

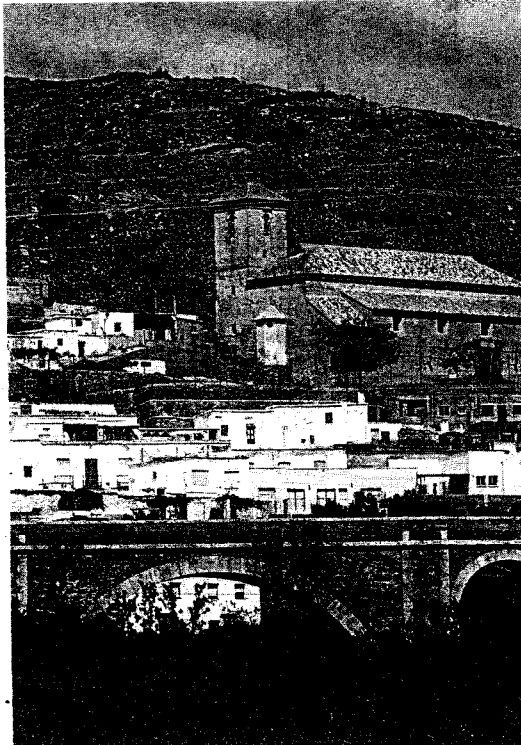
Finanzas y Agricultura

Gérgal e Innovación facilitan la ocupación del polígono industrial

La alcaldesa y personal de la Junta de Andalucía se reúnen para impulsar el plan de fomento de naves industriales • Una decena de empresas ya se han sumado

Carmen Fenoy / ALMERÍA

El Ayuntamiento de Gérgal trabaja activamente para consolidar el espacio productivo del municipio. Su alcaldesa, Leonor Membrive, mantuvo esta semana una reunión con la delegada de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía, Sonia Rodríguez, con el gerente de la Empresa Pública del Suelo de Andalucía, Francisco Fuentes, así como con técnicos de la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía y de la Escuela de Empresas de Abruca, con el fin de difundir el programa de fomento de naves industriales con importantes incentivos de la Administración para que las empresas se trasladen al polígono industrial gergaleño, ubicado en la carretera de Olula de Castro.



El polígono está ubicado a poca distancia del núcleo urbano de Gérgal. D.A.

40

NAVES

Componen la primera fase del polígono industrial de Gérgal; cuando se ocupe se continuará con otra fase

Según explicó Membrive, la urbanización de la primera fase del polígono se concluyó durante este último invierno y tiene capacidad para 40 empresas en sus respectivas naves; hasta el momento hay una decena de firmas ya instaladas. Mientras, la construcción de la segunda fase quedará en cuarentena hasta se complete la ocupación de la primera.

"Estamos trabajando para explicar a las empresas que si adquieren naves industriales a través del programa de Innovación pueden tener incentivos directos

a fondo perdido de hasta un 35% sobre la base incentivable, más un 20% si los proyectos son promovidos por jóvenes emprendedores y mujeres".

En Gérgal predominan las firmas dedicadas a materiales de la construcción, maquinaria y talleres de forja y, según la alcaldesa del municipio, todas están muy interesadas en marchar al polígono y este es el momento, porque las ayudas están disponibles.

El programa de fomento de naves industriales está destinado a las empresas que deseen desarrollar proyectos de creación o traslado. Además de las ayudas explicadas por la alcaldesa gergaleña, las empresas solicitantes pueden acogerse a otros instrumentos financieros como anticipos, de los que se podrán conceder hasta un 50%, previa solicitud y presentación de la formalización de la compraventa de la nave; incenti-

vos reintegrables, a los que podrán acogerse los proyectos promovidos por jóvenes emprendedores y mujeres; y la subsidiación de tipos de interés de la operación crediticia, garantizándose como mínimo la subsidiación de tres puntos.

