

V Valenciana

Comunitat

elEconomista

Revista mensual

29 de enero de 2016 | Nº 9



Cristina Del Campo
Directora general de Redit

“Somos los más interesados en que se aclaren los casos de dudas en subvenciones” | P12

Olleros Abogados espera un alza de operaciones corporativas por la liquidez en el mercado | P23

LafargeHolcim Sagunto defiende su proyecto e inversiones frente a la amenaza de cierre | P34

LA GENERALITAT BUSCA INVERSORES PRIVADOS PARA FINANCIAR PROYECTOS ESTRATÉGICOS

La Administración autonómica prepara fondos de inversión con capital público y privado para impulsar las infraestructuras y captar financiación a través del ‘Plan Juncker’ | P6

18. Innovación

La tecnología móvil llega a la auscultación médica

eKuore obtiene la homologación para uso sanitario de su fonendoscopio inalámbrico y busca socios

28. Estrategia

Charter abrirá 27 nuevos supermercados en 2016

La cadena recibe cerca de un millar de solicitudes de potenciales franquiciados cada año

30. Estrategia

Aguas de Valencia: salto cuantitativo y cualitativo

El ejercicio 2015 marca un antes y un después en la proyección nacional e internacional del grupo

40. Ronda de financiación

Eyesynth da información espacial a invidentes

Las gafas incorporan una tecnología que transforma los datos espaciales en sonidos decodificables

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez **Director Comercial:** Juan Pagán **Relaciones Institucionales:** Pilar Rodríguez **Subdirector de RRH:** Juan Carlos Serrano **Jefe de Publicidad:** Sergio de María

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Directora de 'elEconomista Comunitat Valenciana': Olivia Fontanillo **Diseño:** Pedro Vicente y Marta Camós **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Nerea Bilbao

A fondo

Fondos con inversores privados para proyectos estratégicos

El IVF trabaja en vehículos con participación público-privada para abordar inversiones prioritarias y optar a ayudas europeas



06



23

Entrevista

Jaime Olleros, fundador y socio director de Olleros Abogados

“Hay mucha liquidez en el mercado internacional y veremos crecimientos en inversiones y operaciones corporativas”

Entrevista

Cristina Del Campo, directora general de REDIT

“Los institutos tecnológicos somos los más interesados en que se aclare cualquier irregularidad en gestión de fondos públicos”



12



34

Internacionalización

LaFargeHolcim defiende su proyecto ante la amenaza de cierre

La I+D le permite crear productos de alto valor, aumentando un 25 por ciento su producción, de la que exporta el 75 por ciento

Es hora de dar los pasos para subir al tren de la inversión

Empresarios y agentes sociales ya no esconden su preocupación por la ausencia de medidas significativas de dinamización de la actividad productiva y el empleo, seis meses después de la formación del nuevo Gobierno autonómico.

Los indicadores económicos siguen registrando una evolución positiva, a pesar de la incertidumbre política en el país, un contexto que creen que favorece la adopción de medidas de choque en cuestiones fundamentales para avanzar hacia el tan esperado cambio de modelo productivo, sin obviar aquellas más orientadas al medio y largo plazo.

Los expertos coinciden en que, tras los ajustes sufridos durante la crisis, la Comunidad Valenciana resulta, en estos momentos, muy atractiva en términos de inversión, tanto desde el punto de vista de operaciones inmobiliarias, como corporativas. Al mismo tiempo, existe una gran liquidez a nivel internacional buscando oportunidades alternativas a unos mercados bursátiles azotados por la volatilidad y unos productos financieros con intereses en mínimos históricos. La combinación de ambos factores puede derivar en un significativo salto de operaciones de inversión en la región, tanto cuantitativo como cualitativo.

En este contexto, el presidente valenciano, Ximo Puig, ha tomado las riendas de la situación, ante la ya evidente falta de sintonía entre los agentes económicos y sociales y el conseller de Economía, Rafael Climent. Puig ha encargado a la Conselleria de Justicia un plan de “desburocratización” administrativa para fomentar la atracción de inversores, que anunció en una comida con la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE) -a la que asistió sin Climent-.

Éste no fue el único guiño a inversores del presidente, que se manifestó a favor de las fórmulas de cooperación público-privada en la gestión de servicios y empresas, en un giro respecto a la postura mantenida hasta ahora por el Consell contra este modelo -sobre todo, en Sanidad y Educación-. Y es que la Generalitat es consciente de que su capacidad de inversión está limitada por su situación financiera -con una acusada falta de liquidez y un endeudamiento en máximos históricos-. En esta línea, la Administración autonómica pondrá en marcha fondos de inversión con capital público y privado, con los que se abordarán proyectos considerados estratégicos y que pueden dar un impulso en la captación de fondos europeos del *Plan Juncker*.

Queda esperar la respuesta de los inversores.

La combinación de activos con valor y a precios atractivos y una alta liquidez en los mercados puede impulsar las operaciones de inversión y corporativas en la región, si se configura un marco adecuado

La Comunitat 'vende' su nueva estrategia turística en Fitur

El nuevo Gobierno valenciano aprovechó la Feria Internacional del Turismo (Fitur) para marcar distancia con la estrategia de grandes eventos de las pasadas legislaturas. El objetivo pasa, ahora, por poner en valor los activos de la región y mejorar en servicio y calidad. En esta línea, el presidente, Ximo Puig, anunció una línea de financiación del IVF para la "renovación y actualización" de empresas turísticas, con 20 millones de euros.



Gracias

*A nuestros profesionales por su excelente labor diaria...
A los ciudadanos y ciudadanas por su confianza...
A la Administración Pública por su apoyo...*

*Gracias a todas las personas que nos habéis permitido
terminar un año 2015 lleno de logros y que nos dais el
impulso para seguir trabajando con la misma ilusión y
esfuerzo en la sanidad del futuro.*

Hospital Universitario de La Ribera

- Premio Best In Class (BIC) Mejor Hospital de España.
- Obtención de la Acreditación de Calidad QH.
- Distinción del Instituto Valenciano de Seguridad y Salud en el Trabajo (INVASSAT) de la Conselleria de Industria, Turismo y Empleo por la difusión de la cultura preventiva de los Riesgos Laborales en medios de comunicación.

Hospital Universitario de Torrevieja

- Departamento Público de Salud más galardonado de la Comunidad Valenciana en los premios nacionales Hospitales Top 20 con 4 Premios en Gestión Hospitalaria Global y en las áreas de Corazón, Musculoesquelético, Riñón y Vías Urinarias.
- Premio Best In Class (BIC) Mejor Servicio Medicina Interna.

Hospital Universitario del Vinalopó

- Segundo Departamento público de salud más galardonado de la Comunidad Valenciana en los premios nacionales Hospitales Top 20 con 3 Premios en Gestión Hospitalaria Global y en las Áreas de Cirugía Digestiva y Mujer.
- La página web www.paritoriosonline.com reconocida en el manual Buenas Prácticas del Ministerio de Sanidad.

Ribera Salud grupo

- En el ranking nacional de Las 100 mejores empresas para trabajar de Actualidad Económica.
- Premio a la empresa con mejores prácticas de RR.HH de la Asociación de Dirección de Personas y RR.HH de la Comunidad Valenciana (AEDIPE CV).
- Su modelo de gestión, incluido como caso de estudio para los alumnos de la Universidad de Harvard.

riberasalud.com





Valencia aspira a captar parte de los fondos europeos del Plan Juncker para impulsar las infraestructuras. EFE

INVERSIÓN PRIVADA PARA PROYECTOS ESTRATÉGICOS

La Administración autonómica prepara el lanzamiento de fondos de inversión con participación pública y privada para afrontar inversiones prioritarias en ámbitos como infraestructuras o educación

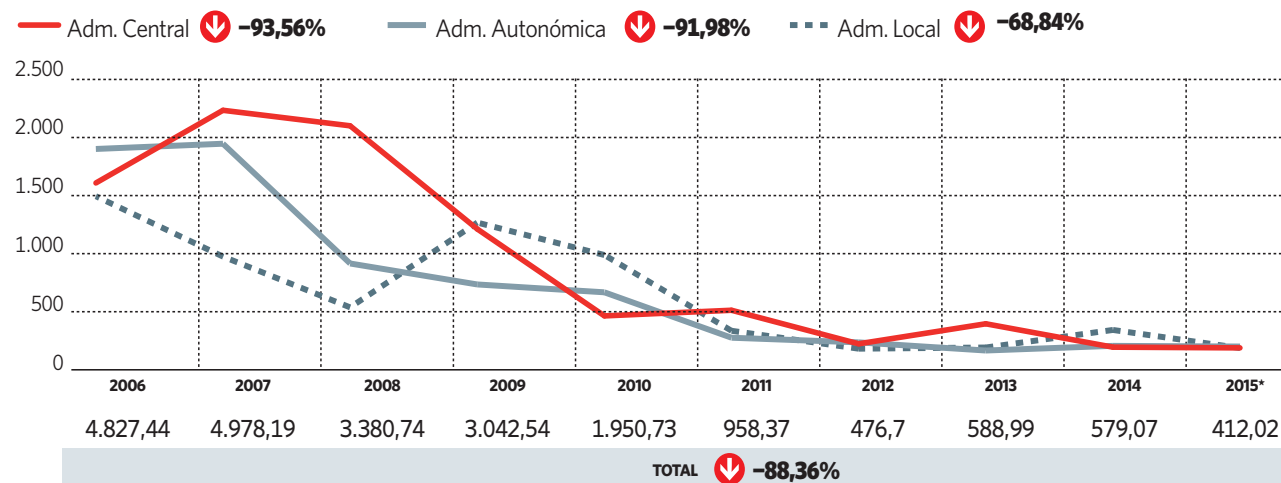
OLIVIA FONTANILLO

La Generalitat Valenciana trabaja en el diseño y puesta en marcha de vehículos de inversión con participación pública y privada que permitan abordar inversiones en sectores y proyectos considerados estratégicos para el desarrollo de la Comunidad y que faciliten el acceso a los fondos del *Plan Juncker* gestionados a través del Banco Europeo de Inversiones (BEI). Uno de los ámbitos de actuación prioritarios, y donde la concreción de esta fórmula está más avanzada, es el de infraestructuras, gracias a la implicación de la Federación de Empresas Contratistas de la Comunidad Valenciana (Fecoval), que puso



Licitación pública en la Comunitat Valenciana

Datos en millones de euros



(*) enero-noviembre

Fuente: Cámara de Contratistas de la C. Valenciana, en base a datos oficiales de la Adm. central, autonómicas y locales, diputaciones y cabildos

elEconomista

hace meses sobre la mesa la constitución de fondos de inversión abiertos al capital privado, que permitan contar con recursos suficientes sin que computen como deuda en las cuentas públicas -algo inasumible en estos momentos en el caso de la Administración valenciana- y, al mismo tiempo, eviten que el peso y el riesgo de la estructura de financiación recaiga sobre la empresa adjudicataria de las obras. Fecoval colabora con el Instituto Valenciano de Finanzas (IVF) para poder lanzar los primeros instrumentos de inversión en el primer cuatrimestre del año.

La Comunidad Valenciana concentró el año pasado -con datos hasta noviembre- sólo el 3,23 por ciento del total de licitación de contratos de obra pública del Estado, muy por debajo del 9,4 por ciento de la aportación de la región al PIB nacional y del 10,7 por ciento de su peso en cuanto a población. El volumen anual de licitación del Gobierno central en la región se ha reducido un 93,6 por ciento con la crisis económica -ha pasado de 2.173,77 millones de euros en 2007 a 140 millones en 2014-, al tiempo que la realizada por las administraciones locales se reducía en un 68,64 por ciento, hasta 287,83 millones, y la de la Generalitat caía un 91,98 por ciento, hasta 151,25 millones, debido a los problemas económicos y de liquidez generados por el actual sistema de financiación autonómica, que ha llevado la deuda regional a máximos históricos -con más de 40.000 millones de euros-.

