmo del ocio y del trabajo, en los dulces de miel y en los frutos secos, en las mezquitas... Santa Sofía, la mezquita azul o de Sultanahmet, con sus seis minaretes, la de Suleymaniye con sus paredes adornadas con ornamentaciones de madera de una finura y belleza sin igual. Nadie puede dejar de admirarlas. Devoción, emoción y silencio. Luz filtrada y matizada por celosías que no parecen de este mundo.

Desde la mezquita azul se accede a Divanyolu Cadesi, una de las calles más concurridas de Estambul, donde se concentran multitud de restaurantes en sus calles adyacentes. Muy cerca de aquí se encuentra el Gran Bazar, ochenta calles abovedadas con más de 4.500 tiendas. El Bazar lo invaden los turistas, muchos de ellos visitantes de unas horas que desembarcan de los trasatlánticos, en busca de gangas y dispuestos a regatear.

Más auténtico es el camino que conduce desde el Gran Bazar hasta el Bazar de las Especies o mercado Egipcio. En estas calles me sentía intimidado por el bullicio de la ciudad y sus mercados, cuyos olores me eran ya familiares. Mosaico de etnias: eslavos de piel blanca y ojos claros, tayikos, kazajos, tártaros, turcomanos de rostro afilado e intensos ojos negros, judíos, armenios,... La historia pervive con ellos.

Las mujeres, cubiertas hasta los tobillos por los chador lisos de colores tristes, caminaban como presencias sin identidad alguna. En sus casas, algunas, mostrarán a los suyos en la intimidad del hogar, otras ropas de moda y se perfumarán con Chanel número cinco.

En un lateral del Bazar de las Especies se encuentra el mercado de alimentación, donde el ajeteo y bullicio me hacen recordar el Marrakech antiguo, el que abraza la plaza Jemma el Fna, que conocí en

mi segundo viaje a Marruecos no hace muchos meses.

Allí, en esa plaza marroquí, concurren todo tipo de gentes, y en función a las horas las actividades y público son diferentes. Por la mañana como en todas partes de Oriente, las tiendas se echan a la calle y los productos, amontonados, se exhiben afuera. Tiendas de dulces y puestos de zumos de frutas compiten con establecimientos que venden ropas baratas de poliéster, peines y cepillos de plástico, así como artículos de ferretería, herramientas para reparar zapatos y recambios de moto.

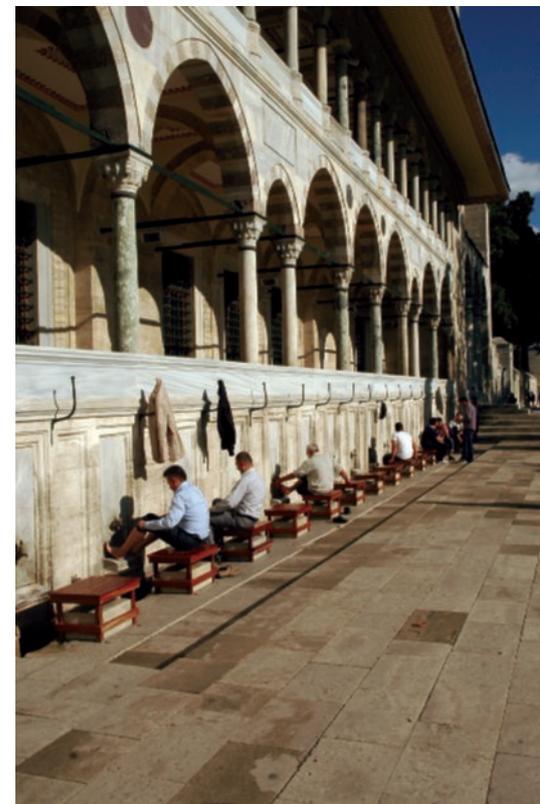
Por la noche, cuando el sol desaparece por poniente, disfrutar equivale a convertirse en un observador privilegiado de uno de los mayores espectáculos humanos del mundo. Son las 6 de la tarde y empieza a anochecer. Escribo estas líneas sentado en la terraza del Café de France. Mendigos, comerciantes, músicos callejeros, cocineros, equilibristas... Piden limosna, cantan, bailan, hablan a gritos formando una terrible barahúnda. La plaza es un caos acústico de ciclistas titubeantes y vendedores que aparentemente han dejado sus artículos en medio de la calle. Allí la gente comerciaba, comía, discutía, se abría paso entre la muchedumbre y hablaba a gritos al tiempo que se oía la melancólica voz del muecín llamando a los fieles a la oración desde la mezquita.

