

«Al margen de cómo nos vaya en el futuro, ya nadie le podrá quitar a Málaga todo esto»

Miguel Rodríguez Porras
Consejero delegado de Muelle Uno

JOSÉ VICENTE ASTORGA

✉ jvastorga@diariosur.es



Pues tiene un supermercado en el sótano. En Madrid, en el centro Serrano —un antiguo edificio de 'ABC'—, cuando se instaló un Mercadona en el sótano, las ventas del centro subieron un 40 por ciento. Ningún elemento puede sustituir a la venta de productos de alimentación en cuanto a tirón de visitas.

—¿Estaría dispuesto a admitir otras ideas?

—Yo, encantado, pero nosotros llevamos 14 años con el centro comercial de Fuengirola y algo sabemos del sector. Pedimos ideas a todos ante la polémica del supermercado y está claro: hay que asegurar flujos de personas todos los días, no solo los fines de semana. Así no puede vivir ningún negocio.

—¿Cuántas personas visitan Muelle Uno?

—Cuando íbamos a abrir manejábamos en torno a 3,5 millones de visitantes al año, pero la realidad ha desbordado las previsiones. Hemos alcanzado los seis.

—¿Y cómo los cuentan?

—Es un sistema 'footfall', un medidor láser de conteo comúnmente aceptado en el sector. Por compararnos con algo, nos visita casi la mitad de gente que el aeropuerto... —Habría que regalarle un sistema de esos al alcalde de la Torre para que no nos lie con la cifra de visitas tras cada feria.

—(Ja, ja, ja). El sistema, además, no lo controlamos nosotros, puesto que es una información centralizada que podemos consultar pero en la que no podemos intervenir. El valor de un centro comercial está en las visitas y ese sistema es de lo más importante...

—¿Tan grande es el desequilibrio entre cómo les va a los negocios de restauración y al resto?

—Efectivamente. Aquí hay tres sectores: el de la restauración y uno intermedio —regalos cosmética, complementos...— que va razonablemente bien teniendo en cuenta que estamos en el peor momento económico. Y luego, la tercera



Miguel Rodríguez defiende ante el Puerto un canon variable para la sociedad adjudicataria de Muelle Uno.

pata, que es la moda, que sufre más en todos sitios. Sin embargo, seguimos recibiendo peticiones para abrir nuevos negocios, pero siempre intentamos filtrar. Otro hándicap es que resulta difícil el crédito. A algunos les ha faltado un 15 ó un 20 de financiación y en el banco se lo han tirado para atrás.

Una persona que escucha

—¿Ni aún con Unicaja como socio importante de Muelle Uno?

—Cada uno lleva su propia política. Siempre se puede hacer más, pero en esta etapa complicada del sector financiero, de test de estrés, de fusiones... Es muy difícil. También tengo que decir que sin Unicaja no se podría haber hecho el proyecto de Muelle Uno. Tienen un tercio de la sociedad. Han invertido siete millones y, además, la financiación ajena, 36 millones, la ha aportado la entidad. Ahí dieron un paso al frente. Si ellos no lo dan esto estaría parado. Todos entonces, en 2008, huiran de lo que sonara a ladrillo.

—¿Qué canon pagan al Puerto?

—Dos millones de euros al año, y eso, hoy por hoy, no es sostenible.

—Y se lo han hecho ver ya al nuevo presidente, supongo.

—El nuevo presidente, José Sánchez,

es una persona que escucha. Está actuando, pensando en el futuro. Con el señor Linde, el anterior, no había esas ganas de resolver problemas a largo plazo... Muelle Uno es un proyecto muy importante para

GIRO

Un Rothschild le marcó el rumbo

Algo que leyó, veintañero, sobre un Rothschild en 'Cambio 16' le puso el turbo académico para aplicarse y pasar página de un bachiller 'bitemático' de ligues y motos. «Puede sonar a broma, pero fue leer lo que decía aquel

hombre riquísimo, que si volviera a nacer estudiaría Derecho y Dirección de Empresas, que lo tuve ya claro. Hice Derecho con buenas notas. Escribí a varias universidades de Japón, pero como sólo me contestaban en su idioma, al final hice el posgrado en Harvard. La competitividad era la materia transversal: «Allí nadie te prestaba ni los apuntes»



Málaga por varias razones. Ha creado unos 450 puestos de trabajo y el propio muelle, sus servicios, generan otros 40. En plena crisis, todo eso no resulta fácil.