La Generalitat confía en captar fondos europeos del 'Plan Juncker' gracias al soporte privado

Esta evolución choca directamente con las necesidades reales de la autonomía de reforzar y desarrollar infraestructuras básicas que permitan, por un lado, dar cobertura de servicios fundamentales de calidad a los ciudadanos y, por otro, avanzar en el principal objetivo desde el punto de vista económico: la mejora de la competitividad empresarial, una de las asignaturas pendientes del tejido industrial regional. El alcance de la política de inversiones de la Generalitat a corto y medio plazo se vincula directamente con el volumen de fondos europeos que pueda captar, dada su situación. Por ello, el IVF ya está manteniendo contactos con el BEI.

El planteamiento es que los fondos de inversión se configuren con una estructura mixta y un enfoque especializado por ámbitos de actuación o por sectores. Entre las prioridades, está abordar proyectos tanto en el ámbito de las conexiones y comunicaciones, como en dotaciones escolares o sanitarias o en zonas de uso industrial y logístico. Se está trabajando en su definición técnica, financiera y jurídica -con el respaldo de asesores internos e independientes- de estos instrumentos, cuya supervisión corresponderá al IVF, que ha abordado en los últimos meses un proceso de reestructuración operativa para actuar como banco público.

Además de la financiación de obras de cierta envergadura, se contempla también la constitución de fondos que den cobertura a líneas de crédito para

empresas de la Comunidad, que se configurarían sobre criterios de especialización sectorial.

Un plan basado en la colaboración público-privada

El *Plan Juncker* tiene como objetivo revitalizar la inversión productiva en la Unión Europea, sobre la base de la colaboración público-privada. En concreto, y sobre la base de una inversión inicial de las instituciones europeas por importe de 21.000 millones de euros, gestionados por el BEI, se espera lograr movilizar al menos 315.000 millones para sectores y proyectos estratégicos, gracias a la aportación de inversores privados. Una colaboración que las empresas consideran fundamental para dinamizar la inversión en dotaciones y la actividad productiva.

En el caso de las infraestructuras y obra pública, los programas de ayudas europeas dan una cobertura de entre el 30 y el 50 por ciento de la inversión necesaria para el desarrollo del proyecto. “El resto sería aportado por el fondo de inversión, que contaría con una participación de la Administración -por definir, en función de cada proyecto-, otra por parte del grupo que logre la licitación de la infraestructura y otra, por inversores privados, tanto institucionales y empresas -entidades financieras, aseguradoras, planes de pensiones, socimis o Sicavs-, como particulares. El retorno se basaría en la rentabilidad derivada de la explotación de la propia infraestructura, por lo que es importante analizar la viabilidad económica de cada proyecto y los plazos de retornos y amortización”, explica José Luis Santa Isabel, presidente de Fecoval.

Además, se contempla la posibilidad de que la Generalitat comprometa una especie de *canon* anual que pagaría a los fondos, lo que garantizaría una rentabilidad mínima en aquellos casos de obras “que son socialmente necesarias, pero no son rentables”, añade.



Santa Isabel detalla que se espera que los primeros fondos estén en marcha dentro del primer cuatrimestre de este año, para poder entrar en los plazos de tramitación de ayudas del BEI, así como de los fondos Feder, que incluyen ámbitos como la rehabilitación de viviendas públicas y de núcleos urbanos deteriorados. “El objetivo inicial es contar con entre tres y cuatro vehículos de inversión en marcha este año, que contarían con un capital de entre 200 y 1.000 millones de euros cada uno”, subraya.

Las entidades financieras han acogido el proyecto con interés. Fuentes del sector bancario apuntan que, en estos momentos, hay mucha liquidez en el mercado que busca opciones atractivas de inversión, al margen de la

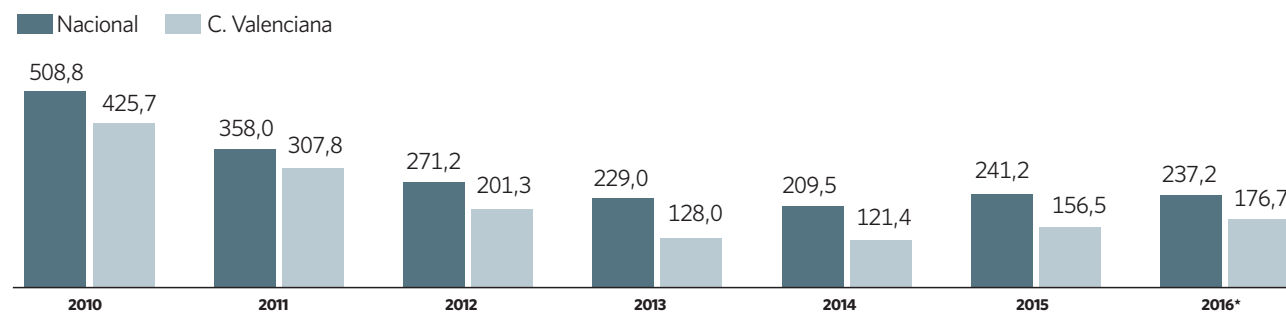


Inversión en la región sobre el total nacional

Licitación entre enero y noviembre (en euros)

	 NACIONAL	 C. VALENCIANA	RATIO C. VALENCIA / TOTAL NACIONAL (%)
Administración Central	4.149.742.000	133.862.956	3,23
Administraciones Autonómicas	2.397.067.000	145.500.182	6,07
Administraciones Locales, Diputaciones y Cabildos	2.417.310.000	132.657.986	5,49
TOTAL	8.964.120.000	412.021.124	4,60

Inversión per cápita (euros por habitante)



Fuente: Cámara de Contratistas de la C. Valenciana, en base a datos oficiales de la Adm. central, autonómicas y locales, diputaciones y cabildos

elEconomista

volatilidad que azota a los mercados bursátiles y ante la baja remuneración de los productos de pasivo. Su aporte estará condicionado a los estudios de viabilidad técnica y económica de los proyectos a respaldar, las condiciones financieras mínimas aplicables -plazos, intereses y comisiones- y la seguridad jurídica de cada desarrollo -que exista garantía de continuidad, independientemente de posibles cambios en las Administraciones-.

“Por el tipo de proyectos, estaríamos contemplando plazos de inversión de entre 15 y 20 años de media y rentabilidades que podrían estar en torno al 4 o el 4,5 por ciento anual”, detalla Santa Isabel.

Necesaria estabilidad y seguridad de la inversión

Un estudio de Seopan (Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de infraestructuras) cifra la inversión mínima necesaria en infraestructuras en España en diez años en unos 57.000 millones de euros. Actualmente, cada comunidad autónoma está elaborando un plan de infraestructuras prioritarias. Estos documentos serán entregados al Gobierno central en el mes de marzo, con el planteamiento de que sirvan como un instrumento base de trabajo para la nueva legislatura. “Confiamos en que haya un Gobierno estable con el que podamos trabajar, porque ni las empresas, ni las comunidades autónomas, ni España podemos seguir paralizados. Desde el punto de vista de las empresas, el objetivo prioritario es reactivar el mercado y el empleo”, indica Santa Isabel.

A este respecto, la Cámara de Contratistas de la Comunidad Valenciana, presidida por Manuel Miñes, considera que “la caída en actividad y la destrucción de empleos en el ámbito de la obra civil pública -que cifra en 369.000 desde el inicio de la crisis económica- es enteramente achacable a la Administración Central, al fijar sus prioridades de estabilidad presupuestaria, deuda y déficit impuestos por Bruselas en la reducción de la inversión productiva, y no en la reducción del gasto público. Su efecto arrastre nos dice que un euro de inversión en obra civil genera 1,92 euros de actividad económica en otras ramas de producción”.

Las empresas critican, igualmente, el negativo impacto que ha tenido el incumplimiento por parte de las Administraciones Públicas, de los periodos de pago a proveedores fijados por ley, lo que ha disparado la morosidad. Fecoval informa de que, en los últimos meses, se ha resuelto, en gran parte, esta situación de impagos en la Comunidad. “De los 285 millones de euros pendientes hace tres años, apenas quedan ya unos 20 ó 25 millones. Como no hay apenas actividad, no se está generando nueva deuda”, señala.



Las carreteras de la región han recibido sólo un 4,3% de inversión. EE



El estado ha destinado 53 millones a los puertos en 4 años. G. LUCAS



Las licitaciones de Adif desde 2012 son el 6 por ciento del total. EFE

‘Déficit inversor’ de 7.200 millones

■ Lejos del peso por PIB

La Cámara de Contratistas de la Comunidad Valenciana cifra en más de 7.200 millones de euros el déficit de inversiones del Estado en infraestructuras en la región en el periodo 2000-2016 -la estimación se basa en la comparativa de la licitación real y la que correspondería por peso de la región en el PIB sobre el total nacional, del 9,4 por ciento, y población, del 10,7 por ciento-.

■ Fomento, el 4,85 por ciento

Durante la última legislatura, las licitaciones del Ministerio de Fomento -carreteras, Adif y puertos- para la Comunidad han supuesto un 4,85 por ciento del total, con grandes retrasos en el desarrollo del AVE y en el proyecto del Corredor Mediterráneo, infraestructura estratégica para la competitividad internacional.

■ El campo, un 1,94 por ciento

Peor es el balance de inversiones del Ministerio de Agricultura, Agua y Medio Ambiente, que destinó a la región sólo el 3,81 por ciento de sus licitaciones. En el caso de las dotaciones para el campo valenciano, este porcentaje se reduce hasta el 1,94 por ciento del total nacional.



Rafael Pardo Gabaldón

Presidente de la Asociación
de Trabajadores Autónomos (ATA)
Comunidad Valenciana

En 2015, se adoptaron importantes medidas de apoyo al colectivo de autónomos, pero aún queda mucho camino por recorrer. Las Cortes Valencianas han aprobado elaborar un plan de consolidación y fomento del trabajo autónomo

Los autónomos, un colectivo clave en la recuperación

El año 2015, en general, ha sido positivo para los trabajadores autónomos, si lo comparamos con años anteriores. Atrás han quedado los años de continua destrucción de empleo por cuenta propia, habiéndose experimentado un crecimiento positivo neto, por segundo año consecutivo. En concreto, la Comunidad Valenciana ha destacado sobre el resto de España en el crecimiento del número de personas inscritas en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), con un aumento de 5.757 personas, lo que supone un aumento del 1,8 por ciento, frente al 1,3 por ciento a nivel estatal. Con ello, se sitúa en casi 334.000 personas el total de trabajadores independientes en la región. Si hay algo que caracteriza a la economía valenciana, es su enorme volatilidad estructural: crecemos por encima de la media en épocas de desarrollo económico y nos hundimos en las de recesión.

A pesar de que todavía existen importantes sombras en nuestra economía y un nivel de desempleo de más del 20 por ciento, cifra inaceptable para una economía desarrollada como la nuestra, el pasado año mejoraron ostensiblemente importantes indicadores económicos, tales como las exportaciones, el turismo y el consumo interno. En mi opinión,

la mejora del consumo interno está siendo la mejor noticia económica para los autónomos en los últimos meses, porque, sin lugar a dudas, este factor, junto con el acceso al crédito y las altas tasas de morosidad, han provocado que miles de autónomos de nuestra comunidad se hayan quedado por el camino durante la larga recesión económica que hemos padecido. Además, la caída del consumo interno no solo fue consecuencia de la reducción de la actividad económica y, por lo tanto, del empleo, sino, también, consecuencia de la falta de confianza en nuestra propia economía, que provocaba que miles de empresas saneadas dejaran de invertir y que miles de particulares sin dificultades financieras redujeran considerablemente sus niveles de consumo.