Caminando regreso al recinto hermético y lujoso del lounge bar del hotel Les Jardins de la Koutoubia. Tocaba el piano un tunecino que había aprendido su oficio en Damasco y que también daba clases de música en una pequeña escuela local de Marrakech. Una mujer entrada en los 70 de una belleza todavía muy alejada a la fecha de caducidad, se situaba frente a él apoyada en la caja del piano. Ambos cantaban para un público que parecía no escucharlos.

Suelo ir a los mercados. Es el mejor sitio para perderse un rato, olvidarse de todo y desaparecer en el laberinto de estrechas callejuelas a la sombra de casas y pequeños

puestos en los que los hombres barbudos se ocultan del sol y beben té verde dulce cada vez mas concentrado, y fuman pipas de agua que gorgotean.

El zoco, situado al norte de la plaza Jemma el Fna, es una ciudad dentro de una ciudad. Se puede acceder a él a través de varias puertas. Es un laberinto de callejuelas cubiertas con techos de plástico, esterillas o alfombras donde innumerables tenderetes se apiñan



unos junto a otros. Los conductores de motos se empeñan en jugar a la ruleta rusa con los peatones. Ellos también forman parte del mercado.

Al igual que en los zocos orientales, éste agrupa a los comerciantes según sus especialidades. Es un mercado de especias, de verduras, de fruta fresca, de frutos secos, de material agrícola, de equipamiento doméstico, de alfombras, de ropas... No hay uno, sino diez, cien zocos. A esto se suman los vendedores ambulantes ofreciendo ropa tradicional o cualquier objeto. Los artesanos y mercaderes se instalan en talleres al aire libre o pequeñas tiendas, concentrándose en calles ►

y patios determinados según sea su especialidad. Tintoreros, zapateros, herreros, forjadores de cobre y latón, tejedores, joyeros... Por todas partes estallan los colores. Pimientos, tomates y berenjenas compiten en colorido con cestos adornados de especias. Embriagado, trato en vano de analizar los sonidos que surgen de este océano de colores. Los comerciantes saludan, discuten o intentan atraer a sus clientes. Es como un terremoto puntuado por los gritos agudos de los que corren con sus carretas y tratan de abrirse paso entre la multitud. Los vendedores ambulantes, con sus productos colgando bajo el brazo, salmodian el

para el observador. Todo se compra y todo se vende por insignificante y minúsculo que pueda parecer a los ojos de un europeo. En cualquier momento del día, el zoco muestra a una muchedumbre abigarrada que serpentea lentamente entre tenderetes y mercancías apiladas en el suelo.

Teníamos interés en comprar una alfombra bereber. Nos dirigimos a una tienda especialista artesanal. El mercader, con porte elegante, cabello con incipientes canas y los ojos más negros que la noche estaba provisto de un delantal que ya nunca volvería a ser blanco.

—Tiene usted una sonrisa muy

comerciantes sobresalen en el arte de mentir y roban al prójimo con su mejor sonrisa. Pero siempre tienden la mano al viajero y no hay nadie que disfrute tanto como ellos conversando con los extranjeros.

Mostrar alegría o interés en el mercado es invitar al vendedor a doblar el precio. Dedujo de nuestro comportamiento que estábamos interesados en una pieza y así logramos que sus ojos le brillaran como a un consumidor de speed.

