

# Las equipaciones de Kedেকে Sports golean en el deporte base

La firma, que fabrica sus prendas entre España y Asia, acapara el 95% del mercado de los clubes de fútbol amateur en la provincia de Málaga

## TEXTIL

:: J. J. BUIZA

**MÁLAGA.** Hace ya casi tres décadas que Juan Antonio Moreno se percató de las grandes posibilidades que tenía el deporte base de la provincia como negocio. «Notaba que había un vacío en el fútbol malagueño. Había un descontento importante entre los dirigentes de los equipos. Los proveedores que había para las equipaciones no eran serios. Se retrasaban en los encargos, fallaban en las fechas... Yo tenía un hijo jugando al fútbol, y pensé que ahí había un nicho de mercado que se podía aprovechar si se montaba algo serio», relata este empresario.

Primero, empezó con pequeños encargos de material para la asociación deportiva de su barrio, Ciudad Jardín. «Empecé a fabricar alguna equipación, algún chandal, pero de forma esporádica. Hasta que ya en 2000, me metí de lleno en el mundillo». Fue entonces cuando fundó Kedেকে, nombre de la marca y de la compañía, que se dedica a la fabricación y distribución de ropa deportiva, y que hoy en día se ha convertido en el gran proveedor del fútbol base de la provincia de Málaga. «Llegamos al 95 por ciento de los clubes malagueños», afirma Moreno, gerente de la firma.

Actualmente, son más de un centenar de equipos los que confían en esta empresa, que tiene su sede en el polí-



Juan Antonio Moreno muestra un balón de fútbol con el logotipo de Kedেকে. :: ÁLVARO LÓPEZ

## EL DATO

# 1.000

Es aproximadamente el número de referencias del catálogo de Kedেকে, entre equipaciones, chandals, medias y complementos de diferentes disciplinas deportivas.

gono industrial Guadalhorce de la capital, para que sea la proveedora de sus equipaciones: pantalones, camisetas, medias, chandals, sudaderas, petos y ropa de entrenamiento. Además, comercializan balones, guantes, mochilas, trofeos y otros complementos. Juan Antonio Moreno destaca que la compañía cuenta con su propia marca y su propia línea de fabricación, un proceso que llevan a cabo «parte en España y parte en Asia».

## Otros deportes

En los últimos años, Kedেকে ha ido diversificando su clientela incorporando también a colegios, asociaciones,

colectivos y conjuntos amateurs, aunque de momento no tocan el mercado particular. El fútbol supone con diferencia la mayor parte de su facturación, si bien son además proveedores de equipos de otras disciplinas deportivas de equipo como el voleibol, el baloncesto o el balonmano. Su máximo responsable subyace que la mayor ventaja de Kedেকে frente a sus competidores está en la «seriedad» y el «stock permanente» de su almacén, junto con unos precios «muy competitivos». «Aquí un cliente llega y se le sirve de inmediato. Con otros distribuidores los problemas sue-

len ser que comercializan mucho por catálogo, no tienen 'stock' y fallan mucho. El servicio es nuestro fuerte», relata Moreno, quien cuenta con otra empresa que se dedica a la comercialización de camisetas, ropa y otros productos enfocados a tiendas de souvenirs.

En estos momentos, cuenta con una plantilla de unos ocho trabajadores, aunque, como sucede cada año, tienen previsto reforzar su equipo humano en verano, el periodo de la temporada en el que más encargos reciben por parte de su clientela. En su catálogo cuentan con más de mil referencias.

## Activa Mutua abre un nuevo centro de rehabilitación en Málaga

:: REDACCIÓN

Activa Mutua, mutua de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales número 3 de la Seguridad Social, acaba de abrir un nuevo centro de rehabilitación en Málaga con el que completa los servicios administrativos y médico-asisten-

ciales que ya proporcionaba en la capital. El nuevo centro cuenta con un total de 130 metros cuadrados de superficie y dispone de un equipo de profesionales fisioterapeutas con el que garantizar un rápido y eficaz restablecimiento de los pacientes.

En Málaga, Activa Mutua engloba a un contingente de casi 2.000 empresas, una cifra similar de autónomos, y proporciona cobertura a un colectivo de 10.000 trabajadores asegurados. Por tanto, Málaga es una plaza estratégica en el conjunto de la Comunidad Autó-

noma de Andalucía que suscita la voluntad de la compañía de optimizar e incrementar los servicios que hasta ahora proporcionaba en Málaga.

Por otra parte, Andalucía absorberá durante este ejercicio buena parte de las inversiones presupuestadas por Activa Mutua para incrementar los recursos con los que velar por la salud laboral de los trabajadores. Así, aparte del nuevo centro de rehabilitación de Málaga, la entidad contará en breve con nuevos centros asistenciales

en Almería, Sevilla y Granada, y un nuevo centro de rehabilitación en Córdoba.

Y es que, como se puede ver, la política de expansión trazada por Activa Mutua a lo largo del presente año redonda en el fortalecimiento y desarrollo de la red de centros médicos asistenciales. En la actualidad, en torno a la treintena, que aumentarán a 35 después de plasmarse los anunciados en Andalucía, además de los previstos en Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana.

**RAFAEL MEDINA PINAZO, Abogado**

## Créditos de las Juntas de Compensación

MÁLAGA

**Sur.** Un aspecto de gran trascendencia es la calificación jurídica de los créditos derivados de las cuotas urbanísticas



en el marco del proceso concursal, existiendo sobre esta cuestión numerosos pronunciamientos jurisprudenciales de carácter contradictorio. En este sentido merece la pena destacar los recientes pronunciamientos de la Audiencia Provincial de Zaragoza, que ha dado lugar a una nueva línea jurisprudencial, considerando que, desde el momento mismo de la constitución de la Junta de Compensación surge la afección real de las propiedades incluidas en las actuaciones de ejecución de planeamiento, pero no la obligación propter rem de contribuir a los gastos que origina mediante el pago de las cuotas de urbanización, obligación que sólo surge con la aprobación del instrumento de equidistribución y en la forma aprobada por la Asamblea, momento éste al que ha de referirse el nacimiento del concreto crédito a que se refiere cada una de las cuotas. Sobre dicho razonamiento, el nacimiento de la obligación de pago de la cuota de urbanización se produce cuando es determinado por la Junta el importe que corresponde a cada propiedad, lo que se produce con el giro de las distintas cuotas. En conclusión, los créditos por el principal de las cuotas de urbanización giradas antes de la fecha de la declaración del concurso deben ser reconocidos como créditos no contingentes concursales, con el privilegio especial que les viene asignado sin contradicción por la administración concursal, y las giradas tras dicha fecha como créditos contra masa. En definitiva, y con arreglo a esta nueva línea jurisprudencial, la deuda de la promotora concursada que no paga las cuotas de la Junta de Compensación, puede ser considerada en el seno del concurso de dicha mercantil, si es anterior a la declaración de concurso, como crédito concursal con privilegio especial, esto es, crédito a cuyo pago queda afectada la propiedad de la promotora posiblemente anterior a cualquiera otra carga, a la vista de la fecha de la inscripción de su afección urbanística; en el caso de las cuotas derramadas con posterioridad, serán calificadas como créditos contra la masa, es decir, crédito que se atenderá con preferencia y prioridad al resto de deuda concursal y por la fecha de devengo -fecha de la derrama-, gozando por tanto de altas posibilidades de cobro.