En lo referente a la financiación, está mejorando ligeramente el acceso al crédito de trabajadores autónomos, excepto en las líneas del Instituto de crédito oficial (ICO), que están sufriendo un decepcionante descenso. Aunque, en esta materia, lo más positivo está siendo la reducción del precio del crédito.

En cuanto a la morosidad, atendiendo a los diferentes informes presentados por nuestra organización, y a pesar de la existencia de cierta mejoría, todavía estamos muy lejos del cumplimiento de la Ley de Morosidad y de la Directiva

Comunitaria de la cual emana, que establece como límites máximos para el abono de las facturas 30 días para las Administraciones Públicas y 60 días para el sector privado.

Nuestras previsiones económicas para 2016 son positivas en crecimiento y generación de empleo -tanto autoempleo, como empleo por cuenta ajena-, aunque, sin lugar a dudas, la situación política puede jugar un papel esencial en la confirmación o no de esta tendencia alcista. Es fundamental que los partidos políticos antepongan los intereses generales de los ciudadanos a los intereses electorales y que, cuanto antes, se pongan de acuerdo para formar un nuevo Gobierno que de estabilidad a las instituciones, ya que la inestabilidad política y la inestabilidad inversora suelen ir de la mano.

En el último año, se han adoptado importantes medidas de apoyo al colectivo de autónomos, como la tarifa plana de 50 euros para los nuevos autónomos; la compatibilización de la prestación por desempleo con el trabajo autónomo; la tarifa plana a la contratación indefinida; el aumento del umbral de aplazamiento de deudas con Hacienda -de 18.000 a 30.000 euros-, y un largo etcétera.

Pero todavía queda mucho camino por recorrer, motivo por el cual reclamaremos al nuevo Gobierno, entre otras, las siguientes medidas: ampliar la tarifa plana de 50 euros de seis a doce meses; bajar el IVA al 10 por ciento en las actividades en las que subió en 13 puntos; cotizar por lo que realmente se trabaja, con alta y baja en la Seguridad Social el día real en que se empieza o deja de trabajar; posibilidad de cotizar al RETA con periodicidad trimestral; acceso al subsidio de 426 euros para los autónomos que hayan agotado la prestación por

cese de actividad; cumplimiento estricto de la Ley de Morosidad; que las Administraciones exijan un certificado de pago efectivo a toda la cadena de subcontratación por parte de la contrata en contratación pública; fijar un 20 por ciento de recargo automático para cualquier factura que se abone fuera del plazo legal, sea el pagador una Administración o una empresa; medidas eficaces contra la economía sumergida; deducción fiscal para gastos sanitarios, educativos o de rehabilitación en el hogar, así como habilitar un buzón web anónimo donde los proveedores puedan denunciar a quien incumple los plazos de pago.

En el ámbito autonómico, desde ATA hemos mantenido numerosas reuniones con los diferentes representantes de la Generalitat Valenciana y de los partidos políticos presentes en las Cortes Valencianas. Fruto de ello, el conseller de Economía anunció, a final de 2015, la próxima aprobación de un subsidio de 426 euros para los autónomos que agoten la prestación por cese de actividad. Además, en Las Cortes Valencianas se debatió la aprobación de un plan autonómico de consolidación y fomento del trabajo autónomo, planteado desde ATA Comunidad Valenciana, habiéndose acordado, por unanimidad por parte de todos los grupos parlamentarios, la creación de una comisión de trabajo para su estudio y aprobación. Entre las medidas concretas que desde ATA Comunidad Valenciana pensamos que debe contener el mismo, están la puesta en marcha de un plan de relevo generacional, la aprobación de una línea de microcréditos, fijar incentivos para la conciliación de las trabajadoras autónomas en el caso de parto o incentivos fiscales en el tramo autonómico para los nuevos autónomos.

Rafael Pardo Gabaldón

Presidente de la Asociación
de Trabajadores Autónomos (ATA)
Comunidad Valenciana

Es fundamental que los partidos políticos antepongan los intereses generales de los ciudadanos a los intereses electorales, ya que la inestabilidad política y la inestabilidad inversora suelen ir de la mano



GUILLERMO LUCAS

CRISTINA DEL CAMPO

Directora general de la Red de Institutos Tecnológicos de la Comunitat Valenciana (Redit)

OLIVIA FONTANILLO

Cristina Del Campo, directora general de la Red de Institutos Tecnológicos de la Comunitat Valenciana (Redit), asociación privada sin ánimo de lucro que agrupa a los doce institutos tecnológicos de la región, quiere poner en valor, con datos objetivos, la aportación de estos centros como “aliados estratégicos” en el sistema de “ciencia-tecnología-empresa” de la región, marcando distancias con los problemas económicos y de gestión que llevaron al cierre del Instituto de la Construcción (Aidico) y las irregularidades sujetas a investigación judicial en el Instituto de Óptica, Color e Imagen (Aido). “Los centros de Redit son el primer agente de cooperación para la I+D+i de las empresas de nuestra región. Según un estudio de la Universidad Carlos III de Madrid, el efecto de la colaboración con los centros de Redit se traduce en que las empresas tienen una productividad un 9 por ciento superior y un volumen de exportaciones un 17,2 por ciento mayor. Además, también ejercemos una importante labor de apoyo a las empresas en la captación de fondos para la I+D+i. Entre 2010 y 2014, los institutos tecnológicos ayudaron a que sus empresas clientes percibieran más de 267 millones de euros de Madrid y Bruselas”, afirma la ejecutiva.

Ingeniero Industrial, con doble titulación en Ingeniería por la ETSII de Bilbao y la Ensam (*École Nationale Supérieure d'Arts et Métiers*) de Burdeos

“Somos los primeros interesados en que se esclarezca cualquier irregularidad en la gestión de fondos públicos”

y París, y ha cursado el Máster en Innovación Tecnológica por la Universidad Católica de Valencia y el Programa de Desarrollo Directivo de Esade. Del Campo ha desempeñado diferentes cargos de responsabilidad en empresas de los sectores de consultoría y automoción. En enero de 2007 fue nombrada gerente de la Red Tecnológica de Automoción de la Comunidad Valenciana (Redita), cargo que desempeñó hasta octubre de 2009, cuando asumió la dirección de Redit.

¿Cree pueden afectar los problemas en Aido y Aidico en la imagen general de los institutos tecnológicos y su trabajo con las empresas?

En primer lugar, hay que dejar claro que los institutos tecnológicos son asociaciones privadas sin ánimo de lucro que tienen independencia jurídica y de gestión, y que sus actividades responden a las directrices marcadas por sus consejos rectores, que son elegidos por la Asamblea General de Asociados y están formados, mayoritariamente, por empresas. También es importante destacar que, como receptores de ayudas públicas, y con el fin de garantizar el correcto uso y justificación de dichas ayudas, los institutos tecnológicos son sometidos a un control sobre su gestión económica. Es justamente en el marco de uno de esos controles, en el que se han detectado las presuntas irregularidades que están siendo investigadas. Las ayudas del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (Ivace) a proyectos de I+D+i de los institutos son objeto de una primera auditoría por parte de auditores independientes y acreditados. A continuación, se lleva a cabo el proceso de verificación administrativa del proyecto por parte de técnicos del Ivace, en el que se comprueba, a nivel documental, para verificar que lo ejecutado responde fielmente a lo evaluado y concedido. A continuación, el Ivace procede a la verificación *in situ* de los proyectos, para comprobar el resultado de los mismos. A estos controles se añaden auditorías de los organismos de gestión y control de los fondos europeos y auditorías aleatorias por parte de Intervención de la Generalitat y de la Comisión Europea. En total, estamos hablando de que un mismo expediente puede llegar a ser auditado por equipos y organismos distintos hasta 5 ó 6 veces. Se trata de un sistema de revisión por niveles que garantiza el buen uso de los fondos públicos. Desde Redit, valoramos positivamente las medidas orientadas a esclarecer, cuanto antes, cualquier conducta irregular que se haya podido producir en la gestión de fondos públicos. Somos los primeros interesados en que se actúe con celeridad y se depuren responsabilidades.

En Redit nos esforzamos por dar visibilidad a la importante labor que



G. L.

“Cada instituto es independiente jurídicamente y en gestión del resto de centros”

“El nuevo modelo productivo está ligado a la capacidad de innovación”

“La deuda pública obligó a ajustar estructuras y a asumir gastos financieros”

llevan a cabo los institutos, sobre todo en su apoyo a las empresas más pequeñas, que son las que lo tienen más difícil para innovar. La innovación es una palanca fundamental de competitividad. Quiero destacar que, por cada euro de financiación pública regional, los institutos contribuyen a atraer 2,6 euros de fondos nacionales y europeos a la Comunitat Valenciana. Se estima que su impacto económico es superior al 1,8 por ciento del PIB, lo que supone unos 1.800 millones. Por eso, cuando hablamos de los institutos, el apoyo de la Administración debe llamarse por su nombre: inversión.

Los recortes públicos y privados en innovación han tenido un impacto directo en los institutos tecnológicos. ¿Con qué estrategias han afrontado este contexto y en qué condiciones encaran el nuevo ciclo?

Como la mayoría de agentes, tanto públicos como privados, hemos sufrido la crisis y, en nuestro caso, a las dificultades de la coyuntura económica general se ha unido la caída drástica de los apoyos públicos a la innovación y los enormes retrasos en los pagos. En 2014 -últimos datos conjuntos consolidados-, los institutos ingresaron 87 millones de euros, de los que el 59 por ciento provino de facturación a empresas -contratación cien por cien privada, sin subvención al centro- y un 41 por ciento, de fondos públicos competitivos. De estos, el 25,5 por ciento son autonómicos, el 3 por ciento, nacionales y el 12,5 por ciento, europeos. Nuestros 1.200 profesionales llevaron a cabo durante ese ejercicio 790 proyectos de I+D+i para más de 11.000 empresas clientes y 5.300 asociadas.

Los últimos años se han caracterizado por una desinversión pública en el sistema valenciano de innovación, no sólo en lo tocante a institutos tecnológicos, sino también en lo relativo a los apoyos a las empresas. En 2010, la partida destinada por el Ivace a los institutos tecnológicos fue de 47 millones de euros, frente a unos 23 millones presupuestados en 2015. De igual forma, el apoyo a los proyectos de innovación de las empresas se ha visto gravemente mermado. En 2010, hubo más de 46 millones de euros para apoyar la innovación empresarial. En 2015, el presupuesto, concedido mayoritariamente en forma de préstamos, y no de subvenciones, no llegó a los 20 millones. Además, esta situación se ha visto agravada por los retrasos en los pagos y la deuda acumulada por parte de la Generalitat con los centros, lo que ha obligado a ajustar estructuras y a asumir enormes gastos financieros. Por otra parte, se ha cambiado el sistema de pagos y hemos pasado de recibir anticipos en el mismo año de la resolución para las inversiones y primeros gastos, como hace la Comisión Europea, a cobrar con



G. LUCAS

tres, cuatro y cinco años de retraso. El número de investigadores ha pasado de unos 1.700 en 2010 a 1.200, y mucho talento ha tenido que emigrar.