Los idiomas hay que saberlos cuando uno va a vender algo, pero cuando uno va a comprar todo el mundo lo entiende como sea. Me encontraba agotado de tanto regateo y sonrisa fácil. Me dolía la espalda, el estómago. Me dolía hasta el mal humor. Después de casi dos horas de conversaciones, té y regateos y ante la duda de que el timo era de gran envergadura (empezó en 4.500 euros y estábamos ya en los 1.000 euros) decidimos marcharnos y ante la dificultad de llevar a cabo nuestra retirada le dije que volveríamos mañana ya que sólo llevaba encima bonos del Tesoro (por aquello de dar fe de mi confianza en el sistema actual español).

Justo cuando canta el muecín y el horizonte se pone rosa empieza a amanecer. No quiero abandonar esta ciudad sin tomar un té donde discuten sus transacciones los vendedores y compradores de pieles sin curtir. Allí, en plena calle, algunos de ellos están tomando té de menta alrededor de una mesa con nata, miel, dulces y pan. Los observo y sobre todo los escucho. Es una cuestión de paciencia, hay que darle tiempo a la lengua para aclimatarse, dilatarse y acomodarse a los sonidos casi palatales, guturales, asmáticos. A escuchar el ir y venir de las sílabas tónicas y átonas de un recitar fluido. A confiar la mano derecha lo que es de ley y puro.

¡Que Alá nos conceda su favor y gracia!

Carlos Ferreiro Sánchez



precio que proponen mientras las mujeres se adentran en las callejuelas hasta perderse en un rompecabezas de tenderetes y talleres.

Pero todo esto no sería nada sin los olores, los efluvios, los perfumes y las pestilencias flotando en las hectáreas de este mar humano. Olores agrios que se propagan por las galerías donde se asa cordero sobre trozos de carbón que así difunden su olor a grasa quemada. Más sutiles son los aromas del mercado de las frutas, más densos los del mercado de las flores, más suaves las fragancias alrededor de los comercios que venden jabones y más fuertes y duros los de las calles donde se comercia con pieles.

Las calles y mercadillos ofrecen una fuente inagotable de sorpresas

bonita— le dijo a mi esposa al entrar en la tienda.

No me vio muy buena cara ante este comentario y con la mejor de sus sonrisas citó:

—La ilaha illa Allah wa-Muhammad rasul Allah—. No hay Dios sino Alá y Mahoma es su profeta, tradujo.

Todavía sigo pensando hoy lo que quiso decirme con esa frase. Posiblemente tranquilizarme dándome a entender que era un hombre religioso o quizá me dijo vaya usted a saber qué y tradujo lo que le dio la gana.

Tomé incontables té de menta, hablé con gentes que no conocía y que me invitaban sin cesar a más té mientras el comerciante juraba la excelencia de su mercancía bajo palabra de honor. Muchos de estos



La caída de un trozo del tejado de una nave sobre una línea de alta tensión provoca un apagón generalizado en la ciudad