—¿Rebajar el canon es tan vital?

—Sobre todo que sea un canon flexible. Nosotros estamos auditados por partida triple y todos nuestros datos los ponemos encantados a disposición del Puerto para que se establezca el canon que el proyecto pueda aguantar realmente. Decisiones como que no se abra la tienda de alimentación suponen medio millón de euros menos de ingresos o que el centro cultural esté cerrado significa que tenemos un contribuyente menos a pagar los gastos comunes: otros 180.000.

—¿Piden entonces un canon para tiempos de crisis?

—No, simplemente que se ajuste a la realidad del proyecto. Ni Unicaja, ni Edipsa ni Myramar hemos entrado aquí para hacernos megarrichos sino para buscar una rentabilidad razonada y razonable que amortice la inversión. Ahora los números son malos. Hasta 2016 no prevemos que haya beneficios.

—Vayamos al origen del proyecto. Muelle Uno era de alto riesgo. Supongo que habría inversiones de menos incertidumbre. ¿Qué peso en la decisión?

—En Muelle Uno el 70% somos Edipsa y Myramar. Las dos somos empresas malagueñas con más de medio

«Los negocios de Muelle Uno han vendido 17 millones»

:: J. V. A.

MÁLAGA. -¿Con qué cifras se ha cerrado el primer año de actividad para los negocios de Muelle Uno?

-Hemos tenido seis millones de visitas y unos 17 millones de euros de ventas totales. No puedo hablarle de cada comercio en concreto, pero sí del conjunto. Llegar a las 35.000 personas en un fin de semana ha sido algo normal, aunque este es un espacio más nocturno que diurno. Hace dos semanas, en un domingo con viento y frío, hemos llegado a 22.000 visitantes. Este es un proyecto de 9 millones de visitas al año y muy mal tienen que ir las cosas si no se llega en el futuro a los 30 millones de ventas. Eso es bastante razonable. Solo la tienda de alimentación generaría 60 puestos. Ahora, un 30% de los locales está vacío.

-¿Fracasan muchos negocios?

-Absolutamente. Él se ha implicado totalmente en esto y nos fue advirtiendo de todos los problemas que podíamos tener. Todos, por cierto, se han ido cumpliendo. Tiene una visión de futuro espectacular. -¿Se embarcaron en esto también porque la crisis asomaba ya los dientes y había que diversificar?

-Nosotros empezamos a diversificar en el 91 cuando empezamos con la idea del Parque Myramar. En lo inmobiliario siempre hay ciclos, desde el plan de López Rodó, la crisis del petróleo del 73... la de los 90. Con varias crisis a lo largo de la historia ya sabíamos hace 20 años que teníamos que contar con ingresos recurrentes en el grupo para cubrir nuestros gastos generales, mantener la plantilla. Tenemos dos apartahoteles en Fuengirola, un parque comercial en Mijas. Ahora lo atípico en cierta forma es el negocio inmobiliario.

-Olvide la tienda de alimentación.

¿Muelle Uno podría funcionar solo dándole uso al edificio cultural?

-No funcionaría. Sin un espacio comercial no funcionaría. ¿Cuánta gente va al CAC? ¿Cuatrocientos y pico mil? ¿Y al Picasso? ¿Trescientos cincuenta mil? Con eso no pueden vivir nuestros comerciantes, pero al margen de cómo nos vaya

edificio primero que se planteó, según el cálculo con un antiguo director del Tate Modern. El actual estará en los seis, pero dar contenido a un proyecto cultural de ese tipo, si se quiere hacer interesante, cuesta tres millones al año y después vende entradas, merchandising, busca patrocinios...

-Pero la estructura en plantas como el aparcamiento no permite muchas virguerías.

-Se puede ser arriesgado y hacer cosas. Por ejemplo, los chicos de Agape... una gran empresa ¿por qué no un gran edificio de venta cultural? ¿Por qué tenemos que pensar solo en más museos?

-¿Le gusta la idea de Hernández Pezzi de convertir el 'cubo' en una torre de luz?