Una vez aprobado el incentivo solicitado, las empresas disponen de 12 meses para formalizar la

Leonor Membrive
Alcaldesa de Gérgal



“Las empresas pueden tener incentivos a fondo perdido de hasta un 35% y más si son jóvenes y mujeres”

compraventa y de 24 meses para solicitar la licencia de actividad. Por otro lado, la ocupación de la nave deberá ser efectiva durante al menos cinco años.

Con este programa, las empresas encontrarán diversas ventajas como la eliminación de las gestiones al comprador y el acceso a suelo industrial a precio asequible y la posibilidad de beneficiarse de incentivos a la inversión. Mientras, para el municipio este plan permite dotarlo de infraestructuras de calidad a precio muy competitivo.

Caparrós aumenta la venta de sandía un 30% en un año

La empresa comercializa 6,8 millones de kilos durante la campaña de verano

Redacción / ALMERÍA

Caparrós Nature ha vendido 6,8 millones de kilos de sandía durante la campaña de verano, que en el caso de este producto va desde abril a principios de septiembre. La cifra supone un 30% más en el volumen de negocio con respecto al mismo periodo del año pasado, es decir, un 1,5 millones de kilos más de sandía que en 2008.

El incremento de las ventas ha supuesto para Caparrós Nature unos ingresos de 2,97 millones de euros, una cifra similar a la de 2008, en la que se facturaron 2,93 millones. Según ha explicado Pedro Caparrós, gerente de la empresa, "la facturación ha sido similar pese al incremento del 30% en las ventas porque el precio de la sandía en esta temporada ha bajado bastante con respecto a las campañas anteriores".

La comercialización de sandía ha mejorado tanto a nivel nacional como internacional. Pedro Caparrós asegura que este año "ha sido una campaña con más kilos en la producción, con muy buena calidad, pero precios más bajos a raíz de la climatología adversa en gran parte de Europa". Las variedades estrella han sido la sandía fashion sin pepitas (2,3 millones de kilos), la sandía rayada (2,3 millones de kilos) y la sandía negra (2,2 millones de kilos).

Esta tendencia al alza en la venta de sandías se pudo intuir en 2008, cuando en Alemania, principal mercado internacional de Caparrós Nature, las ventas de sandía superaron por primera vez en la campaña de verano a las de tomate.

Hortyfruta critica la negociación del acuerdo marroquí "haciendo oídos sordos" al sector

Evalúa su impacto económico una semana después de saberse que la rúbrica es inminente

E.S. / ALMERÍA

Hortyfruta informó ayer mediante un comunicado de que se reunió por la mañana "de forma urgente" la Junta Directiva de la Interprofesional de Frutas y Hortalizas de Andalucía para tratar la actualidad referente al acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Marruecos, que saltó de nuevo a la palestra hace una semana, tras la visita de 'la mano derecha' de Josep Puxeu en el MARM a un congreso en la UAL, el cual dejó entrever que la rúbrica es inminente, para lo cual,

las concesiones pasan por aumentar. La interprofesional no está de acuerdo en cómo se está desarrollando el acuerdo y considera que el país marroquí "no está cumpliendo ni con los cupos establecidos ni con los calendarios, lo que está provocando un grave perjuicio a los productores hortofrutícolas de Andalucía. En la reunión, Hortyfruta ha evaluado el impacto económico que supone para el sector el incumplimiento de Marruecos, aunque no ha revelado ninguna cifra, y las pérdidas que está ocasionando a los agricultores.

La interprofesional considera que se está haciendo oídos sordos a un sector importantísimo para la

economía andaluza, ya que es el encargado de equilibrar la balanza comercial hortofrutícola, mientras que el país marroquí está falseando los precios de entrada de tomate y cometiendo fraude a la Hacienda comunitaria, tal y como ratificó la OLAF (Oficina Europea de la Lucha contra el Fraude) en 2007. La interprofesional considera que no se están dando los pasos correctos y que trabajará de forma sólida y unida para que no se amplíe el cupo de tomate para Marruecos, así como para que se tengan en cuenta los calendarios de producción de Andalucía.