Los empresarios insisten en la necesidad de soterrar los conductos de suministro

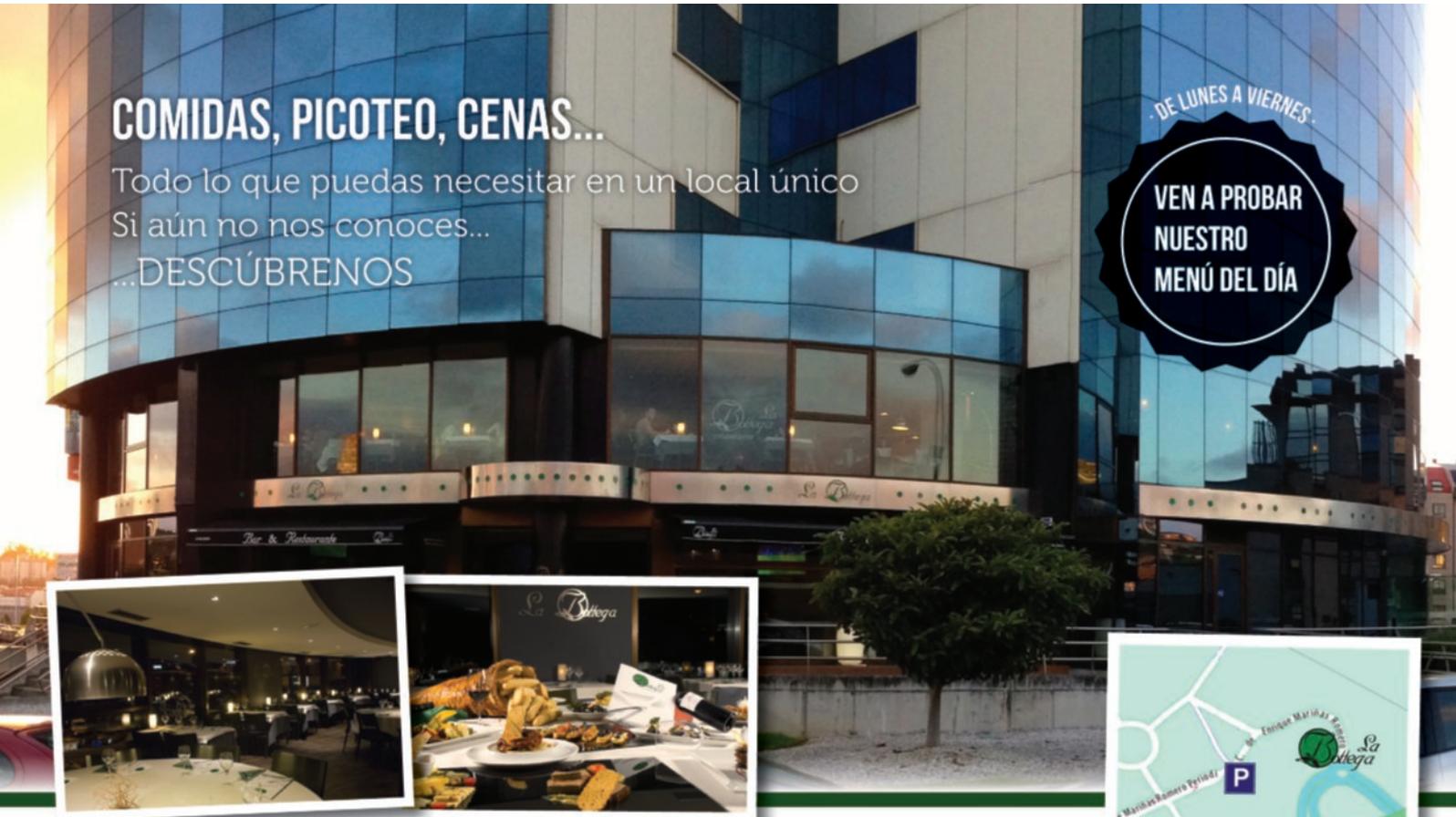
La caída de un trozo del tejado de la nave de la empresa Armería Álvarez sobre una de las líneas de alta tensión más importantes de la ciudad provocó un apagón generalizado en la ciudad el pasado 10 de abril. Más de 90.000 clientes se quedaron sin suministro por el suceso, que provocó también daños en el edificio de la Editorial La Capital y en tres coches aparcados en la zona. Los empresarios de Pocomaco llevan años solicitando al Ayuntamiento que proyecte la eliminación de estos conductos de suministro, 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. En total, en el área empresarial existen una decena de torres que conectan líneas de alta y media tensión que, según los comuneros, podrían ser enterradas. En A Grela ya se realizaron estas obras en colaboración con la Xunta y la compañía suministradora Gas Natural-Unión Fenosa.

El fuerte viento provocó que una plancha del tejado de la armería, situada en la avenida principal, volara y cayera sobre la nave de al lado, la de la editorial, y sobre la propia



línea de alta tensión. Más de ocho barrios de la ciudad y el propio polígono de Pocomaco, así como el de A Grela, se quedaron sin energía durante una hora, lo que provocó numerosos incidentes de tráfico.