-Para lo que hay, no me parece una mala idea y se podría usar como una gran pantalla, ponerle en luz violeta en Semana Santa, proyectar imá-

«Muy mal tienen que ir las cosas si no se llega en el futuro a los 30 millones de euros de negocio»

genes de la ciudad... Muelle Uno no solo es conocido en Málaga. Voy con frecuencia a Madrid y me gusta oír opiniones sin hablar yo y sin que sepan mi implicación en Muelle Uno. Los dejo que comenten. La gente que viene de fuera alucina... ¿Que lo podíamos haber hecho mejor? Seguro que sí.

-El Puerto, al final, permitirá que los atobuses de cruceristas vuelvan a pasar por el Muelle Uno y el Palmeral.

-Es una medida sensata por la que hemos peleado y que supondrá un empuje para los negocios. El recorrido será más corto y rápido y se dará a los cruceristas una primera y última imagen de la ciudad bastante mejor que hasta ahora con el recorrido por San Andrés. La ruta actual de los autobuses por fuera, por el paseo de La Farola, fue cosa de las disputas entre la Ciudad y el Puerto. Ahora habrá un trayecto interior hasta la Marina y luego podrán ser recogidos en el Muelle Uno hacia el barco. Espero que para el servicio de lanzadera que gestionan la EMT y Portillo también se acuerde el recorrido por el interior del puerto.



ALVARO LÓPEZ

siglo. En 2007 el proyecto estaba parado y le compramos a la adjudicatara Udysa un 60 por ciento. Luego fuimos haciendo ampliaciones junto a Acinipo, la sociedad de Unicaja. Al final se han invertido 21,5 millones frente a los 12 previstos en el proyecto inicial. Ha habido muchos retrasos por muchas razones e incluso hemos estado cuatro años pagando el canon y sin poder funcionar. A decir verdad, estamos aquí con un sentido de responsabilidad como malagueños que creen en un proyecto. Fue un paso al frente. Somos cien por cien Málaga, con un tinte hasta si se me permite... romántico. Mi padre, Miguel Rodríguez Ruiz, influyó mucho. En realidad él es el alma. Él es un empresario de raza que a sus 79 años nos sigue llevando a todos en volandas en plena crisis. Es un hombre muy implicado en la ciudad, muy 'malaguista'. De niño la familia vivía en Carranque, en lo que llamaban El Puerte. Él era tornero de Rengé, pero luego se salió, compró un camión y empezó como transportista en la Costa. Ha luchado mucho. El empresario de verdad es él. Empezó de la nada. Siempre tuvo dos objetivos en su vida: que sus cinco hijos estudiáramos y el otro era devolver a Málaga parte de lo que le ha dado. -Y con escasa presencia pública. -Eso es. A mi tampoco me gusta provocar envidia ni celos. Mi padre es un empresario de raza, mientras que yo lo soy de formación. Soy li-

enciado en Derecho e hice Dirección de Empresas en Harvard. -Vamos, su padre es de los que no temen fracasar y se guía menos que usted por estudios y datos. -Absolutamente. Él se ha implicado totalmente en esto y nos fue advirtiendo de todos los problemas que podíamos tener. Todos, por cierto, se han ido cumpliendo. Tiene una visión de futuro espectacular. -¿Se embarcaron en esto también porque la crisis asomaba ya los dientes y había que diversificar? -Nosotros empezamos a diversificar en el 91 cuando empezamos con la idea del Parque Myramar. En lo inmobiliario siempre hay ciclos, desde el plan de López Rodó, la crisis del petróleo del 73... la de los 90. Con varias crisis a lo largo de la historia ya sabíamos hace 20 años que teníamos que contar con ingresos recurrentes en el grupo para cubrir nuestros gastos generales, mantener la plantilla. Tenemos dos apartahoteles en Fuengirola, un parque comercial en Mijas. Ahora lo atípico en cierta forma es el negocio inmobiliario. -Olvide la tienda de alimentación. ¿Muelle Uno podría funcionar solo dándole uso al edificio cultural? -No funcionaría. Sin un espacio comercial no funcionaría. ¿Cuánta gente va al CAC? ¿Cuatrocientos y pico mil? ¿Y al Picasso? ¿Trescientos cincuenta mil? Con eso no pueden vivir nuestros comerciantes, pero al margen de cómo nos vaya

