

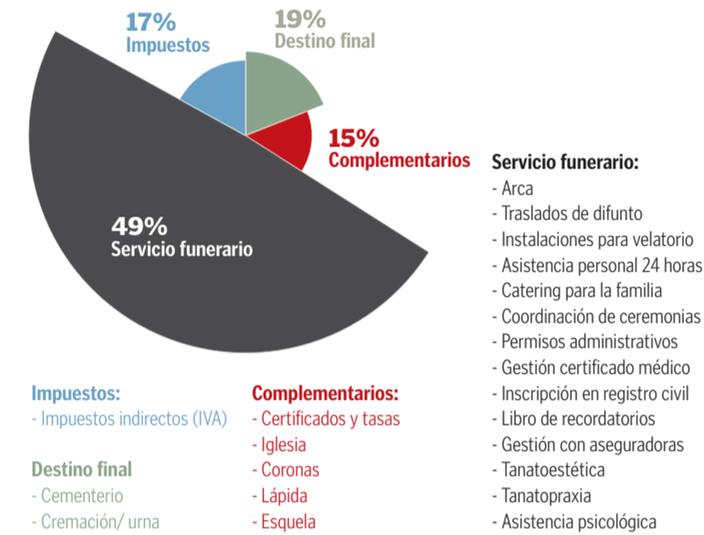
# Las funerarias quieren acabar con el «tabú» sobre la muerte y abrirse más a la sociedad

● Panasef recalcará la visión de un hecho que forma «parte del ciclo de la vida» en un encuentro en octubre en Zaragoza

ZARAGOZA. Las empresas del sector funerario quieren acercarse a la sociedad y ser más transparentes, por lo que buscan «abrir sus puertas», además de contribuir a que la muerte sea vista como «parte del ciclo de la vida». «La muerte ha sido un tema tabú», reconoció ayer Alfredo Gosálvez, secretario general de Panasef, la Asociación nacional de servicios funerarios, que quiere ofrecer una nueva visión del colectivo y del último adiós, en el encuentro nacional que se celebrará del 25 al 27 de octubre en Zaragoza, cerca de la fecha de Todos los Santos, una de las que más simbolismo tiene para el sector. Esperan que más de 3.000 personas y 300 empresas se den cita en el Auditorio de Zaragoza, donde además de las ponencias habrá otras actividades como 'master class' de gastronomía con el chef televisivo Daniel Yranzo y el pastelero Oriol Balaguer y un concierto de la soprano Ainhoa Arteta. También intervendrán los ex ministros José Manuel García-Margallo y Jordi Sevilla, en cuyas ponencias analizarán el sector desde el punto de vista económico y su contribución al PIB.

El colectivo inicia así una «carrera de fondo», como la definió

## Estructura media del servicio (Qué conceptos conlleva una factura)



Fuente: Panasef.com

HERALDO

Gosálvez, para explicar a la sociedad su actividad. «El sector está empeñado en ser muy transparente», aseguró, ya que en los últimos años cree que han predominado las noticias negativas ligadas a las acusaciones de oligopolios y precios caros. Por eso quiso desmontar algunas de ellas,

como la contaminación que emite un horno crematorio. «Tiene la de un atasco de diez minutos», aseguró.

### Sector «muy oscuro»

También hay autocrítica porque tradicionalmente este ha sido un colectivo «muy oscuro», confesó

José Vicente Aparicio, vocal de Panasef. Ahora ha habido una concienciación de la mayor parte de las empresas funerarias por unirse y tener una voz común en forma de 'lobby', explicaron. Respecto a los precios de los servicios funerarios, precisó que solo el 49% de la factura corresponde a la funeraria, mientras que el resto se reparte entre tasas, impuestos y pagos a proveedores. Criticaron asimismo la subida del IVA, que lo ha situado en el 21%. Un servicio puede costar unos 3.000 euros, aunque desde el sector reconocen que es difícil fijar un precio medio. Cada año fallecen en España más de 400.000 personas. El 60% cuentan con un seguro para cubrir los gastos del sepelio. La tasa de mortalidad sigue aumentando ante el envejecimiento de la población.

La asociación trabaja también para adaptarse a los cambios que se vienen produciendo en los funerales. En España se llevó a cabo la primera incineración en los años 70 y ahora estas suponen el 42% de los casos. Se ha pasado de velar en casa a hacerlo en un tanatorio. Y estos han cambiado su arquitectura, desde edificios cerrados a los que priman la luz natural. «Que la gente se angustie lo menos posible», apuntó Aparicio. «Los servicios se personalizan porque cada familia tiene una manera de despedir a su familiar», añadió. Cada vez aumentan los actos en los que se busca «homenajear una vida» en lugar de llorar una muerte. El 80% de los servicios siguen siendo religiosos, aunque la tendencia es a combinarlo con una despedida de recuerdo a las etapas de su vida.

B. A.

## Concentración de empleados de Yudigar por un convenio «justo»

ZARAGOZA. Unos 40 trabajadores de Yudigar, dedicada al mobiliario comercial y con sede en Cariñena, se concentraron ayer en la plaza de España de Zaragoza para exigir un «convenio justo» tras más de seis meses de negociaciones infructuosas entre la dirección y el comité de empresa. Además, mostraron su rechazo a la intención de la compañía de imponer un quinto turno, informó Miguel Ángel Benito, presidente del comité. «La empresa acaba de abrir un periodo de consultas para un quinto turno de trabajo que afectaría a toda la plantilla (más de mil personas) y que contemplaría seis días de trabajo y dos de fiesta, como cayeran. Supondría renegociar todo a coste cero y lo consideramos un chantaje por no bajar nuestras pretensiones», señaló.