COMIDAS, PICOTEO, CENAS...

Todo lo que puedas necesitar en un local único
Si aún no nos conoces...
...DESCÚBRENOS

DE LUNES A VIERNES

VEN A PROBAR
NUESTRO
MENÚ DEL DÍA



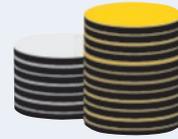
La Bottega
restaurantes
www.labottega.es

C/ Enrique Mariñas Romero, 36 bajo, nº 2
(Edificio Torre de Cristal) - A Coruña
Reservas: **881 919 191**

Parking GRATIS
Válido por dos horas de parking
Consumición mínima, 15€



asesoría fiscal



José Luis Martínez Villar

MISMA SITUACIÓN, DISTINTA TRIBUTACIÓN FISCAL

El artículo 43 de la Ley 35/2006 del IRPF de valoración de las rentas en especie, en vigor hasta el 31 de diciembre de 2012, regulaba la forma de valorar el caso de la utilización de la vivienda del empleador por parte del trabajador de la siguiente forma:

“1. a) En el caso de utilización de vivienda, el 10 por ciento del valor catastral.

En el caso de inmuebles localizados en municipios en los que los valores catastrales hayan sido revisados o modificados, o determinados mediante un procedimiento de valoración colectiva de carácter general, de conformidad con la normativa catastral, y hayan entrado en vigor a partir del 1 de enero de 1994, el 5 por ciento del valor catastral.

...La valoración resultante no podrá exceder del 10 por ciento de las restantes contraprestaciones del trabajo”.

De esta manera tendríamos que en el caso de una vivienda con un valor catastral revisado con posterioridad a 1 de

enero de 1994, de 138.450,00 €, siendo las restantes contraprestaciones del trabajo de 97.000 €, la valoración de la utilización de la vivienda para el trabajador sería la siguiente:

5% de 138.450: 6.922,50 €
 Límite de valoración 10% de 97.000 €:
 9.700,00 €
 Valoración a considerar: 6.922,50 €

La Ley 16/2012 de 27 de diciembre y en su artículo 4, con entrada en vigor el día 1 de enero de 2013, cambia la forma de valorar la utilización de la vivienda por parte del trabajador, estableciendo:

“Dos. Se modifica la letra d) del número 1º del apartado 1 del artículo 43, que queda redactada de la siguiente forma:

«d) Por el coste para el pagador, incluidos los tributos que graven la operación, las siguientes rentas:

La utilización de una vivienda que no sea propiedad del pagador. La valoración resultante no podrá ser inferior a la que hubiera correspondido de haber aplicado

lo dispuesto en la letra a) del número 1.º de este apartado”.

De tal manera que, supongamos un empleador con una única vivienda en propiedad cedida a un trabajador, que necesitase otra vivienda para ceder a otro trabajador con las mismas condiciones que en nuestro ejemplo anterior, teniendo que alquilar la misma para su posterior cesión, y suponiendo que el coste total del alquiler a lo largo del año sea de 9.000,00 €, la valoración en especie por el uso de la vivienda para este segundo trabajador, que repetimos, recibe las mismas retribuciones que las del anterior, sería:

Coste de la vivienda para el empleador:
 9.000,00 €
 Límite de valoración 10% de 97.000 €:
 9.700,00 €
 Valoración a considerar: 9.000,00 €

Por lo que llegamos a la conclusión de que dos situaciones iguales para ambos trabajadores conllevan un tratamiento fiscal distinto, suponiendo para el segundo caso una tributación superior que el del primero.