a nosotros en el futuro el proyecto Muelle Uno es para la ciudad, lo que ha ganado Málaga con esto ya nadie se lo podrá quitar. -Después de todas las polémicas, el resultado del 'cubo' nada tiene que ver con el megaedificio cultural en la esquina. -Personalmente no me gusta cómo ha quedado la esquina. No le veo el sentido al plano que resulta porque ¿cuánta gente pasea por el Paseo de los Curas? Podíamos haber tenido un gran edificio, un Guggenheim... ¿Dónde está el gran edificio por el que se conozca a Málaga? -El alcalde quiere un rascacielos en el dique de Levante. -A ver si algún día lo vemos. -Entre el vértigo y la prudencia, veo que prefiere lo primero ante proyectos polémicos. -Es que en Málaga hemos sido muy timoratos en ciertas decisiones. Yo he vivido fuera mucho tiempo y ahora vivo en la Costa y veo a Málaga con preocupación. Con 18 años me fui y dejé una ciudad cosmopolita, pero ahora no lo es como si lo es la Costa. Ha mejorado una barbaridad en los últimos veinte años en muchas cosas, pero eso es distinto. Hablo de su visión de futuro. Le damos vuelta a las cosas. Somos poco resolutivos, poco lanzados. **«Llevaba demasiado tiempo»** -Hablando de ideas antiguas. La iniciativa de ampliar atraques con una dársena deportiva en el muelle dos es en el fondo hacer más 'céntrico' el Muelle Uno. -Está claro. Para ver la vida que un puerto da a una ciudad basta con ver Alicante, Boston... o Puerto

Banús, para no irnos muy lejos. -¿Teme que también aquí llegue la polémica y la idea haga aguas? -Es una iniciativa valiente, pero lleva cuatro años dando vueltas. Veo más valentía en el nuevo presidente del Puerto, que va a encarar un estudio técnico sobre la dársena, sobre cómo puede afectar el melillero a los atraques deportivos. Lo veo con la mente más abierta. Estoy encantado. Por lo menos escucha y es capaz de abordar soluciones. El señor Linde quizás llevaba demasiado tiempo, y cualquier cosa que supusiera ruido pues no lo quería... -El nuevo presidente también tiene otra actitud con la verja. -Ese es un debate bastante tonto. El arquitecto del Palmeral, Jerónimo Jorquera, me lo explicó y yo, que no soy arquitecto, lo entendí perfectamente. El muelle 2 está a la cota del Parque y eso hay que verlo como la primera parte de un proyecto de futuro: soterrar el tráfico por el paseo de los Curas... Lo que es prioritario ahora es la plaza de la Marina, que haya un continuo urbano soterrado. -¿Le daría prioridad a ese soterramiento respecto al metro por el Centro? -No. Lo primero son las comunicaciones porque con cada una que se crea se genera demanda. El paseo de los Curas sería una segunda prioridad. El debate sobre metro por arriba o por abajo me parece muy estéril y no aguanta dos minutos si se tiene un poco de sentido común. ¿Alguien se imagina la calle Larios con coches? ¿Que no hay dinero? Hagase cuando haya recursos. Eso es otra cuestión.

-La avenida Manuel Agustín Heredia es una fachada al mar que no ha despertado interés privado de promotores. ¿Le ve futuro? -El problema no es que no sea interesante, sino que el inmobiliario es un sector con dos decretos ley expresamente aprobados para que los bancos no nos presten dinero... De todas formas en los tres o cuatro últimos meses vuelve el interés de los fondos de inversión por España. Ahora empiezan a situarse para estar en la casilla de salida para el cambio de ciclo. Sobre el tema inmobiliario hay un error inicial en Málaga. ¿Que hay 20.000, no todas en la Costa, sin vender en una provincia con 600.000? ¿El 3 por ciento es un problema? En fin. Cualquier vivienda que no se vende en la Costa es porque no tiene puesto bien el precio. Nosotros hemos vendido promociones a cajas de ahorros con problemas. Incluso hace cuatro años creamos una red de agentes propia en mercados extranjeros y en países como Rusia donde hay una potente clase media. Ahora Myramar va a construir más viviendas y ya tenemos vendidas la mitad. Lo que no se puede es tratar de vender al precio de hace cinco años. Nosotros lo hacemos con márgenes muy ajustados. Construimos nosotros, promovemos y vendemos. Fuimos los primeros en Andalucía en lograr el certificado Aenor. La Costa del Sol es mucho más importante de lo que los malagueños nos creemos. Es quizás más importante que la Costa Azul como marca. Cualquier extranjero te dice ¿dónde hay que firmar para tener un piso por 150.000 euros en la Costa?