

CUATRO CLAVES
JUAN CARLOS HERNÁNDEZ**ALIMER ESTIRA
SUS MÚSCULOS**

1 Elevadores reactivados. En la Región se instalaron 495 ascensores durante el pasado año, lo que supuso un incremento del 1,48%. España es el país europeo con mayor número de elevadores, con 1.087.495 unidades, destaca la patronal Feeda. Durante 2017 se instalaron 20.492, un 2% más. La facturación global fue de 2.898 millones. Dentro del sector destaca Pécres, con sede en Espinardo. Tiene la segunda mayor cuota del mercado regional. El grupo al que pertenece, Orona, cerró ventas por valor de 705 millones el pasado ejercicio.

2 Expandir y modernizar. Alimentos del Mediterráneo (Alimer), una de las cooperativas agrarias más grandes de España, acometerá el año que viene la construcción de una fábrica de piensos, así como la modernización de la mayor parte de sus centros de trabajo. Lo anunció su presidente, Julián Díaz García, durante la reciente asamblea general, celebrada en Cieza. Igualmente llevará a cabo la ampliación de Gestockal -centro logístico de alimentos congelados situado en Alhama- con la adquisición de cámaras frigoríficas en Mula.

3 Nueva sede para Gesa. La correduría alcantarillera Gesa Mediación SL, líder nacional en seguros para camiones frigoríficos, ultima la adecuación de casi 300 m² que acogerán su nueva sede en el Polígono Industrial Oeste. A ésta se suman nueve oficinas ya existentes en cinco provincias. Gesa no limita su negocio al transporte de mercancías por carretera. Cuenta con 24.000 clientes a los que gestiona pólizas de 19 compañías para particulares, empresas, salud, crédito, caución y responsabilidad civil en todas sus vertientes. Es pionera en seguros contra ciberataques.

4 Sonido e interiorismo. La compañía francesa Newee y Talasur, con sede en Balsicas y especializada en diseño y fabricación de mobiliario, han sellado una alianza para sonorizar entornos en hoteles, espacios comerciales y casas mediante tecnología Bluetooth controlada por dispositivos móviles. Talasur dedica gran parte de su producción al mercado internacional. Ha creado interiorismos en 400 ciudades de 64 países. Sus servicios abarcan desde la tramitación de licencias hasta la ejecución de reformas y amueblamiento 'llave en mano', funciones muy valoradas por las cadenas hoteleras.



Una trabajadora supervisa la producción de una fábrica de calzado femenino. :: D. M.

La exportación de calzado acelera su declive ante la caída de pedidos de EE UU

**JUAN CARLOS
HERNÁNDEZ**

✉ jchernandez@laverdad.es

Las ventas murcianas al exterior bajaron un 8,4% durante el primer cuatrimestre del año

MURCIA. No corren buenos tiempos para los exportadores de calzado murciano tras una década de expansión y el frenazo del año pasado. Las ventas al exterior cayeron entre enero y abril un 8,4% y sumaron 43,8 millones de euros, según el Instituto de Comercio Exterior (Icex). Al descenso de los pedidos de los dos mayores clientes, Francia (-16,2%) e Italia (-13,8%), se sumó el desplome de los de EE UU (-55,6%). Ello ha sido relativamente compensado por la reactivación de los mercados británico (+27,1), holandés (+17,6%) y belga (+16,6%), más la fuerte irrupción este año de Corea del Sur, que ya figura como uno de los principales compradores (en octavo lugar).

La industria regional del calzado esta formada por 141 firmas que elaboran zapatos, botas, zapatillas, deportivas y sandalias. A ellas se suman 37 empresas auxiliares que producen componentes: cueros, suelas, empeines, plantillas, tacones... Junto con los encurtidores (10 factorías) factu-

raron el año pasado un total de 215 millones de euros. Es un sector con gran peso en Caravaca, Lorca, Alhama y Yecla. La cifra de empleos directos supera los dos mil.

