

LA ENTREVISTA

Augusto Jannone Empresario

«Sevilla no puede competir con Bilbao, a cuyo puerto el Gobierno le baja las tasas»

El presidente de ProSevillaPort lamenta los elevados impuestos municipales y los descuentos estatales acordados por el Gobierno central y el PNV para garantizar el apoyo vasco a los Presupuestos del Estado

—ProSevillaPort agrupa a 50 compañías radicadas en el Puerto y trata de promocionarlo para atraer inversiones. Sus doscientas empresas emplean de manera directa e indirecta a unas 23.000 personas y facturan conjuntamente más de 1.100 millones de euros, el 3% del PIB de la provincia de Sevilla y el 1 por ciento de la de Andalucía. —Esos números revelan la importancia del Puerto para Sevilla. La autoridad portuaria me pidió que aceptara presidir esta asociación y yo acepté hacerlo por dos años. A mi edad no puedo poner plazos más largos. El Puerto es una de las actividades más importantes de Sevilla y debe serlo más. En nuestra asociación hay cincuenta empresas y queremos crecer. Si logramos que funcione se unirán. El objetivo es promocionar el puerto de Sevilla y canalizar con la autoridad portuaria los problemas de infraestructura que podamos detectar.

—¿Qué problemas de infraestructura o de otro tipo ha detectado?

—El Puerto tiene muchos metros cuadrados disponibles y un gran potencial. Solo se han urbanizado unas 12 hectáreas de la zona franca y hay otras 72 hectáreas libres donde se pueden montar fábricas o centros logísticos. Queremos que el puerto crezca y hace falta que urbanicemos, que haya electricidad y que se arregle como la Zona Franca, en la que ya no hay más terreno disponible.

—¿La Zona Franca ha funcionado como se esperaba?

—La Zona Franca no tiene la consistencia deseada porque no es atractiva fiscalmente. Si te vas al Puerto de Barcelona o el Puerto de Vigo te dan muchos más incentivos para que montes la industria allí. Algo está fallando.

—¿El que?

—Ha sido un poco de todo. El Estado debería darle fuerza a esto apoyando el puerto. Se hizo un primer presupuesto de 500.000 euros y después de que se agotara no ha habido más incentivos.

Es cierto que nos han rebajado el IBI un 20 por ciento pero nos están cobrando casi como si estuviéramos en un solar de Sevilla cuando en el puerto de Bilbao, por ejemplo, las empresas que se instalan están exentas de pagar IBI.

—¿Explica eso que las empresas se instalen allí en lugar de aquí?

—Creo que el IBI que pagamos las empresas es un argumento disuasorio para captar nuevas industrias, que van donde tienen mejores condiciones, como es lógico. Hay muchos impuestos y tasas que pueden inclinar la balanza.

—¿El Puerto de Sevilla no compite en igualdad de condiciones con el de Bilbao?

—En las últimas negociaciones entre el Gobierno central y el PNV para aprobar los Presupuestos Generales del Estado se aprobó un descuento del 30 por

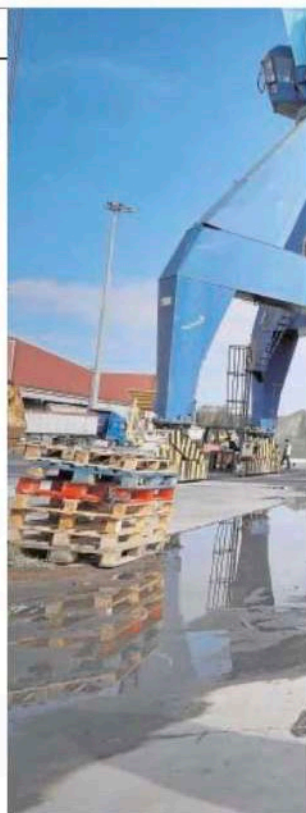
ciento en las tasas estatales sobre manipulación y ocupación de mercancías en el puerto de Bilbao. Es un incentivo importante para que las empresas se instalen allí y no en Sevilla, donde no existe ese descuento. No se puede competir así con Bilbao, a cuyo puerto el Gobierno baja las tasas. Las industrias hacen sus cuentas y van donde más le conviene. Los políticos deben cambiar el chip para que todos compitamos en igualdad de condiciones. Quiero hacer misiones comerciales en Italia y Francia para atraer empresas al puerto de Sevilla pero soportamos ese hándicap. Tenemos terreno pero nuestras condiciones fiscales son peores.

—¿Qué tipo de industrias cree que podría acoger el Puerto en esas 72 hectáreas disponibles?

—Hay muchas posibilidades. En Canarias hicieron una base para reparar barcos porque había muchos faeneros italianos pescando en aguas de Mauritania que tenían que irse a Italia a hacer revisiones y arreglos. Y desde entonces devan todos a Canarias. Somos el puerto de la última milla y eso nos da ventajas logísticas. En Andalucía siempre ha querido atraer a la industria pesada y la siderurgia, pero ésta siempre se ha ido a Barcelona y Bilbao porque no se le han dado buenas condiciones, como expuse antes. Creo que aquí podrían instalarse industrias del sector agroalimentario. Por ejemplo, para la transformación de la almendra o el tomate.

—¿Se podría rentabilizar mejor nuestra privilegiada posición en el sector agropecuario?

—A todos los productos agropecuarios andaluces se les puede dar mucho valor añadido pero lo que ocurre es que no se transforma aquí sino fuera de Andalucía. Y lo que tenemos que conseguir es que se transforme aquí. Tenemos excelentes productos pero debemos darle aquí el valor añadido para que la riqueza y el empleo que genera su transformación no se vayan.