Entre las reivindicaciones figura una subida salarial del 2% para los empleados fijos y del 3% para las nuevas contrataciones frente «al 1,5% para todos» planteado por la dirección. Además, exigen contrataciones fijas «ya que la tercera parte de la plantilla son compañeros temporales». «Los trabajadores hemos hecho muchos esfuerzos y nos hemos adecuado a los tiempos de crisis frente a una empresa con récords de ventas durante varios años», criticó Benito.

M. U.

# Javier García «Hay una burbuja de expectativas irracionales sobre emprender»

## ENTREVISTA

Nacido en Avilés en 1977, es licenciado en Economía y fundador del 'think tank' en internet sintetia.com y del Instituto CIES. Colabora en proyectos de estrategia

Ha escrito con Enrique González, su socio, la obra 'La burbuja emprendedora'. ¿Cree que se ha formado en España?

Existe una burbuja de expectativas. Expectativas irracionales sobre lo que significa emprender. Llevamos años, sobre todo desde la explosión de la gran crisis de 2008, con la idea de que emprender es la solución a todos nuestros males. Esto ha llevado a crear toda una narrativa que, consideramos, se puede volver en nuestra contra. Una narrativa que nos dice que la idea es lo importante, que la tecnología lo es todo, que

en el show de los eventos es donde se crean los negocios, que «levantar», es decir, conseguir, dinero de inversores, es el indicador clave del éxito.

### ¿Y no es así?

La realidad es mucho más compleja. De ahí que se haya creado una burbuja. Empreder es sacrificio, es trabajo duro, implica tener cicatrices (experiencia, formación, buena red de contactos, capacidades difíciles de adquirir en una facultad o centro de estudios); es una actividad de alto riesgo ya que 8 de cada 10 van a fracasar y cerrar antes de 3 años. Una idea no es nada sin una buena ejecución. Una tecnología no es suficiente si no resuelve un problema. Un equipo no lo es todo si no hay un inversor principal, del que poco se habla, que es el cliente.

### ¿Qué es necesario entonces?

Emprender requiere experimentar, probar, tener una afilada capacidad de aprendizaje, agilidad para llegar cuanto antes a obtener esa venta a clientes. Empreder

implica diferencia, y vivimos en un mundo demasiado complejo para diferenciarse. Empreder es apasionante, implica valentía, es la esencia de una economía sana, robusta, de futuro. Pero no es gratis, no es fácil, no es predecible.

### ¿Y hay peligro de que pinche?

El mayor peligro de que pinche es un retroceso como país. Nos ha costado mucho cambiar nuestro ADN cultural y aceptar que emprender es una opción. Hay programas magníficos donde hemos llevado la opción de emprender en las escuelas, en los institutos, en las facultades, incluso en las grandes empresas. Si pincha la burbuja, si tras cerrar los negocios los emprendedores pierden su patrimonio, y el de sus familiares; si los inversores, a veces poco profesionalizados y asesorados, ven perder sus oportunidades; si colocamos en la retina de las personas



Javier García.

OLIVER DUCH

que emprender era una opción efímera y de alto riesgo, perderemos una gran oportunidad como sociedad y como país. Empreder es algo necesario, relevante, importante, pero es un trabajo de fondo muy duro y, muchas veces, poco reconocido. Hay que eliminar la imagen de que

las empresas se deben crear para venderlas, sin pensar en crear negocios sostenibles; que solo las tecnológicas son rentables, cuando los datos muestran una fuerte potencia en industria, salud, medio ambiente y que puede emprender cualquiera, cuando está demostrado que emprender por necesidad aumenta fuertemente la probabilidad de fracaso.

### ¿Señalaría a culpables?

El mayor culpable es la desesperación. Cuando no encuentras alternativas laborales, sobre todo de personas jóvenes y altamente formadas, cuando llegan narrativas

de lo que otros están consiguiendo ahí fuera. De jóvenes en rondas de financiación millonarias, ricos antes de los 40, tecnologías que cambian el mundo que salen de un garaje... Y, sobre todo, cuando te dicen que fracasar es un peaje necesario, que es algo necesario, que tú puedes, que lo importante es quererlo, estar fuera de la zona de confort... y demás mensajes enlatados, pero que allanan la complejidad de crear negocios sostenibles.

### Con la mejora de la economía, ¿se perderán las vocaciones?

Ya está pasando. Hay muchas empresas que se las puede llamar zombies. Los fundadores aguantan, malviven con sueldos a veces por debajo del salario mínimo. Dado su talento, empiezan a surgir nuevas oportunidades laborales y abandonan sus 'start ups'. Lógico. Lo bueno es que esa experiencia de trincheras es realmente muy buena, es todo un MBA de realidad. Y ha activado un virus emprendedor que es realmente útil en cualquier organización. Si has llegado hasta ese momento, has sufrido el entrenamiento de una 'startup', y no te has arruinado, el mercado laboral te lo devolverá, y creo que con creces.

B. A.