Ante estas circunstancias los centros no han permanecido inmóviles. Han incrementado su presencia en proyectos europeos, que han pasado de representar el 5 por ciento de los ingresos en 2011 al 12,5 por ciento. Es un dato a destacar muy positivamente, porque en Europa la competencia es enorme y los ratios de éxito de los proyectos no suelen superar el 15 por ciento. Se ha hecho un gran esfuerzo. De igual modo, se ha trabajado para mejorar las ventas a empresas. En 2011, los ingresos procedentes de proyectos y servicios con empresas supusieron el 52 por ciento del total, frente al 59 por ciento actual. Y, de nuevo, se trata de un dato con mucho valor, porque aumentar las ventas a empresas en plena crisis y sin estímulos públicos para la innovación empresarial, no es sencillo. Sobre este tema, hay un dato interesante recogido en un informe del Alto Consejo Consultivo en I+D+i. El porcentaje de empresas innovadoras que cuentan con financiación

“Las empresas innovadoras con apoyo público no llegan al 20% en la región”

“Los proyectos europeos han pasado del 5 al 12,5% de los ingresos”

pública en la Comunitat Valenciana no llega al 20 por ciento, frente a un 24 por ciento de media española, y muy lejos de los niveles de regiones mucho más industrializadas, como el País Vasco, donde es del 45 por ciento. Las empresas, sobre todo las pequeñas, necesitan de incentivos para innovar.

El nuevo gobierno valenciano defiende como uno de sus principales objetivos la ‘reindustrialización’ y el cambio del modelo productivo. ¿Qué papel juegan los institutos en este plan de futuro?

Los institutos tecnológicos deben jugar un papel fundamental, puesto que el cambio de modelo productivo está íntimamente relacionado con la capacidad de innovación de las empresas. Somos los socios tecnológicos de referencia para las pymes manufactureras de nivel tecnológico medio y bajo; una verdadera herramienta estratégica de política industrial.

Los institutos no somos un fin en nosotros mismos, sino un medio para apoyar a las empresas en la mejora de su competitividad. Por eso, nuestro reto es estar a la altura de sus necesidades e ir por delante de estas en materia de I+D+i, para tener la solución cuando ellas se encuentren con el problema. Nuestro tejido industrial se compone mayoritariamente de empresas pequeñas que no cuentan con recursos propios, ni humanos ni técnicos, para abordar en solitario sus proyectos de innovación, por lo que necesitan la ayuda de agentes externos. Y, además, apoyarse en los institutos les permite algo muy importante: compartir los riesgos inherentes a cualquier proyecto de I+D+i. Para ello, les ofrecemos no sólo una amplia gama de capacidades de I+D+i y servicios tecnológicos, sino también ensayos de laboratorio, apoyo para la certificación y la normalización de productos, asesoramiento medioambiental, formación especializada,...

En todo caso, el cambio de modelo productivo requiere de políticas de apoyo a largo plazo y estrategias de consenso que piensen en plazos mayores a una legislatura. La apuesta por la innovación entraña un riesgo que la mayoría de pymes no puede asumir en solitario, y son necesarias políticas públicas estables de apoyo estratégico a la I+D+i empresarial. Lo deseable sería un pacto de gobierno que garantice la continuidad del apoyo a la I+D+i, como ocurre en las regiones europeas de referencia. Valoramos positivamente la iniciativa de la Generalitat de crear una Agencia Valenciana de la Innovación, planteada con independencia política y una visión de largo plazo. Deseamos colaborar constructivamente, con ideas y proyectos. Desde Redit, entendemos que la I+D+i debe estar en el eje de las políticas como uno de los pilares para un crecimiento sostenible y equilibrado.



GUILLERMO LUCAS

Este renovado apoyo de la Administración autonómica a las políticas de innovación, tiene su reflejo en un incremento de las dotaciones presupuestarias para el sistema, tras los años de recortes.

A la vista de los presupuestos de la Generalitat Valenciana para 2016, estamos ante un ligero cambio de tendencia. Las ayudas para empresas vuelven a concederse como subvenciones, lo que probablemente va a facilitar el acceso a la I+D+i de las pymes. Y, en cuanto a las ayudas destinadas a los institutos tecnológicos, también se ha producido una mejora, ya que se ha aprobado un presupuesto de 24,5 millones. Desde Redit confiamos en que en esta nueva etapa política haya sensibilidad respecto al papel clave que desempeñan los centros como agentes tractores de la innovación en las empresas y que se solucionen los temas pendientes con la mayor urgencia posible. Si nos comparamos con otras regiones, nacionales e internacionales, frente al 41 por ciento de financiación pública de Redit, la corporación vasca Tecnalia obtuvo un 49 por ciento de fondos públicos, el TNO holandés, un 48 por ciento, y la alemana Fraunhofer, un 63 por ciento. Los centros europeos de referencia tienen mayor apoyo público. El equilibrio en el *mix* de ingresos es necesario. La facturación privada garantiza la cercanía a las empresas y obliga a orientarse a las necesidades reales de las pymes. La financiación pública permite un conocimiento propio, cinco o diez años por delante de las necesidades del mercado. El sistema de innovación debe ser una prioridad en el presupuesto, recuperando el terreno perdido.

¿Cuáles son los temas pendientes prioritarios para la red?

En el corto plazo, deben saldarse las deudas pendientes correspondientes a proyectos de innovación de empresas y demás agentes. En el medio plazo, hay una serie de factores que deben abordarse, como el reconocimiento de nuestra naturaleza, fines y funciones, la definición de un marco de colaboración plurianual y estable de ayudas o la cuestión patrimonial -parte de los edificios de los institutos están construidos en suelo de titularidad pública-. Tenemos que dar un voto de confianza al nuevo Ejecutivo valenciano. En unos meses no se pueden resolver cuestiones tan complejas.

El reto es seguir evolucionando en paralelo a las necesidades de las empresas y llegar a un mayor número de ellas, apoyándolas en la internacionalización de sus proyectos de innovación, porque compiten a un nivel global. Para ello, tenemos una vocación clara de colaborar con todos los agentes del sistema de innovación, no sólo a nivel regional, sino también nacional e internacional.

“El cambio de modelo requiere de consenso y políticas de apoyo estables”

“Lo deseable sería un pacto de Gobierno en materia de I+D+i”

“La productividad de las empresas que trabajan con un instituto es un 9% superior”



Valencia, sede de la cumbre de agencias de viajes

Valencia acogerá en 2017 la cumbre de asociaciones de agencias de viaje, que, en su cuarta edición, reunirá a más de 100 entidades, 85 de ellas internacionales. El encuentro incluye un programa de visitas a la ciudad, para promocionar el destino. De esta manera, se incrementará la visibilidad de Valencia y se darán a conocer en profundidad sus posibilidades turísticas a prescriptores del sector turístico de Asia, Europa, América, Oceanía y África.



Hiperber facturó 141 millones en 2015, un 4% más

La cadena de supermercados Hiperber cerró 2015 con aumentos en ventas, número de clientes y empleados. La empresa, de origen ilicitano y con 62 establecimientos en distintos puntos de la provincia de Alicante, logró una facturación de 140,9 millones de euros, un 4 por ciento más que en 2014. Abrió dos nuevas tiendas y cuenta con una superficie de ventas total de 51.000 metros cuadrados. El número de empleados pasó de 728 en 2014 a 817.



Medtravelco quiere impulsar el turismo sanitario en España

La empresa valenciana Medtravelco pretende impulsar el turismo sanitario en España, facilitando una gestión integral de todas las necesidades, tanto médicas como las derivadas de la estancia y el ocio. Su creación surgió al detectar que las clínicas estaban dejando de lado la parte turística y organizativa del viaje de los viajeros que llegan buscando asistencia sanitaria. Colabora con importantes grupos, como Hospitales Nisa y pertenece a Spaincares



Un 6% más de suelo de agricultura ecológica

La agricultura ecológica experimentó un crecimiento importante en la Comunitat Valenciana durante el pasado año, tanto en superficie como en número de operadores, según los datos del Comité de Agricultura Ecológica (CAECV). De 2.078 operadores inscritos en 2014, se pasó a 2.251 en diciembre de 2015. La superficie dedicada a esta producción aumentó más de un seis por ciento en el año, hasta alcanzar 73.656 hectáreas censadas.



Acreditación de calidad asistencial 'QH' para Eresa

Eresa ha recibido la acreditación QH (*Quality Healthcare*) con dos estrellas que concede el Instituto para el Desarrollo e Integración de la Sanidad (IDIS). La certificación valora la excelencia de la calidad asistencial de las organizaciones sanitarias y reconoce el trabajo multidisciplinar para impulsarla en los centros, independientemente de su titularidad pública o privada, y de su condición en términos de colaboración público-privada.



Alberto de Rosa

Consejero delegado
del Grupo Ribera Salud

Resulta preocupante que, tras la reciente coyuntura, se siga actuando con el mismo enfoque que antes de la crisis porque no se han eliminado las inercias del pasado. Esta es la consecuencia de aplicar recortes, en lugar de reformas a largo plazo

‘The elephant in the room’

Son tiempos de reformas, no sólo en España, sino también en los principales países de nuestro entorno. Existen retos de diversa índole a los que enfrentarse y el objetivo es garantizar la sostenibilidad y suficiencia de los modelos de Bienestar. La esperanza de vida está aumentando de manera considerable, impulsada por los avances en el ámbito de la medicina y la prevención. Si a mediados de siglo pasado, la esperanza de vida no llegaba a los 75 años, hacia el año 2050 se estima que pueda superar los 90 años. Esto tiene un impacto muy notable en la estabilidad económica de una sociedad, no ya sólo en el ámbito de las pensiones públicas, sino también en el de la sanidad, cuidados y dependencia.

Como ejemplo, pensemos en un jubilado que a mediados del siglo pasado no solía percibir su pensión más de 10 años, mientras que en un escenario próximo, será habitual ser receptor de una pensión pública de jubilación 20 ó 25 años.

Por primera vez desde el período de crisis, y según los datos del Ministerio de Hacienda, el gasto que las Administraciones Públicas dedicaron a la Sanidad y a la Educación creció en 2014. Esto es un indicador de que las medidas de contención de gasto aplicadas durante ese período han tocado a su fin.

Los primeros datos de 2015 también indican que el gasto en sanidad ha crecido por encima del PIB previsto. Por lo tanto, volvemos a la preocupante senda de etapas anteriores a eclosión de la crisis financiera. Por ejemplo, el gasto sanitario público en el período 2002-2009 creció casi el 82 por ciento, mientras que el PIB sólo lo hizo en torno al 30 por ciento.

Y resulta preocupante que, una vez superada esta coyuntura económica, pero aún por debajo de la situación de 2008, se siga actuando con la misma perspectiva, con el mismo enfoque que antes de la crisis porque no se han eliminado las inercias del pasado. Esta es la consecuencia de aplicar recortes en lugar de reformas a largo plazo. Y es un punto que iremos viendo en los próximos años. El reto de la sostenibilidad de las grandes partidas del modelo de bienestar, fundamentalmente sanidad y pensiones, van a estar en el centro del debate por un tema de carácter demográfico, tecnológico y sociológico.

Es una evidencia que no se puede evitar. Además, el panorama se complica aún más por la baja ratio entre afiliados al Sistema y pensionistas. Mirar para otro lado puede resultar cómodo a corto plazo, pero inútil a largo plazo. Tenemos un elefante en la habitación. No miremos para otro lado. Y mientras tanto, sigamos hablando.

