

Málaga

# FRANCISCO CERDÁN

TESORERO DE LA AGRUPACIÓN DE INTERÉS ECONÓMICO

Cerdán hace una defensa cerrada de los chiringuitos: «Aunque haya mejorado el apoyo institucional, el chiringuito no está donde debería estar. La relación que tiene el cliente de un chiringuito con los trabajadores de este es muy especial, se entabla una amistad con ellos y eso es algo que sólo he visto aquí, en la Costa del Sol y en ninguna otra parte del mundo»



Francisco Cerdán en su despacho de Torremolinos. ÁLEX ZEA

«A los chiringuitos se nos trata como a restaurantes de segunda fila»

► «Llevamos ya mucho tiempo esperando las concesiones para poder reinvertir en nuestros negocios que, por su ubicación junto al mar, tienen mucho deterioro»

Cristina Alcaraz  
MÁLAGA



FOTOS DE ÁLEX ZEA

■ Francisco Cerdán nació en un chiringuito; o al menos así lo cuenta él. «Yo prácticamente he nacido aquí. He dormido en la arena de la playa, cuando los chiringuitos eran de madera. Son mi vida», asegura el hoy tesorero de la Agrupación de Interés Económico, Francisco Cerdán, una de las asociaciones más importantes de la provincia. Por eso, le duele alguna de las situaciones que viven actualmente, como su limbo legal o la falta de apoyo de algunas instituciones públicas, mientras tiene muy claro que los chiringuitos son una pieza fundamental para el turismo, el cual, está seguro, no sería igual sin ellos.

■ **¿Cuántos chiringuitos conforman la Agrupación de Interés Económico?**

■ En total somos 153 puntos de venta. Les decimos puntos de venta porque puede haber propietarios de chiringuitos que tengan otro negocio en el interior, aunque para estar con nosotros es condición indispensable tener un chiringuito. Abarcamos Málaga capital, Fuengirola, Mijas, algunos chiringuitos de Marbella y, por supuesto, Torremolinos y Benalmádena, donde empezamos.

■ **Y, ¿cuándo y por qué nace la Agrupación de Interés Económico?**

■ Nace en la crisis del 88-90; fue una iniciativa motivada porque todos los chiringuitos (la mayoría éramos de madera, desmontables) tenían que restaurarse. Entonces, nos tuvimos que agrupar para poder llevar a cabo las obras. La agrupación fue la que avaló a los asociados, con adelantos de las casas comerciales, algunas de ellas nos ayudaron mucho también, y los créditos puente. En aquella época no todo el mundo tenía solvencia económica para llevar a cabo la remodelación de sus chiringuitos. Por eso, gracias a la agrupación se pudieron realizar las obras. La inversión fue muy grande, se hicieron más de 60 chiringuitos en Torremolinos y Benalmádena.

■ **Y hoy en día, para esos 153 asociados, ¿cuáles son los beneficios de pertenecer a la agrupación?**

■ En su día, cuando nacimos creamos una central de compras, porque vimos que había muchas ventajas si nos uníamos con los precios de los productos. A través de acuerdos con las casas comerciales llegamos a unas tarifas, a unos precios y a unos ráppels (descuentos basados en el número de pedidos) muy beneficiosos para los asociados. Actuamos ante las casas comerciales como un cliente único con muchos puntos de venta y las tarifas así son mucho más favorables. De esta forma, se beneficia tanto al chirin-

guito más grande, como al más pequeño. Estos precios que conseguimos desde la agrupación, individualmente serían imposibles de conseguir. Gestionamos el mejor precio posible y el descuento, en muchísimos productos, ya sea en pescado, en bebidas, en droguería. Las tarifas y las casas que quieren entrar a trabajar con nosotros las llevamos a las asambleas y ya los asociados deciden si quieren trabajar con ellas o no.

■ **-¿Qué facturación suelen realizar desde la central de compra?**

■ El año pasado facturamos más de 9 millones de euros. Tenga en cuenta que tenemos muchos productos; unos 100 proveedores, que además intentamos que sean malagueños y si no andaluces, en su inmensa mayoría.