El número de exportadores murcianos de calzado (fabricantes más intermediarios) se ha desplomado este año, con 101 frente a los 136 del mismo periodo de 2017. La cantidad de operaciones de venta igualmente cayó de forma sustancial: 3.075 frente a 3.465. Por otro lado, Murcia ha saltado del cuarto al sexto puesto como provincia que más volumen exporta. Lo bueno es que la balanza comercial está abrumadoramente a favor de Murcia, puesto que solo importó calzado extranjero (de China, Vietnam, Bangladesh, Italia, Francia y Portugal) por valor de 18.424.390 euros, lo que supone una cobertura del 238%.

El volumen comercializado durante el primer cuatrimestre fue de 3.669.190 pares, un 3,5% menos. En el caso de componentes la caída fue del 32,7%. El precio promedio del par se situó en 11,31 euros, un 5,7% menos, según el Icex (un euro menos si se compara con 2016). La media española está en 16,94 euros. En Italia, el mayor rival europeo, asciende a nada menos que a 43,07 euros.

La facturación acumulada por las fábricas murcianas en sus ventas al extranjero ascendió entre enero y abril a 43.843.180 euros, un 8,44% menos respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. De los ingresos obtenidos, 41.491.830 euros correspondieron a la comercialización de zapatos, botas, zapatillas, deportivas y san-

dalias, un 9% menos. Los 2.354.340 euros restantes fueron por la entrega de componentes a firmas extranjeras, lo que supuso una caída del 19,4%. Los meses de febrero, marzo y abril fueron muy decepcionantes, puesto que registraron descensos del 5,8%, 21,8% y 12,2% en los ingresos, respectivamente.

En el conjunto de España, las exportaciones sumaron 1.047.557.222 euros durante el primer cuatrimestre, un 1,77% más. Alicante, La Coruña, Barcelona y La Rioja son líderes.

Más de la mitad del valor de las ventas está representado por zapatos, botas y deportivas de cuero, si bien registraron descensos del 5,3% en volumen y del 5,6% en valor. El calzado sin piel ya representa el 72% de las exportaciones españolas en volumen, aunque en valor es el 45% del total.

DOS CIFRAS**178**

empresas conforman hoy día la industria murciana del calzado; 29 de ellas nacieron durante los últimos tres años.

43,8

millones de euros facturaron 101 exportadores murcianos durante el primer cuatrimestre del año, lo que supone un 8,44% menos.

Las ventas de este tipo aumentaron un 5% en pares y un 8% en valor. El subsector que más crece es el de caucho/plástico.

Estados Unidos es donde más caro vende la industria española, a un precio medio de 46,6 euros el par, lo que da idea de lo que ha supuesto para la Región el desplome de sus pedidos. Le siguen China, con 39,41 euros; Canadá, con 34,04 euros, y Alemania, con 20,9 euros. Afortunadamente, la nación germana sigue siendo fiel al calzado murciano.

Internet y promoción

La Federación de Industrias del Calzado Español (FICE) maneja una previsión de crecimiento en el mercado exterior de en torno al 2 y 3%. La patronal ha sumado fuerzas para abordar una iniciativa pionera a nivel sectorial en Europa, que es la plataforma digital 'marketplace' denominada Shoes from Spain B2B, que ha sido concebida como punto de encuentro digital para marcas españolas y distribuidores internacionales. Creada en agosto del año pasado, reúne ya a más de treinta compañías proveedoras, con un catálogo que supera los 2.500 productos y más de 1.350 puntos de venta en el mundo.

A nivel regional, el Gobierno murciano cuenta con un plan sectorial específico. En los últimos cinco años el Instituto de Fomento (Info) ha aprobado 40 expedientes de ayuda a fábricas de calzado por un total de 3,6 millones de inversión, con una subvención a fondo perdido de 1,2 millones, que permitió mantener casi 1.000 puestos y generar más de medio centenar de nuevos empleos.

Dentro de ese plan se han planificado una serie de actuaciones. Tras una misión comercial inversa de Estados Unidos y la participación en el certamen italiano Riva de Garda, está prevista la presencia en la feria Moma Metrópolis de Ifema (septiembre) y la Ovub.Mir Kozhi de Moscú (octubre), a ello se unirá una misión comercial a Australia (entre noviembre y diciembre) y otra a China que se está cerrando en estos momentos.