El equipo de eKuore basa su trabajo en la revisión de equipos médicos tradicionales con el uso de dispositivos móviles. G.LUCAS



TECNOLOGÍA MÓVIL APLICADA A LA AUSCULTACIÓN MÉDICA

El fonendoscopio inalámbrico eKuore logra la homologación para uso sanitario, tras un año de utilización en el ámbito veterinario. La firma busca inversores que le den respaldo en esta nueva etapa

OLIVIA FONTANILLO

El fonendoscopio electrónico inalámbrico *eKuore Pro* ha culminado con éxito el proceso de homologación y certificación para su uso en medicina, ámbito en el que iniciará su comercialización en las próximas semanas. eKuore aborda esta nueva etapa después de haber testado la funcionalidad y prestaciones de su fonendoscopio en el ámbito veterinario y de haber conseguido el respaldo de los proyectos Minerva y Lanzadera, la Comisión Europea, la fundación pública de investigación sanitaria y biomédica Fisabio y de inversores convencidos del proyecto de la empresa: el desarrollo de

dispositivos médicos conectados con las tecnologías móviles para transmitir y registrar los parámetros fisiológicos en bases de datos. Se trata de reinterpretar los equipos clásicos gracias a las nuevas tecnologías.

“Decidimos arrancar el proyecto con el fonendoscopio porque es un instrumento cotidiano y de uso continuado en diagnóstico, pero sin apenas evolución en diseño y funcionamiento en las últimas décadas. El diagnóstico se basa en la interpretación subjetiva de la auscultación por el profesional sanitario, sin que quede un registro que permita comprobar la evolución, contrastar con otras pruebas al paciente o pedir una segunda opinión. Con una App, eKuore se conecta con un receptor -tableta, teléfono móvil, equipo de audio...- y permite grabar la señal, editarla y compartirla. Tiene campanas intercambiables de diferentes medidas y se puede regular el volumen, para lograr la mejor calidad. Es más eficiente y el diagnóstico es más preciso, con el consiguiente ahorro de tiempo y recursos, tanto para el sistema sanitario como para el paciente”, indica Rubén López, consejero delegado de eKuore.

La certificación para uso médico es compleja y lleva mucho tiempo. Por ello, los ingenieros electrónicos fundadores de eKuore -Rubén López, Jesús García, Bernardo Plaza y Guillermo López- decidieron abordar una etapa intermedia, de uso en veterinaria. “Esta fase nos ha permitido llegar con más fuerza al sector sanitario, porque hemos podido testar el producto en el mercado, acumular experiencia y reputación y generar facturación. En poco más de un año, hemos vendido más de 1.000 unidades en 15 países -casi todos de la Unión Europea- y la demanda está creciendo. El mercado médico es entre ocho y diez veces mayor que el veterinario y tiene más liquidez, además de que nuestro enfoque es claramente global”, detalla López.

Para abordar esta nueva etapa, eKuore busca inversores que den soporte para cubrir las necesidades de producción, comercialización y expansión geográfica. La firma necesita un capital mínimo de 1,5 millones de euros, que captará en dos fases. En una primera, el objetivo son 700.000 euros -de los cuales, 500.000 euros serían aportados por inversores y el resto, deuda bancaria- y en la segunda, 800.000 euros -con estructura similar-.

La compañía ha recibido una inyección de 200.000 euros por parte de uno de los vehículos de coinversión de la asociación de *business angels* Big Ban y, en estos momentos, está en negociaciones con varios fondos de inversión, además de trabajar en la captación de ayudas públicas europeas. El pasado mayo, recibió 50.000 euros del programa *Instrumento Pyme*, para definir el estudio de viabilidad del proyecto, y ahora opta a una segunda fase del programa, que tiene una dotación de entre 500.000 y 2,5 millones de euros.



1,5 Millones de euros necesita 'eKuore' para su implantación y expansión en el ámbito sanitario

“Nos interesan socios estratégicos, que aporten no sólo capital, sino experiencia y contactos en el ámbito sanitario y farmacéutico, ya que, es un sector muy tradicional y puede costar entrar”, apunta López. En esta línea, el convenio con Fisabio -a la que están vinculados 24 hospitales valencianos-, le ha dado soporte en los procesos de evaluación técnica y clínica de su equipo, “lo que supone un aval de cara a socios e inversores”.

La firma busca acuerdos de distribución con farmacéuticas y apuesta por participar en ferias y eventos. “En Düsseldorf (Alemania), contactamos con más de 70 distribuidores, con los que estamos hablando”, señala López.

Entre los planes de futuro, está también la comercialización directa a pacientes. Además, la compañía está trabajando ya en el desarrollo de nuevos dispositivos, dirigidos también al ámbito sanitario.

La fabricación y embalaje de eKuore se ha subcontratado con la firma valenciana Uvax Concepts, que tiene su planta en Paterna (Valencia).



Francisco Ballester

Responsable de Comunicación
de Rimontgó

El comprador extranjero de vivienda exclusiva está cada vez mejor informado y escoge Valencia tras haber analizado distintas capitales internacionales, así como las características de su mercado residencial de lujo

Valencia, destino preferente para el comprador de lujo

Rimontgó ha finalizado, recientemente, el informe solicitado por Christie's International Real Estate para la nueva edición de *White Paper*, estudio que radiografía 70 mercados internacionales enfocados en la propiedad residencial exclusiva.

En la pasada edición de *White Paper*, el mercado residencial de la Costa Blanca fue ampliamente destacado y, en esta ocasión, desde Rimontgó, se ha incidido en Valencia como uno de los mercados de vivienda de lujo de mayor proyección, con una especial ascendencia sobre el comprador extranjero.

Como datos previos para enmarcar este atractivo, cabe señalar que, a escala nacional, España ocupó, en 2014, la tercera posición mundial en recepción de turistas extranjeros, con 65 millones de visitantes -tan sólo por detrás de Estados Unidos y Francia-, según el informe anual publicado por la Organización Mundial del Turismo. España es el segundo país en gasto generado por turistas internacionales, con unos ingresos -en 2014- de 65.200 millones de dólares. Destacar que nuestro país es líder en el Índice de Competitividad Turística de Viajes y Turismo elaborado por el Foro Económico Mundial, tras analizar 141 países según catorce criterios. A escala local, según datos facilitados por Turismo Valencia, el

número de visitantes en Valencia en 2015 ha sido de 1,8 millones, lo que supone un aumento anual del 7 por ciento. Ese incremento es del 3 por ciento en turistas extranjeros.

En el sector de la vivienda, este interés objetivo se manifiesta en la tercera posición alcanzada por la Comunidad Valenciana -Colegio de Registradores de la Propiedad, informe anual 2014- en compra de vivienda por ciudadanos extranjeros, tan sólo por detrás de Islas Canarias e Islas Baleares. El 27,16 por ciento de viviendas adquiridas por extranjeros sobre el global supone casi el doble del porcentaje medio estatal, haciendo referencia a la totalidad del mercado.

Pese a que, en primer lugar, cabe decir que no es adecuado establecer comparativas automáticas entre la totalidad del mercado y el ámbito de la propiedad de lujo, podemos afirmar -y así lo reflejan los datos proporcionados a Christie's- que el mercado residencial exclusivo en Valencia suscita un amplio interés en el comprador extranjero, un comprador cada vez mejor informado y que escoge Valencia tras haber analizado y comparado distintas capitales españolas o internacionales, así como las características de su mercado residencial de lujo. Un esbozo de este perfil de comprador muestra que, en 2015, aproximadamente el 60 por ciento de compradores extranjeros

con una inversión superior al millón de dólares empleará la vivienda adquirida como primera residencia, mientras que el 40 por ciento la destinará a segunda vivienda o inversión. Otro dato a tener en cuenta es que aproximadamente el 93 por ciento de estas adquisiciones se ha realizado con fondos propios, sin necesidad de otro tipo de financiación.

Los países de procedencia más destacados coinciden en los datos que reflejan las estadísticas de la Comunidad Valenciana y España: británicos, franceses y rusos encabezan la compra de vivienda exclusiva, aunque debemos apuntar el descenso de estos últimos, debido a los problemas derivados de la actual situación del rublo. A continuación, se sitúan los compradores alemanes, escandinavos e italianos. Durante 2015, ha destacado especialmente el aumento de compradores chinos, tras la puesta en marcha de La Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización. Es de esperar, y desde Rimontgó estamos trabajando para ello en distintas vías, que en 2016 esta tendencia se consolide y acentúe.

Entre los factores que posibilitan el extraordinario interés en la propiedad residencial exclusiva de Valencia, se encuentra el precio, más asequible -y por tanto, más competitivo- en comparación con propiedades similares en grandes capitales, como Madrid o Barcelona. En Valencia, el precio de una vivienda de alta gama arranca en torno a los 400.000 euros, mientras que, si hablamos de villas situadas en las mejores áreas residenciales próximas -Los Monasterios, El Bosque, Santa Bárbara...-, este precio comenzaría en 600.000 euros. Por otro lado, Valencia dispone de excelentes conexiones nacionales -Madrid está a hora y media en tren- e

internacionales -aeropuerto de Manises-. Es también, por su tamaño y trama urbana, una ciudad mucho más manejable y amable para el comprador extranjero que las capitales antes mencionadas. Valencia dispone de estupendas playas urbanas o situadas a escasa distancia -Saler, Perellonet...-. Y no podemos olvidar otras razones de muchísimo peso, como el clima, la gastronomía, la historia y la cultura. Al enumerar estos factores, se hace perfectamente entendible la excelente valoración que hacen de nuestra ciudad los compradores extranjeros, resumida en tres palabras: calidad de vida.

La información aportada para *White Paper* permite establecer en Valencia una tipología de vivienda de alta gama que suscita un interés generalizado, estableciendo dos áreas claramente diferenciadas de acuerdo a una ubicación general. En la capital, destacan las áreas de Ensanche y casco histórico, con preferencia por apartamentos amplios en edificios racionalistas o modernistas, recientemente reformados. Un caso singular, por su idiosincrasia, es el de los compradores chinos, que prefieren obra nueva situada en áreas destacadas, como las dos citadas o Pla del Real, por ejemplo. La segunda zona de interés para el comprador extranjero son las áreas residenciales próximas a Valencia y a colegios internacionales de prestigio. Como sucede en el caso anterior, los compradores chinos difieren un tanto en sus peticiones, al escoger áreas residenciales no sólo próximas a escuelas internacionales, sino también con todos los servicios a corta distancia -prefieren evitar el coche- y con cierta densidad de vecinos, ya que les hace sentir más seguros. Un ejemplo de ubicación de este tipo sería Mas Camarena.

Francisco Ballester

Responsable de Comunicación
de Rimontgó

Aproximadamente el 60 por ciento de compradores extranjeros en 2015 con una inversión superior al millón de dólares empleará la vivienda como primera residencia. El resto, la destinará a segunda vivienda o inversión



DAM patenta un sistema de eliminación bacteriana del nitrato en aguas residuales

La empresa DAM –Depuración de Aguas del Mediterráneo–, el Instituto Imdea Agua y la Fundación Centro de Nuevas Tecnología del Agua (Centa) han obtenido la patente de invención de un nuevo sistema que permite la eliminación bacteriana de nitrato en aguas residuales y un sistema biológico electrogénico. El proyecto incluye el diseño de un nuevo electrodo instalable de forma directa en las depuradoras y que facilita el trabajo de eliminación de los nitratos. Este trabajo se enmarca en el proyecto Aquaelectra, que busca la aplicación de las tecnologías electroquímicas microbianas a los diseños ya existentes de plantas tratamientos de aguas. Otra de las ventajas de este sistema es que evita la adición de metanol y reduce la producción de fangos. La aplicación de esta invención a escala real se está desarrollando en las instalaciones de Centa en Carrión de los Céspedes, en Sevilla. DAM es una empresa valenciana fundada en 1995, que cuenta con 950 empleados. Sus líneas de trabajo son tratamiento de aguas; obras de ingeniería, hidráulicas y emisarios submarinos; valorización de residuos, y proyectos de I+D+i.