■ **¿Cuáles son las ayudadas más demandadas desde los chiringuitos?**

■ Bueno, es que desde la agrupación también ofrecemos asesoría fiscal y laboral. Y eso quizás sea lo más demandado. En Torremolinos hay muchos asociados que tienen un volumen muy alto de nóminas, que gestionamos nosotros. Es un servicio de asesoría gratuita para los asociados. A cambio el asociado que está fuera de Torremolinos y Benalmádena paga el 1'5% de la facturación que se genera a través de la central de compras y los que están en Torremolinos y Benalmádena pagan un 3%, porque son los que más se benefician de la asesoría fiscal y laboral. Si a algún chiringuito de Málaga, que lo hay, le llevamos la asesoría, también se le cobra el 3%. Se puso así desde un principio. Algún día quizás se unifique.

■ **Pleno verano, ola de calor, los hoteles con sus habitaciones casi al completo, ¿cuál es la importancia de los chiringuitos para la Costa y el turismo?**

■ Yo entiendo que son fundamentales para el turismo. De hecho si no existieran los chiringuitos la Costa no sería la misma. Los turistas vienen y demandan este servicio. El turista pasa muchísimas horas en el chiringuito, algunos llegan a las 10 de la mañana y se van a las doce de la noche, y les gusta la atención que reciben, el servicio que se les presta, las comodidades que se les ofrece.

■ **Me dice que la Costa no sería la misma sin los chiringuitos. ¿Lo entienden así las instituciones públicas? ¿O cree que les falta apoyo institucional?**

■ Pues lo cierto es que aunque haya mejorado el apoyo institucional, el chiringuito no está donde debería estar. La relación que tiene el cliente de un chiringuito con los trabajadores de este es muy especial, se entabla una amistad con ellos muy especial y eso es algo que sólo he visto aquí, en la Costa del Sol y en ninguna otra parte del mundo, algo que sólo recibe el turista aquí, que se crea desde el chiringuito. Y nosotros, sin embargo, nos encontra-

«Si no existieran los chiringuitos la Costa no sería la misma. Los turistas demandan este servicio»

«Cuando demandamos algo las instituciones no nos hacen el caso que nos gustaría, no nos escuchan»

«Estamos en una situación de incertidumbre, pendientes de renovar las concesiones administrativas»

mos falta de más apoyo de las instituciones públicas, que nos tienen un poco olvidados. Cuando nosotros demandamos algo no nos hacen el caso que nos gustaría, no nos escuchan mucho.

**¿Les hacen sentir, Ayuntamiento, Junta, Gobierno, como restaurantes de segunda fila?**

La verdad es que sí, aunque en muchos chiringuitos se coma mejor que en muchos restaurantes, la sensación que nos transmiten es que nos consideran como restaurantes de segunda fila. Después puede que sea sólo percepción, que ellos digan que no, pero la sensación que se tiene es que nos dan un poco de lado. Cuando demandamos algo es por el beneficio de todos, no por nosotros mismos. Nosotros, por ejemplo, desde la agrupación hemos implantado en los chiringuitos desfibriladores, y eso es una cosa nuestra, comprado por la agrupación para uso público.

**¿Qué apoyo les vendría bien?**

Pues mire, más que económico, la administración no puede estar subvencionando a todo el mundo y aunque nunca venga mal es cierto que el apoyo que más necesitamos es el promocional. Y que cuenten con nosotros, aunque ahora mismo estamos mucho más representados que antes, que se nos tenga en cuenta.

**¿Y su mayor reivindicación? Porque siguen ustedes como en un limbo legal que parece la historia de nunca acabar, sin determinar a quién pertenecen 'las tierras', ¿no?**

Pues sí, ahora estamos en una situación de incertidumbre, pendientes de la renovación de las concesiones administrativas, que llevan ya siete años vencidas. Esperemos que cuando termine el verano, y se incorporen todos los cargos a sus puestos, se solucione el problema. Llevamos ya mucho tiempo esperando las concesiones para poder reinvertir en nuestros negocios, que por su ubicación, en la playa y junto al mar, tienen mucho deterioro. Sin embargo, por nuestra situación no podemos invertir en esas mejoras, no nos dejan hacer nada. Llevamos muchos años sin que nos den permiso, ni por parte de los ayun-



Cerdán defiende la especial relación que se traba con el cliente en un chiringuito y que es apreciada por la mayoría de los turistas. ÁLEX ZEÁ

tamientos ni de la Junta de Andalucía.

**¿Le ve solución?**

Sí, yo soy muy optimista. Nosotros llevamos aquí desde el año 92, que construimos los chiringuitos con la autorización de Costas, del Ministerio de Obras Públicas, de Madrid. Fueron ellos los que nos autorizaron las construcciones. Si ellos nos lo autorizaron entonces, espero que ahora la Junta conceda las concesiones, no estarían ellos prevaricando en su momento, ¿no?

