



Martínez-Cava, Calvo (calzado), Crespo, Garrigós, Martínez, Campoy, Arias (Subús), Jiménez (IFA) y Riera (Cámara), en el acto de apoyo a la Cámara. / E. CAPARRÓS

Las patronales apoyan a la Cámara pero no piden a sus empresas que paguen las cuotas

Las entidades sectoriales coinciden en que no se puede exigir el pago: «Que decida cada uno»

FRANCISCO D. GONZÁLEZ / Alicante
El tejido empresarial de la provincia está, aunque sea formalmente, con la Cámara de Comercio de Alicante en su momento más delicado. Otra cosa es que este respaldo se traduzca en apoyo económico una vez que entre vigor la supresión del pago obligatorio para las empresas de la cuota a las entidades camerales.

La mayoría de las patronales sectoriales (calzado, promoción inmobiliaria, construcción, hoteles, pymes y juguete) se solidariza con la entidad que preside José Enrique Garrigós, reconocen su función en la defensa y promoción de la economía alicantina, aunque sostienen que no pueden pedir a sus empresas asociadas que sigan pagando las cuotas una vez que expire la obligación de abonar los recibos (2013). «Cada empresa hará lo que estime oportuno», es el sentimiento general que se respira en el movimiento patronal en relación con el futuro de las cuotas.

La eliminación de la obligación de pagar a las Cámaras taponará el

principal flujo de ingresos de estas instituciones (más de un 50%), que sin embargo, tendrán que seguir prestando servicios por imperativo legal en áreas como la internacionalización, la creación de empresas o la formación. Esta caída de los ingresos coincidiría con un ajuste presupuestario en la Generalitat, cuyas ayudas a las Cámaras también se verían recortadas.

Para tratar de resolver la complicada ecuación de tener que seguir prestando los mismos servicios con menos ingresos, la Cámara de Alicante se ha puesto manos a la obra y ha comenzado por pedir apoyo, de momento público y formal, a las principales empresas e instituciones económicas y sociales de Alicante (CAM, Puerto, aeropuerto, Coepa, universidades e IFA).

Pero, ¿esta adhesión formal se extenderá por el tejido empresarial y se plasmará en respaldo económico de las compañías, grandes, medianas y pequeñas, cuando llegue la hora de la verdad? Ese es el deseo de la Cámara. El respaldo formal ya

RECONVERSIÓN

Redefinir el modelo y acercarse al 'cliente'

Muchas empresas, sobre todo las más pequeñas, tachan de «abusivo» el pago de las cuotas. Sostienen que la ley les obliga a pertenecer a una entidad contra su voluntad. «Conozco la existencia de las Cámaras de Comercio sólo cuando llega el recibo anual para el pago», comenta un pequeño empresario alicantino. Para acortar esta distancia con sus 'clientes', las Cámaras de la Comunidad trabajan para asumir nuevas competencias (se ha hablado de las del Ivex e Impiva) y para prestar servicios más allá de sus límites territoriales.

existe, es decir, las patronales de Alicante reconocen los servicios relevantes que presta la Cámara, pero el apoyo monetario se dejará a la libre elección de todas y cada una de las empresas. Al menos en esto coinciden las grandes asociaciones em-

presariales de Alicante. Algunas de ellas, como Fopa o la patronal del calzado Avecal, abogan incluso por una reflexión sobre el actual modelo del movimiento empresarial para aprovechar esta coyuntura e incrementar la eficiencia de las patronales y evitar posibles duplicidades en los servicios que prestan las distintas asociaciones», incluyendo a la Cámara de Comercio.

De momento, la entidad ya trabaja en ofrecer nuevos servicios a las empresas (en breve se convertirá en facilitador financiero para mediar ante la banca y conseguir créditos para pymes). La mayoría de los dirigentes patronales consultados proponen una rebaja de precios en los servicios que presta la Cámara para favorecer la adscripción voluntaria.

Los sectores opinan



> **R. Jerez (constructores)**. Asegura que «hay que apoyar a la Cámara», pero añade que Fecia «no va a decir a las empresas que paguen las cuotas».