Odosdesign desarrolla la dirección de arte de la firma de muebles de baño Inbani

Odosdesign desarrolla, por segundo año, la dirección de arte de la compañía alicantina de muebles de baño Inbani, con la idea de “convertir muebles de baño en auténticas joyas”. La firma de diseño explica que ha optado por utilizar los tonos pastel, en escenarios creados para disponer piezas reeditadas, pero con nuevos acabados. Tonos rosa palo, amarillo limón o color abricot visten los muebles del catálogo de novedades 2016. “ Toda la dirección de arte está enfocada a estos colores pastel y la recreación de escenarios reales, con una cuidada decoración, que no restara protagonismo a las formas del mueble. Espacios amplios, grandes, donde incluir los accesorios y muebles de la firma”, explica Ana Segovia, diseñadora de Odosdesign. La firma también se ha encargado de toda la parte gráfica del catálogo. Los productos de Inbani se distribuyen ya en 20 países. Sus colecciones, algunas firmadas por diseñadores como Arik Levy y Francesc Rifé, destacan “por incorporar siempre funcionalidad y diseño, conceptos clave para espacios vanguardistas”, según explica la compañía.



Unión Profesional de Valencia pone en marcha sus ‘Premios a la Excelencia’

Unión Profesional de Valencia, organización que agrupa a 35 colegios profesionales de la provincia de Valencia y engloba a unos 85.000 profesionales, organiza la I edición de los *Premios a la Excelencia*, cuyo objetivo es “reconocer la labor científica, técnica, social, cultural y humana realizada por personas, empresas, instituciones y otras entidades en el ámbito colegial profesional de la provincia de Valencia”. Los galardones cuentan con cuatro categorías: Empleo y Formación; Internacionalización; Innovación e Investigación, e Igualdad y Responsabilidad Social Corporativa. El presidente de Unión Profesional de Valencia y decano del Colegio de Abogados de Valencia, Rafael Bonmatí, explica que, con estos premios, “Unión Profesional quiere también dar a conocer su labor en apoyo a los profesionales y a los ciudadanos”. El plazo de presentación de candidaturas está abierto hasta el 26 de febrero y se pueden descargar las bases en la web de Unión Profesional. Bonmatí destaca que el sector de las profesiones colegiadas en España “genera casi el 10 por ciento del PIB y su aportación al empleo se situaría en un nueve por ciento”.



G. LUCAS

JAIME OLLEROS

Fundador y socio director
de Olleros Abogados

OLIVIA FONTANILLO

Olleros Abogados celebra su 30 aniversario en un contexto de crecimiento que le ha llevado a duplicar volumen de facturación y tamaño de la plantilla en los últimos cuatro años. Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, especialista en Derecho Mercantil, de la Contratación y Sociedades, operaciones de M&A y Derecho Financiero, Jaime Olleros fundó la compañía en 1986, tras haber trabajado en los departamentos de Fiscal e Inversiones Extranjeras de Arthur Andersen & Co, en Madrid, y como secretario general de la empresa Tycesa -del Grupo Sáez Merino-. Tres décadas después, Olleros Abogados se ha consolidado como uno de los despachos de referencia en el mundo de los negocios, ámbito en el que compite con las grandes firmas legales nacionales e internacionales.

La crisis parece no haber afectado a Olleros Abogados, que ha conseguido importantes crecimientos en los últimos ejercicios. ¿Cuál ha sido la clave para conseguirlo?

Lo que ha ocurrido es que hemos sabido aprovechar las oportunidades abiertas por la crisis económica, sobre todo en lo que respecta a la captación de grandes profesionales. Hemos invertido y hemos conseguido un proyecto

“Hay mucha liquidez en el mercado internacional y se verán crecimientos en inversión y operaciones corporativas”

sólido, en el que los expertos encuentran la opción de relación profesional más cercana, bajo el modelo de *partnership*, consolidándonos como alternativa frente a los grandes despachos. Hemos ido combinando el crecimiento orgánico con incorporaciones muy significativas. No se trata de crecer por crecer, sino de completar capacidades, reforzando la potencia técnica y comercial en cada área, así como de aprovechar las oportunidades que puedan ir surgiendo. Un ejemplo en esta línea, es la creación, a finales de 2015, de una sociedad especializada en administración de procesos concursales de empresas, Emptor Concursal, de la que Olleros tiene el 75 por ciento del capital y la firma del economista José Luis Ramos Fortea, el 25 por ciento, tras la aprobación de la nueva regulación de las administraciones concursales, que permite optar a la gestión de los procesos con un equipo completo con expertos en todas las áreas implicadas.

¿Cuál ha sido la evolución de la actividad de la firma en 2015 y con qué previsiones se aborda el presente ejercicio?

El 2015 ha sido un año muy completo y positivo para Olleros Abogados, que cierra con un incremento del 12,6 por ciento en facturación, que superó los 9,5 millones de euros, y un crecimiento del 15 por ciento en plantilla, hasta 115 personas, entre abogados y economistas -en 2014, la firma creció un 60 por ciento en plantilla y un 27,3 por ciento en facturación-.

Para 2016, las perspectivas son también muy positivas, con unas previsiones de crecimiento de, al menos, los mismos niveles que en 2015. Uno de los objetivos es seguir reforzando el equipo de Madrid, donde hay gran potencial de crecimiento. Entre otros planes, vamos a incrementar el área Procesal y Corporate. Abrimos la oficina en 2004 y aporta ya el 45 por ciento del negocio. La dirección, gestión y el grueso de la administración se centralizan en Valencia, y la intención es que continúe siendo así.

¿Está afectando la situación de indefinición política tras las elecciones de diciembre en las operaciones de inversión y corporativas?

Todo es relativo y se reconducirá. En el tramo final de 2015 y el principio de 2016, está habiendo una cierta incertidumbre y eso genera inquietudes, pero entendemos que va a seguir el proceso de mejora económica. Por el valor de sus activos, España ofrece interesantes oportunidades para los inversores, tanto nacionales como internacionales. Con toda la liquidez que hay en el mercado internacional, se espera un crecimiento de las operaciones, tanto en el ámbito inmobiliario, como en el sector industrial o en servicios. Otro ámbito



G. L.

“Por el valor de sus activos, España ofrece interesantes oportunidades”

“El capital mira a las pymes valencianas con valor de mercado o tecnológico”

“Hay cierta incertidumbre tras el 20-D, pero seguirá la mejora económica”

en crecimiento es el de las *startups*. En Valencia, hay oportunidades interesantes en el ámbito inmobiliario, así como pymes con importantes activos, tanto desde el punto de vista de mercado como tecnológico, que son objetivo de atracción de la inversión extranjera, cada vez más activa.

¿En qué áreas espera Olleros un mayor crecimiento de actividad y cuáles se están reforzando?

La economía tiene que seguir creciendo y creando empleo, si bien no se espera que lo haga a ritmos muy acentuados. En este contexto, esperamos un crecimiento de la actividad en las áreas de inversiones, compraventa de empresas, importación y exportación o internacionalización, entre otras. En los últimos meses, hemos puesto en marcha un equipo para el área de Propiedad Intelectual, especializado en fiscalidad vinculada a derechos de autor, cine, teatro y eventos, liderado por Patricia Motilla, y, en Madrid, hemos abierto un departamento de Derecho Público, bajo la dirección de José Vicente Morote, que es un área muy consolidada en Valencia y en la que, desde octubre, contamos también con la catedrática Silvia del Saz. Hay una creciente demanda en los ámbitos de contratación pública y relaciones con instituciones y, aunque hay gran competencia, hay mucho por hacer y tenemos capacidades para hacerlo. Con anterioridad, habíamos reforzado también el área de Fiscal, con el equipo de Enrique Vázquez, en Valencia, y David Jiménez, en Madrid. Asimismo, hemos potenciado un área de Compliance -que tiene como objetivo principal implementar las políticas y procedimientos adecuados y suficientes para garantizar que una empresa cumple con el marco normativo aplicable-, porque creemos que es una de las actividades con mayor proyección de crecimiento en los próximos años.

En cuanto las incorporaciones recientes, también hemos ampliado el área de Derecho Procesal, con Benjamín Prieto y su equipo, y Derecho Mercantil y Corporate, con Mariona Roger y Jaime Espejo.

A nivel internacional, hemos puesto en marcha el *Cuban Desk*, con el objetivo de estar bien posicionados ante la reapertura de relaciones entre Cuba y Estados Unidos, aprovechando nuestra larga experiencia en este país. Hay mucho potencial de negocio para las empresas y está suscitando mucho interés para la inversión extranjera. Sin embargo, la política del Gobierno cubano está limitando este potencial, sobre todo en lo que respecta a las pymes. Está dando prioridad a una cartera de proyectos que considera estratégicos, en ámbitos como infraestructuras, energía, servicios o equipamientos turísticos, y, desde el punto de vista de la producción, el



GUILLERMO LUCAS

enfoque es que se fabrique en Cuba, para el mercado interno y para la exportación, limitando las importaciones. Esto implica operaciones de tamaño relevante en cada sector y todo se sigue tramitando a través de las empresas públicas. Están abiertos a recibir propuestas, pero sigue siendo una economía muy dirigida, centralizada y con mucha burocracia. Por ejemplo, la legislación no permite la apertura de despachos profesionales extranjeros independientes en ámbitos como el jurídico. Los despachos internacionales tenemos que trabajar desde fuera, entrando y saliendo. Nuestro despacho lleva haciendo trabajos vinculados a Cuba desde 1999, pero ni siquiera eso ha sido aval para que nos permitan abrir una oficina. Habrá un cambio, pero, hoy por hoy, no está previsto. En el marco de la estrategia en este país, hemos firmado un acuerdo con el bufete norteamericano McDermott Will & Emery, con el que llevamos mucho tiempo colaborando. Las relaciones entre Estados Unidos y Cuba aún son complejas, con muchos puntos del embargo que aún no se han levantado y otros que se han levantado, pero aún sin

“Invertir en la crisis nos ha permitido duplicar facturación y plantilla en 4 años”

“Hemos creado una firma para administraciones concursales junto a economistas”

aplicación práctica, lo que implica que hay restricciones que pueden suponer un riesgo para las empresas interesadas en Cuba en sus relaciones comerciales y de inversión con Estados Unidos. Por ello, es bueno contar con el respaldo de un despacho que asesore para cubrir y minimizar estos riesgos. Además, McDermott dispone de una red internacional muy amplia.

¿Qué valor añadido aporta Olleros Abogados a sus clientes frente a las grandes firmas de su competencia?

En el mundo de los negocios, la clave es la confianza. El asesoramiento se basa en la cercanía entre abogado y cliente, de manera que sea capaz de ofrecerle soluciones reales, que es la clave, no sólo a la hora de captarlo, sino, sobre todo, de mantenerlo a largo plazo. Contamos con un equipo multidisciplinar, con profesionales especializados en cada rama del derecho, de la economía empresarial y fiscalidad, lo que nos permite encontrar soluciones eficientes en cualquier situación. Cuando un abogado consigue la confianza de un cliente, cuenta con él para todo. De hecho, una de las vías de crecimiento de la actividad es el *cross-selling* -venta cruzada-.

El enfoque integral implica también la asistencia a nivel internacional. Tenemos relación con una serie de despachos en diferentes países, con los que trabajamos de forma continuada, pero flexible, sin exclusividad. De esta manera, podemos apoyarnos en unos u otros, en función de la situación. Ya tenemos cobertura en todas las zonas geográficas y vamos incorporando nuevos socios siempre que se adecúen a nuestra filosofía como despacho y en función de las necesidades de nuestros clientes y el tipo de apoyo que requieran, para garantizarles siempre el mejor servicio.