**¿Están en manos de la Junta de Andalucía entonces?**

Sí estamos en manos de la Junta. La presidenta tiene muy buena disposición, las veces que hemos estado con ella ha mostrado que quería dar la solución de forma rápida, pero no sabemos qué obstáculos hay por medio.

**Y estos años atrás, ¿la Junta no les ha hecho caso?**

Es que todo va muy lento, no se entiende por qué tanta lentitud para hacer cualquier cosa.

**¿Esperan un otoño interesante entonces?**

Sí, sí esperamos que sea un otoño muy interesante para los chiringuitos y con mucha ganas de invertir. Somos muchos locales, muchas familias que vivimos todos del sector y hay que hacer muchas cosas y generar mucho tra-

bajo incluso, aunque de forma indirecta. Por lo pronto tenemos que hacer las obras y contratar a albañiles, pintores, fontaneros, electricistas. Además tenemos que invertir, pedir créditos, los bancos están deseosos por dar créditos ahora para ejecutar obras. Hay una serie de movimientos que podíamos realizar y que se quedan paralizados sin lógica, con la necesidad de trabajo que existe.

**Y mientras tanto, la vida sigue, con sus crisis, con sus repuntes, ¿cómo ha evolucionado la vida de los chiringuitos?**

Ahora ya llevamos un año que estamos en una situación de subida. El año pasado ya se subió un poco y este año está siendo bastante bueno comparado con lo que hemos pasado, porque lo hemos pasado muy mal todos. La crisis nos ha pegado a todos. En los chiringuitos en el mes de agosto hay mucha gente, pero se va el mes de agosto y 15 días de julio y ya no hay tanta gente en las playas y hay que vivir durante todo el año. Es muy duro, no es tan fácil.

**¿Se puede vivir de un chiringuito todo el año?**

Se vive si trabajas mucho. Mucho es 16 horas diarias. Levantarte a las 6 de la mañana para ir a comprar y acostarte a las 2 y las 3 de la madrugada. Si ese esfuerzo

se hace así, no te haces millonario, pero vives.

**¿Qué pasa con el invierno? ¿Cuál sería el secreto para mantener el chiringuito vivo todo el año y que no se dependa tanto del verano?**

¿Con el invierno? Que es primordial romper la estacionalidad que existe ahora mismo. Lograr que el chiringuito esté abierto todo el año, esto es algo que no todo el mundo puede permitirse por los gastos que le ocasiona. Dependiendo de la zona en la que esté ubicado el establecimiento es más fácil. Si tiene parte hotelera detrás donde la gente pueda acudir durante el invierno, se intenta que el chiringuito se abra, aunque sea de forma alternativa. Nuestra lucha es esa, romper la estacionalidad de los meses de verano, porque aquí tenemos un otoño magnífico, tenemos un octubre-noviembre en los que nos podemos bañar.

**¿Qué hace falta para romper esa estacionalidad?**

Es complicado, pero hacer una buena promoción, saber vender la Costa que no sabemos hacerlo aún. Y ofrecer reclamos atractivos. La gente viene a las playas y debería encontrarse playas limpias, por ejemplo.

**¿Se hace difusión desde la agrupación?**

Dentro de nuestras posibilidades intentamos hacer promociones. Hemos estado, por ejemplo, los dos últimos años con una empresa rusa haciendo labores de difusión y promoción de la Costa.

**¿Ha cambiado el cliente del chiringuito?**

Bueno, la gente sigue pidiendo lo de siempre, lo tradicional, su espetito de sardina, su lubina a la sal o al espeto, su ensalada, su playita. Eso es lo normal, eso no quita que haya chiringuitos que tiene otras cosas. Pero vamos todo está centrado en el pescaito frito y conchas finas, almejas, coquinas...

**¿Pero hay muchos chiringuitos que dan mucho más ahora, no? Hamacas, por ejemplo, o incluso especie de chill-out por las noches, ¿hay que renovarse?**

La mayoría de los chiringuitos ya tienen servicio a los clientes en las hamacas, eso sí. Y también es cierto que se está poniendo de moda por las noches que los clientes se queden a tomar unas copas en sus camas balinesas con su luz y su musiquita de ambiente. Eso es un atractivo más para el cliente, porque es muy apetecible y más con el calor que hace que siempre estar en la playa te quita el calor de encima. Es una manera más de dar un nuevo servicio a los clientes que lo demandan.