Podéis hacernos llegar vuestras dudas a través del correo electrónico de la revista: info@pocomaco.com, haciendo constar a qué asesoría están dirigidas, o bien por correo postal a las oficinas del polígono, situadas en parcela C-19 A. Código postal 15190, A Coruña. Debéis mencionar vuestro nombre y apellidos, DNI y empresa para la que trabajáis o dirigís. Esperamos vuestras consultas.

asesoría técnica



Rodrigo García González

APROBACIÓN DEFINITIVA DEL PLAN GENERAL

El plan general de ordenación municipal de A Coruña está a punto de aprobación definitiva. Seguramente cuando se publique esta revista estará aprobado y publicado. En este plan se han planteado por parte de la Comunidad de Propietarios del Polígono de Pocomaco numerosas peticiones que el Ayuntamiento ha ido teniendo en cuenta en su redacción. Entre ellas destacaríamos:

-La previsión de terrenos para la construcción de un nuevo edificio social al haber expropiado Fomento el antiguo, calificando para este fin el terreno que actualmente ocupa la depuradora.

-Se plantea un acceso al polígono de Vío sin necesidad de acceder al mismo a través del polígono de Pocomaco, con lo cual el día en que Vío esté construido no se colapsaría el acceso actual.

-Se plantea una unión del polígono de Vío con la carretera de acceso al puerto exterior, de esta forma se posibilita el acceso directo de los polígonos Pocomaco-Vío al nuevo puerto.

-Se han eliminado los grandes pasillos entre las parcelas D-12 y D-13 y C-8 y C-9.

Estos pasillos se planteaban como accesos a la zona verde colindante con el polígono y sería necesario expropiar a los propietarios de las parcelas, disminuyendo de forma importante la edificabilidad de las mismas, causándonos un problema de seguridad, tanto vial como de entrada de personas en el polígono,



pudiendo tener un conflicto con la autorización de la vigilancia privada al contar con numerosos accesos a zonas colindantes.

-Se han rectifico todos los fondos de las parcelas del sector D, pues el Plan

recortaba de una forma sustancial el fondo de las mismas, incluyendo parte de las parcelas en la zona verde colindante, disminuyendo la ocupación y la edificabilidad.

Condiciones urbanísticas

Se mantiene la tipología de parcelas con una ocupación del 80% y una edificabilidad de 1,5 m²/m². Es decir, en una parcela de 1.000 metros se pueden ocupar 800 (siempre que cumpla los retranqueos) pudiéndose edificar en total 1.500 m², con lo cual podríamos realizar una entreplanta de 700 m².

Se han ampliado los usos que se le pueden dar a las parcelas de polígono. Pocomaco había solicitado una ampliación de los mismos, recogiendo las peticiones del polígono y añadiendo otras. Se plantea un uso característico que es el comercial, usos asociados vinculados a la actividad principal, usos complementarios (servicios

empresariales, oficinas, garaje-aparcamiento, unidades de suministro de combustibles, etc...) y usos alternativos, entre los que podemos incluir talleres de automóvil, espectáculos y recreativo, equipamientos públicos y privados, estaciones de servicio, etc...

asesoría legal



Ramón Solórzano Sáenz de Cenzano

Licenciado en Derecho
www.solorzanoabogados.com

LA FRANQUICIA COMO MODELO DE NEGOCIO

Los días 9, 10 y 11 de mayo ha tenido lugar en Madrid la 19ª edición de Expofranquicia (Salón Internacional de la franquicia), organizado por Ifema (Feria de Madrid).

Si la franquicia está siempre de actualidad, aún más con la celebración de dicho encuentro por ser una magnífica oportunidad para poner en valor este modelo de negocio.

En momentos de crisis económica, como los actuales, la franquicia ha venido a revelarse como una opción de autoempleo para emprendedores optimizando su inversión inicial, y ofreciendo a los clientes de aquella productos o servicios que resultan de su interés.

La franquicia ha venido siendo considerada, con suma claridad por la jurisprudencia; así citamos y reproducimos parcialmente, la sentencia de la Audiencia Provincial de Baleares de 9 de noviembre de 2011 (EDJ 2011/300618):

"(...) En la franquicia, el derecho concedido autoriza y obliga al franquiciado, a cambio de una aportación económica, directa o indirecta, a utilizar la marca de productos y/o servicios, el "know how" (saber hacer) y otros derechos de propiedad intelectual, ayudado por la continua asistencia comercial u/o técnica, en el marco

de un contrato de franquicia escrito y suscrito por las partes a este efecto (...)".