Además, en los últimos años ha habido, y hay, una gran competencia en precios y las tarifas se han ajustado mucho. La crisis ha producido una caída en el valor de los activos de muchas empresas, y también del coste de los servicios profesionales. Por estructura, podemos ser más flexibles que los grandes despachos, pero siempre dentro de parámetros de rentabilidad.

¿El plan de expansión contempla también la apertura de despacho propio en otras ciudades españolas?

No nos cerramos a posibles oportunidades, pero, hoy por hoy, no es una prioridad. Es complicado encontrar socios con los que coincidamos en valores, tipo de servicio y asesoramiento, de organización, clientes... Pero, si encontramos un equipo bueno, que cumpla con esos puntos y que aporte sinergias, lo analizaremos. No descartamos nada.



Isabel Cosme Rodríguez

Presidenta de la Confederación de Empresarios del Comercio Valenciano (Cecoval)

Los empresarios del comercio valencianos consideramos que la apertura en domingo y festivos en las ZGAT no implica ni más ventas ni más empleo, sino un mero desplazamiento de la compra de un día laborable a un festivo

En defensa de un modelo de equilibrio comercial

El tema de la apertura en domingos y festivos siempre ha sido objeto de debate para los gobiernos y una cuestión controvertida que, sin duda, impacta directamente en el sector y también en la sociedad en general, ya que todos somos consumidores habituales y, dada la repercusión laboral que genera en el colectivo de los trabajadores, en materia de conciliación familiar.

Desde la patronal autonómica, la Confederación de Empresarios del Comercio Valenciano (Cecoval), siempre hemos abogado por el diálogo, la participación y el consenso entre todos los agentes implicados en este tipo de decisiones, en aras de garantizar un modelo comercial de equilibrio entre formatos, con una amplia oferta, coherente y competitiva, acorde con nuestro carácter mediterráneo.

Desde que el Gobierno Central aprobara una normativa que obligó a ciudades con unas determinadas características a declarar al menos una zona de gran afluencia turística (ZGAT), con el fin de satisfacer a un cliente que es foráneo y, por tanto, no es cliente habitual, creemos que, atendiendo al espíritu de la ley, se debería haber tenido en cuenta aquellos parámetros que verdaderamente determinan esa cualificación.

A tenor de dicha normativa, el Ayuntamiento de Valencia decidió declarar, de forma unilateral, sin hablar previamente con los principales interlocutores del sector, cuatro áreas que finalmente se convirtieron en cinco. A nuestro juicio, la declaración de las ZGAT fue arbitraria, dado que las aperturas no estuvieron avaladas por informes que confirmaran un exceso de demanda por número de turistas, sino, más bien, a las necesidades de clientes habituales, que hacen uso del día festivo para la compra.

En este sentido, consideramos que la apertura en domingo y festivos en dichas ZGAT no implica ni más ventas ni más empleo, sino que es un mero desplazamiento de la compra de un día laborable a un festivo. Recientemente, con la creación del nuevo Gobierno municipal, se ha favorecido el impulso de un consejo local de comercio, en el que se ha revisado las ZGAT, limitándolas únicamente a dos áreas: Ciutat Vella y la Ciudad de las Artes y de las Ciencias.

Esperemos que, con esta determinación, se zanje un tema que impide analizar otras cuestiones, no menos relevantes, que afectan directamente al sector y que deben ser abordadas cuanto antes, para poder avanzar hacia un comercio más competitivo y de vanguardia.



Javier Hortelano

Presidente de la Asociación Española de Parques y Centros Comerciales (AECC)

Abogamos por menos trabas y más capacidad de decisión y autogestión para los operadores. Son los dos factores clave para la recuperación del consumo y para que los inversores vean a esta región como uno de sus principales destinos

El futuro del comercio en Valencia, tarea de todos

Una de las constantes en el trabajo de la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC) es la creación de un sector potente y moderno, ya que, sólo de esta manera, puede contribuir al desarrollo y la generación de riqueza colectiva. Pilares de esa realidad son principios como la libertad de comercio y de empresa, que se fundamentan, entre otras cosas, en la libertad de horarios de atención al público, la diversidad de modelos comerciales y la libre competencia. Partiendo de estos principios generales, y desde el convencimiento de que la convivencia de distintos modelos comerciales es posible y que se da en nuestros centros y parques comerciales, en la AECC llevamos más de treinta años trabajando con todas las administraciones para establecer los mejores marcos legales posibles para el desarrollo de la actividad comercial.

El mal llamado pequeño comercio y el comercio local tienen una importancia capital para el sector de centros comerciales, entre otros factores, porque más del 70 por ciento de su superficie está ocupada por pequeños y medianos comerciantes y, por lo tanto, cualquier medida restrictiva a la libertad de horarios tendrá un efecto negativo en este sector y

generaría una importante pérdida de puestos de trabajo.

Por todo ello, nos hubiera gustado tener la oportunidad de participar en el recién creado Consejo Local de Comercio de Valencia y haber podido expresar, dentro de los cauces del diálogo y la voluntad de entendimiento, el parecer de la AECC y de sus asociados en asuntos tan trascendentes como la eliminación de una buena parte de las Zonas de Gran Afluencia Turística (ZGAT). Creemos que es fundamental que se escuche la voz de un sector que contribuye de manera decisiva al dinamismo económico de esta comunidad y reiteramos nuestro ofrecimiento a unimos a dicho órgano.

Los 60 centros comerciales de la Comunidad Valenciana representan a un sector moderno y dinámico, que forma parte de la vida cotidiana de las personas. A ellas nos debemos todos. En pleno siglo XXI, cuando podemos hacer compras por internet todas las horas de todos los días del año, parece contraproducente ponerle puertas al campo. Por eso, debemos abogar por menos trabas y más capacidad de decisión y autogestión para los operadores. Creemos que estos dos ingredientes son clave, tanto para el éxito en la recuperación del consumo, como para que los inversores tengan a esta región como uno de los principales destinos de su inversión.

CHARTER ABRIRÁ 27 NUEVOS SUPERMERCADOS ESTE AÑO

La red de franquicias cerró 2015 con 230 establecimientos -25 de nueva apertura- y un aumento del 14% en facturación. La cadena recibe cerca de 1.000 solicitudes de potenciales franquiciados al año

O. F.

Charter, la red de supermercados franquiciados de Consum, mantiene su estrategia de expansión en el mercado nacional, con la previsión de incorporar 27 nuevos establecimientos durante el presente ejercicio, que se ubicarán, fundamentalmente, en la zona de Cataluña, Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Murcia y Almería. La cadena cerró 2015 con 230 supermercados, tras haber inaugurado 25. Los buenos datos de evolución del negocio, con un aumento de la facturación del 14,22 por ciento el año pasado, hasta 186,5 millones de euros, están reforzando el interés de potenciales franquiciados, según la cooperativa valenciana. La previsión para 2016 contempla incrementos en volumen total de negocio de, al menos, un nueve por ciento, lo que supondrá superar los 203 millones de euros.

El sector de alimentación se caracteriza por una baja sensibilidad a los ciclos económicos, lo que ha propiciado que, en los últimos años, se hayan





Las tiendas tienen entre 200 y 500 metros de sala de ventas. EE



Los clientes pueden participar en los programas de Consum. EE



Cataluña lideró las nuevas aperturas de supermercados en 2015. EE

disparado las solicitudes de apertura de franquicias que ha recibido Consum, con cerca de un millar al año. Desde el grupo se explica que se procede a aplicar rigurosos criterios de selección de los potenciales franquiciados, para garantizar que se alcancen los mejores resultados posibles de la colaboración para ambas partes.

La inversión media en un nuevo supermercado ronda los 600 euros por metro cuadrado. Aunque en la mayoría de ocasiones se trata de proyectos de personas que buscan una opción de autoempleo, se dan también casos como el de las cooperativas de Castellón, que agrupan a varios propietarios y cuentan con 14 establecimientos, o las de Navarrés (Valencia), con 6.

Fuentes del grupo Consum explican que, con esta fórmula, se da cobertura a “poblaciones y barrios urbanos que no disponen de población suficiente para la presencia de un gran supermercado, pero que necesitan una buena instalación a su medida donde realizar sus compras diarias. En concreto, se centra en poblaciones medias, zonas turísticas y barrios urbanos de las grandes ciudades. Los datos demuestran que es un negocio rentable, fiable y generador de autoempleo”.

Se trata de tiendas con entre 200 y 500 metros cuadrados de sala de ventas, que cuentan con el soporte de la infraestructura logística de la

Un grupo con más de 2.000 millones de euros de facturación anual

■ Consum cerró 2015 con más de 2.000 millones de euros de facturación, consolidándose como segunda empresa por volumen de negocio en la Comunidad Valenciana.

■ La cooperativa cuenta con más de 12.100 personas en plantilla y espera cerrar nuevas contrataciones este año.

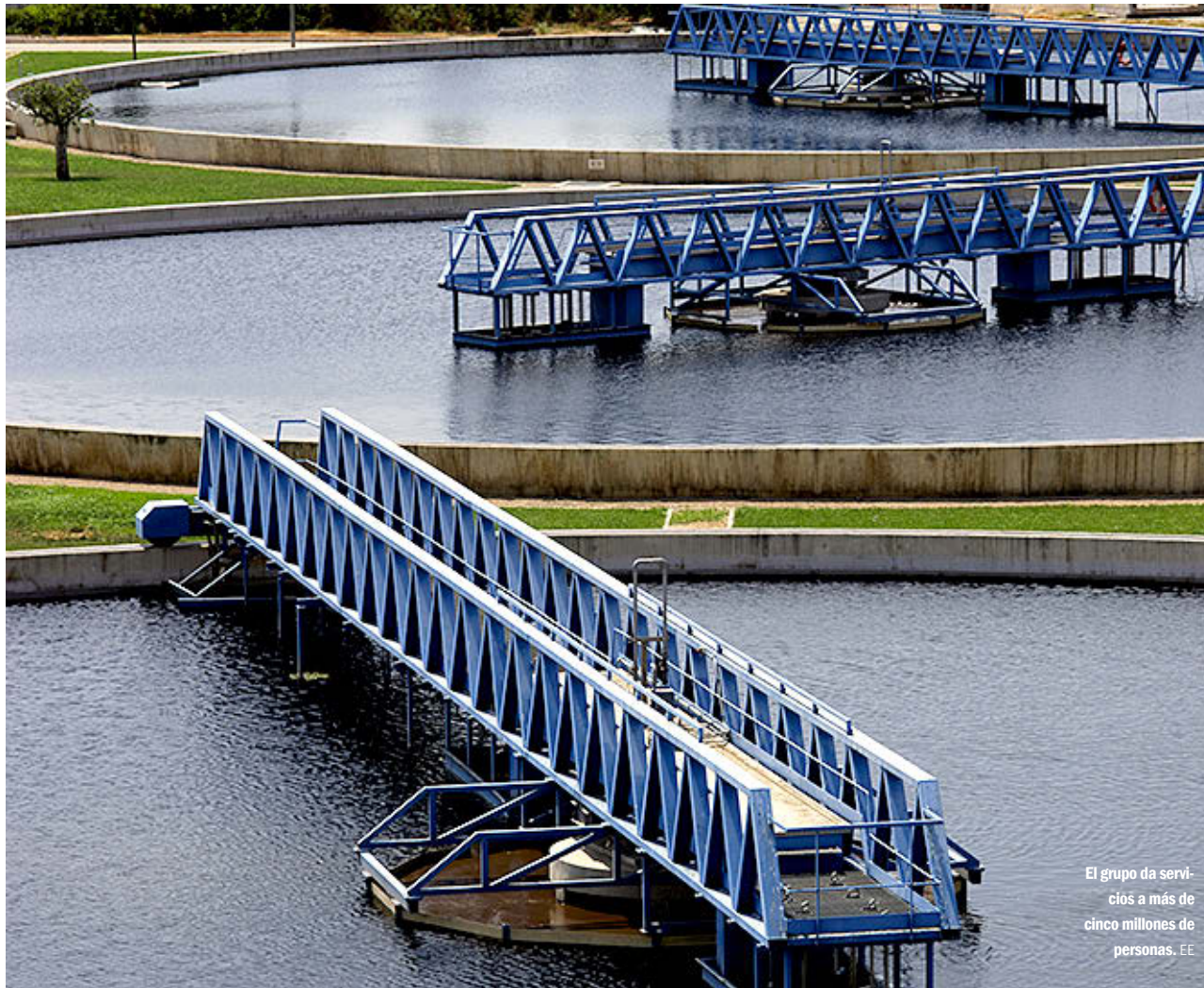
■ Consum tiene en marcha un plan de expansión nacional, en el que contempla tanto el crecimiento orgánico como a través de adquisiciones. A partir de 2017, prevé realizar entre 25 y 30 aperturas de tiendas Consum y más de 20 de supermercados Charter al año.

cooperativa, además de que sus clientes también se benefician de todos los descuentos y promociones del Programa *Mundo Consum*. Los 25 nuevos supermercados abiertos en 2015 permitieron a la cadena sumar más de 7.200 metros cuadrados de superficie de salas de ventas.