> **T. Mayor (Hoteles)**. El vicepresidente de la Cámara mantiene que «hay que buscar más vías de financiación» y agrega que cada empresa «hará lo que estime oportuno con las cuotas».



> **J. Sellés (pymes)**. Considera que el fin del pago obligatorio de las cuotas es contrario a los intereses de las pymes; aún así, Cepyme tampoco pedirá a su asociados que paguen.



> **J. A. Pastor (juguete)**. «No vamos a dar instrucciones. La decisión de pagar o no será libre». Con todo, la AEF reconoce el papel de las Cámaras como «dinamizadores de la economía».



> **R. Perán (calzado)**. Afirma que no solicitará a las empresas de esta industria el pago de las cuotas y plantea «eliminar duplicidades de servicios» con otras instituciones.



> **M. Peláez (obra pública)**. Fopa se suma al manifiesto en apoyo a la Cámara; sostiene que no van a exigir el abono de las cuotas y propone suprimir duplicidades entre patronales.

Empresas locales pactan con un mayorista chino traer turistas a Benidorm

Los asiáticos llegarán ya en primavera gracias a la nueva ruta aérea entre Valencia y Estambul

JAVIER CARRASCO / Valencia
La Asociación Valenciana de Alojamientos Turísticos (Valtur) ha cerrado un principio de acuerdo con uno de los principales turoperadores chinos para atraer a turistas de aquel país a la Comunidad Valenciana en vuelos regulares o chárter a partir de la primavera. Este pacto contempla ofrecer paquetes turísticos que incluirán alojamientos en

apartamentos de gama media o alta en Valencia y poblaciones costeras como Benidorm; alquiler de vehículos, guías y restauración.

El principio de acuerdo, que se apalabró en Fitur y habrá de ser ratificado en la próxima feria turística de Milán, tiene como protagonistas a Valtur y al turoperador chino Beijing Top Tours International. Es la primera vez que la patronal

de apartamentos turísticos suscribe un pacto de esta naturaleza para atraer a un tipo de turista de gran potencial. Se trata de la nueva burguesía china, enriquecida gracias a la política emprendida por Deng Xiaoping, que se fija en Europa para pasar sus vacaciones.

El presidente de Valtur, Javier Murguía, confirmó que los paquetes turísticos comenzarán a comercializarse en marzo con el fin de que los primeros turistas chinos lleguen antes del verano. Se aprovechará la puesta en marcha de la ruta entre Manises y Estambul, operada por Turkish Airlines, el 27 de marzo para utilizar la capital turca como conexión con Pekín.

A falta de conocer la demanda para este paquete turístico, Valtur y el turoperador chino manejan dos tipos de vuelos para atraer a ese turista asiático. Uno de ellos sería a través de vuelos regulares y la otra

opción sería mediante vuelos chárter si hubiese suficientes pasajeros para llenarlos.

Valtur, que tiene como socios a más de 50 empresas dedicadas al alquiler de apartamentos, ofrecerá el alquiler en viviendas de gama alta

El sector de alojamientos turísticos abrirá oficina en Rusia para captar clientes de aquel país

tanto en Valencia como en localidades de la costa. La estancia media será de siete a diez días. Valtur ultima acuerdos también con firmas de alquiler de vehículos, guías turísticas y restauración.

Este turista chino sería distinto al que llega a Madrid para pasar una

semana y que ahora con el AVE, decide viajar un día a Valencia. Este turista no reporta beneficios a las empresas de apartamentos y a los hoteles pues no pernocta.

Con vistas a reforzar el negocio en el exterior, Valtur abrirá también una delegación en Rusia para captar a turistas de ese país. En este caso ya existe una experiencia previa de varios años en que turistas rusos eligen la Comunidad, en especial la costa alicantina, para pasar sus vacaciones. Este tipo de viajero ha tomado en parte el relevo al inglés en este destino. El ruso, que no suele reparar en gastos, resiste mejor la crisis que el anglosajón.

Parte de esos clientes rusos opta por comprar una vivienda, sea un apartamento o un chalé o villa de lujo, con una inversión que oscila entre los 150.000 y el millón de euros. Benidorm, Xàbia y Altea son sus lugares preferidos, según Valtur.