Así, según se recoge en dicha resolución, son elementos esenciales del contrato de franquicia los siguientes:

1. La cesión o licencia de elementos de propiedad industrial (signos distintivos como marcas, rótulos de establecimientos, nombre comercial) para comercializar productos o servicios creando una imagen uniforme de la cadena.

2. La transmisión de un saber hacer ("know how") del franquiciado.

3. Prestación continuada de asistencia técnica o comercial al franquiciado, que debe ser continua durante toda la vigencia del contrato y no sólo referida a la formación profesional, sino a los aspectos de la actividad y al desarrollo del "know how" transferido.

La franquicia, en virtud de lo dispuesto en dicha sentencia es, pues, un método de colaboración contractual entre dos empresas jurídica y económicamente independientes en virtud de la cual, una de ellas (empre-

sa franquiciadora o franquiciador), que es titular de determinada marca, patente, método o técnica de fabricación o actividad industrial y comercial previamente prestigiados en el mercado, concede a la otra (empresa franquiciada o franquiciado) el derecho a explotarla, por un tiempo y zona delimitados y bajo ciertas condiciones de control, a cambio de una prestación económica, que suele articularse mediante la fijación de un canon inicial o canon de entrada, que se complementa con entregas sucesivas en función de las ventas efectuadas a través de los royalties correspondientes.

De lo expuesto, cabe destacar la relación de confianza que el franquiciador y el franquiciado han de desarrollar, para velar por el valor de la marca y por la buena marcha de la franquicia.

Si el proyecto de franquicia está bien desarrollado y ambas partes trabajan de forma conjunta cumpliendo con las obligaciones contractuales que les corresponden, eso solo puede traducirse en una fórmula de éxito que contribuirá al buen posicionamiento de la franquicia y, por tanto, de la marca, posibilitando un plan de expansión acorde con el proceso de crecimiento de la misma.

■ La oficina responde

AVISO IMPORTANTE. PRECAUCIÓN PARA EVITAR ROBOS

En los últimos meses se han producido varios robos en el polígono. Para evitar en la medida de lo posible estas incidencias, es importante tomar precauciones como las siguientes:

- Es necesario asegurarse de mantener las puertas y ventanas al exterior cerradas cuando no haya nadie en el interior del local que pueda visualizar a las personas que entran.
- No dejar a la vista objetos de valor en los vehículos ni en los locales.
- Activar la alarma al cierre de las instalaciones.

Éstas son solo algunas acciones preventivas para evitar facilitar la tarea a los “amigos de lo ajeno”. Es importante la colaboración con el servicio de vigilancia ante cualquier señal sospechosa, informándoles directamente en el teléfono 661-613180.

Rebacheo del polígono

La mejora del estado de los viales estaba prevista para principios de año, pero fue necesario posponer estos trabajos debido al mal tiempo. Finalmente en el mes de mayo se pudieron adecentar, procediendo a la realización de rebacheos por todo el polígono, sobre todo por la zona de Casa Juana, que era la que estaba más afectada.



NUEVAS CUENTAS DE CORREO ELECTRÓNICO DE LA OFICINA DE INFORMACIÓN

· info@pocomaco.com
(asuntos generales)

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



Todos los bancos no son iguales



Diez minutos con un consultor de
Banco Mediolanum
pueden cambiarte la vida

*Estar asesorado por un Consultor de Banco Mediolanum
cambiará tu forma de ver la banca y te descubrirá cómo
cumplir tus objetivos.*

*Entra en www.unbancomejor.com
y cambia tu modo de ver la banca*



 **BANCO
MEDIOLANUM**
MEDIOLANUM BANKING GROUP

Un Banco Mejor

Carlos Cruzado Iglesias - 676 32 68 35 - carlos.cruzado@bancomediolanum.es