J. M. SERRANO

—Su familia tiene una finca en la Rincónada en la que producen almendras. ¿Somos punteros en Europa en muchos cultivos?

—Lo somos en el mundo. Con la almendra se tenía la idea equivocada de dejar para su cultivo los terrenos malos. Nosotros empezamos hace diez años, cuando teníamos naranja y melocotón y hemos arrancado mucho y lo hemos puesto en plan industrial. Y producimos casi lo mismo que California, primer productor del mundo que marca también los precios. Los americanos no se lo podían creer y han venido a visitarnos para ver cómo lo habíamos logrado. Y la calidad de la almendra en Sevilla es mayor que la de California. Tenemos un mercado muy importante. De momento hemos abierto una planta para quitarle la capota a la almendra y lo que nos falta es la planta para partirla y transformarla por completo.

—¿Y hay alguna empresa en Andalucía que lo haga?

—Sí, y ese es el modelo que habría que seguir para que lo que se produzca aquí se transforme aquí. Somos punteros a nivel mundial en el sector de la aceituna

Un napolitano afincado en Sevilla

Augusto Jannone llegó a Sevilla con apenas 20 años, tras concluir sus estudios en la Politécnica Comercial de Nápoles, la ciudad donde nació, y desde entonces ha trabajado en la empresa de maderas que fundó en 1938 su padre, Armando Jannone, en el barrio de Triana, donde tiene una plaza con su nombre. Augusto tomó las riendas de

la compañía en la década de los 70 y como presidente de Grupo Jannone ha ampliado sus actividades a la comercialización y distribución de grandes tuberías y a los sectores inmobiliario y agrícola. Además de su actividad empresarial, Jannone es presidente de la Cámara Italiana en Sevilla y de ProSevillaPort (Asociación Empresarial para la Promoción del Puerto de Sevilla).

na y tenemos que transformar el producto, hacer todo el proceso, y facilitar la creación de industrias de transformación. Por propia experiencia, puedo decirlo. Yo no soy industrial sino comerciante. He producido y vendido y he visto que el mayor valor añadido no se queda en Andalucía.

—¿La pandemia es un buen momento para afrontar estas inversiones?

—Sí. Lo que espero es que se pueda ayudar y simplificar las cosas y costes. Cuando presentas un proyecto para crear algo, te ponen mil peros y trabas.

—¿Los fondos europeos de reconstrucción podrían servir para impulsar estas empresas en Andalucía?

—Sí. Aunque casi nos conformaríamos con que el Estado bajara los impuestos a todos. Queremos atraer al Puerto son

inversores industriales, no especuladores que generen mano de obra local.

—Uno de los problemas es la falta de mano de obra especializada, por ejemplo, soldadores.

—Sí, hacen falta soldadores. Cuando teníamos los astilleros Elcano había una escuela de formación que se perdió y no ha habido un recambio en los sistemas educativos. Intentamos que esto pueda cambiar y se incluya en los planes de estudio. Y otro problema que tenemos en España, en general, es el coste de la energía. Soportamos la energía más cara de Europa y casi la primera pregunta qué hace un industrial antes de instalarse en algún sitio es cuánto le costará la energía. La energía eléctrica tendría que bajar, igual que los impuestos. Espero que con el hidrógeno esto

«En Nápoles y Sevilla se sabe vivir y tomar el sol pero se trabaja mucho»

—Es presidente de la Cámara Italiana en Sevilla.

—Hemos introducido en Sevilla a empresarios y productores de la Toscana. Nuestra misión en Italia es captar empresarios italianos para que inviertan aquí.

—¿Dónde invierten los italianos?

—En Barcelona hay muchos italianos en temas más industriales. En Andalucía se han especializado en temas de restauración y servicios.

—¿Cómo fueron los inicios de su familia en España?

—Mi padre fundó la empresa de Valencia y luego se vino a Sevilla. El mayor cargamento de duelas se desembarcaba en el puerto de Sevilla y se suministraba a los toneleros principalmente para guardar aceitunas que se exportaban a EEUU. Por eso abrió mi padre esta empresa y compró este edificio en Pagés del Corro. —¿De dónde traían la madera?

—Comprábamos pino gallego y traíamos también madera de Estados Unidos y de África. Mi padre llegó a Sevilla en 1938 en plena Guerra Civil y puso aquí un apoderado. Mis dos hermanos mayores tenían 18 o 19 años entonces y mi padre temía que el Gobierno italiano o alemán se los llevara a la guerra y los metió en un bosque entre Roma y Nápoles. Allí los alemanes hicieron una defensa para que los aliados no pasaran. Luego volvimos a Nápoles.

—Recuerda alguna anécdota de esa Sevilla de hace sesenta años?

—La primera vez que vine a Sevilla tenía 12 años y llevaba unos pantalones que en Italia se hacían más cortos que en España. Cuando iba a la plaza de Santa Ana a comprar, los niños sevillanos se metían conmigo y me decían si mi padre no tenía dinero para hacerme unos pantalones más largos.

—Pues por dinero no era...

—No. Era por la moda italiana.

—Su padre tenía un almacén en Pagés del Corro, cerca de la plaza que lleva su nombre.

—Y ponía «Armando Jannone» y los catetos que pasaban preguntando si vendían jamones aquí.

—¿Encontró parecida Sevilla al sur de Italia cuando llegó?

—Sí, por muchas cosas. Y también porque en el resto de Italia, como sucede en España, creen que en el sur se trabaja y que en Nápoles estábamos todo el rato tomando el sol. Hay mucho desconocimiento e ignorancia. En Nápoles y en Sevilla sabemos vivir y tomar el sol cuando podemos, pero trabajamos mucho. El estereotipo del sur vago es pura ignorancia.



POR JESÚS ÁLVAREZ