Cataluña, una de las zonas geográficas prioritarias en la expansión de Consum, lideró la apertura de tiendas Charter, con trece nuevos establecimientos. Le siguió la Comunidad Valenciana, con seis, y el resto se repartió entre Castilla-La Mancha, Murcia y Aragón.

En el caso de Cataluña, las aperturas se realizaron en las provincias de Barcelona -dos en la capital, dos en Sabadell y una en Sant Llorenç Savall, Pineda de Mar, Sant Just Desvern, Ripollet, Esplugues de Llobregat y Calella- y de Girona -dos en la capital y una en Puigcerdà-. En la Comunidad Valenciana, se abrieron cinco tiendas Charter en la provincia de Valencia -dos en la capital y una en Pedralba, L'Alcudia y Xeraco- y una en Castellón -en Vall d'Uixò-. En Murcia, se sumaron tres tiendas -Albuidete, Corvera y San Pedro del Pinatar-, dos en Castilla-La Mancha -Santa Cruz de Moya, en Cuenca, y Cenizate, en Albacete- y una en Aragón, en Teruel -Valderrobles-.

Además de las aperturas, se realizaron obras de modernización y renovación de varios de los supermercados de la red franquiciada.



El grupo da servicios a más de cinco millones de personas. EE

AGUAS DE VALENCIA: SALTO CUANTITATIVO Y CUALITATIVO

En 2015, el grupo ha ampliado su presencia a nivel nacional e internacional, ha diversificado negocio, con la concesión del Oceanogràfic, y ha creado una aceleradora de 'startups' vinculadas al agua

O. F.

El 2015 ha supuesto para el Grupo Aguas de Valencia mucho más que la conmemoración de 125 años de historia. La compañía valenciana ha reforzado su actividad a nivel nacional, que se extiende ya a once comunidades autónomas y más de cinco millones de personas, y ha dado un salto cualitativo en su estrategia de internacionalización, con la constitución de una filial en Qatar que abre una línea de presencia exterior directa más allá de los acuerdos de colaboración, asesoramiento y asistencia tecnológica. La concesión de la gestión del Oceanogràfic y el Àgora de la Ciudad de las Artes y las Ciencias -a través de la sociedad Avanqua, en la que tiene como socios al Acuario de Vancouver y a Ket Gestión- y la puesta en marcha de la aceleradora de *startups* vinculadas al agua H2O cierran el círculo de un ejercicio trascendental para el futuro más inmediato del grupo, bajo la dirección de la familia Calabuig, propietaria del 93 por ciento de las acciones, tras la salida del capital de La Caixa y el Grupo Suez, en 2014.

El consejero delegado de Grupo Aguas, Dionisio García Comín, destaca que "la creciente presencia, nacional e internacional, pone de manifiesto la validez y relevancia técnica y tecnológica de las soluciones que desarrollamos para dar respuesta a las necesidades reales de nuestros clientes. Es una enorme satisfacción para nosotros tener la oportunidad de compartir nuestro conocimiento y experiencia, haciendo más fácil el acceso de las personas a un agua de calidad".

García Comín destaca que la base de esta expansión es una clara apuesta "por la innovación tecnológica y en gestión, en todos los ámbitos internos y de servicio de la organización, la optimización de los recursos y la filosofía de servicio y atención al cliente".

Aguas de Valencia cerró el ejercicio 2015 con contratos de abastecimiento de agua potable para más de 300 municipios en toda España, y cobertura de servicios de tratamiento de aguas residuales para más de 400, en contratos adjudicados a filiales propias o constituidas con socios locales. El grupo gestiona más de 335 estaciones de aguas residuales (Edar), 65 depuradoras de tratamiento primario -fosas- y 247 estaciones de bombeo, en doce comunidades autónomas: Comunidad Valenciana, Andalucía, Aragón, Cantabria, Cataluña, Castilla-La Mancha, Castilla y León, La Rioja, Extremadura, Navarra y País Vasco.

Entre los nuevos contratos conseguidos en los últimos meses, están la gestión de varias depuradoras, ubicadas en Zalamea la Real (Huelva), Ramales (Cantabria), Sueca (Valencia), Santa María de Palautordera

Aguas ha logrado la gestión de la depuradora de Calatayud. EE



Andalucía es una de las zonas prioritarias para el grupo. EE



(Barcelona), tres en la provincia de Zaragoza -Calatayud, Ateca y Carramolina- y ocho en la de Tarragona -Arnés, Batea, La Fatarella, Pinell del Brai, Gandesa, Vilalba dels Arcs, Horta de Sant Joan y Corbera d'Ebre, esta última todavía en fase de construcción-; la detección de fugas en el conjunto de la provincia de Cuenca, a través de su filial Sastesa, o la adjudicación, en Alicante, de los cuatro lotes del concurso para la sectorización y telelectura de la provincia, uno de los ámbitos en los que la firma está realizando mayores esfuerzos en innovación. Gracias a ellos, la ciudad de Valencia cerró 2015 como la primera de Europa con contadores inteligentes de agua en todos los domicilios.

El objetivo del Grupo Aguas de Valencia es consolidar y reforzar su presencia en las regiones en las que ya está presente, tanto a través de renovaciones como de adjudicaciones de nuevos contratos, así como seguir expandiéndose a otras donde aún no opera.

Entre las zonas de crecimiento prioritario, está Andalucía, comunidad en la que está previsto un relevante impulso de las infraestructuras vinculadas con el agua, gracias a las ayudas europeas. Por ello, a finales de 2014, el grupo constituyó la empresa Aywa Servicios Ambientales, junto con la constructora andaluza Heliopol y el Grupo Morera&Vallejo.

Aguas de Valencia también prevé continuar, en 2016, su expansión

9 millones de inversión en la primera fase de obras del Oceanogràfic

- **Avanqua ha iniciado la primera fase de las obras de reforma y ampliación del Oceanogràfic, cuya gestión asumió en verano. Acabarán en marzo, con una inversión de 9 millones, de los 25 previstos para los 15 años de concesión.**
- **Entre las novedades, hay una zona para cocodrilos, otra para mariposas, un hábitat para tortugas y leones marinos y la reforma de la zona del Ártico, así como dos zonas lúdicas infantiles y un nuevo acceso, junto al Àgora y la Ciudad de las Artes y las Ciencias, que permitirá una mejor comunicación con la ciudad.**
- **El objetivo es alcanzar 1,25 millones de visitantes anuales al complejo.**

internacional. En el último trimestre de 2015, la compañía anunció la constitución en Qatar de una nueva sociedad, Aguas de Valencia WLL, que tendrá como sede la capital del país, Doha. Con la creación de esta filial, da un salto cualitativo en su proceso de internacionalización, basado, hasta ahora, en la firma de convenios y contratos de asesoramiento y transferencia tecnológica. El grupo considera que en Qatar “tiene un mercado potencial de más de dos millones de habitantes, en un territorio con dificultades en cuestiones hídricas puesto que es un bien muy escaso”. El objetivo esencial es “exportar conocimiento y la mejor tecnología en la gestión del ciclo integral del agua. La población de Qatar se concentra mayoritariamente en Doha y es el enclave perfecto para abordar el crecimiento de la compañía en el país”.

En las dos últimas décadas, Aguas de Valencia ha colaborado con diversas instituciones internacionales -como el Banco Mundial o la Aecid- para difundir su conocimiento y técnicas en países de Latinoamérica -como Venezuela, Costa Rica y Colombia- y África, con varios proyectos. La compañía aporta asesoramiento y transferencia de sistemas de gestión y trabajo, así como para el mantenimiento de estas redes. En el último año, ha firmado también acuerdos con las autoridades de Angola y Ecuador, para participar en el desarrollo y gestión de redes de recursos hídricos, y ha mantenido contactos con la empresa nacional del agua de Arabia Saudí.



VALENCIA ACOGE LOS PREMIOS ASEPEYO DE PREVENCIÓN DE RIESGOS

La mutua cerró 2015 con 198.079 trabajadores afiliados en la zona de Comunidad Valenciana y Murcia, un 4,5 por ciento más que en 2014, y un alza en volumen de cuotas recaudadas del 4,74 por ciento, hasta 143,5 millones. Destaca el crecimiento del 8,63 por ciento en el número de autónomos

O. F.

El Palau de Les Arts Reina Sofia fue el escenario elegido por la mutua Asepeyo para la ceremonia de entrega de sus *IV Premios Asepeyo a las mejores prácticas preventivas*, que tienen como objetivo reconocer a las empresas asociadas que hayan destacado por sus proyectos en materia de prevención de riesgos laborales. En esta edición, se presentaron 104 proyectos, de los cuales el jurado seleccionó a los treinta finalistas y los diez ganadores, en las diferentes categorías.

En la categoría de *Mejor práctica para el control del riesgo*, el primer premio fue para Acciona Infraestructuras; el segundo, para Faurecia Automotive Exteriores España, y el tercero, para

Tecno Ambiente. En la categoría *Mejor práctica de gestión de la prevención*, Astilleros Canarios recibió el primer premio; la Universidad Miguel Hernández de Alicante, el segundo, y Elecnor, el tercero. También se entregaron dos distinciones a la pequeña empresa, en la categoría *Mejor práctica preventiva*, una para Itesal y otra para Onubense de Instrumentación y Electricidad. En la categoría *Mejor contribución preventiva de la representación institucional de trabajadores y empresarios*, la Comisión de Control y Seguimiento de Asepeyo decidió premiar a la Universidad Autónoma de Madrid y a la UTE Los Hornillos.

El acto de entrega de los premios reunió a un centenar de asistentes y estuvo presidido por Rafael Barberá, director de la Dirección General de Ordenación de la Seguridad Social, y José María Juncadella, presidente de Asepeyo.

Una presencia creciente

La mutua cerró 2015 con 198.079 trabajadores afiliados en la división territorial que agrupa la Comunidad Valenciana y Murcia, un 4,5 por ciento más que en 2014, y un crecimiento en volumen de cuotas recaudadas del 4,74 por ciento, hasta 143,5 millones. Destaca el crecimiento del 8,63 por ciento en el número de autónomos, hasta 41.890. El de empresas pasó de 35.822 a 31 de diciembre de 2014 a 36.669 un año después.

Asepeyo cuenta con 245 empleados en la Comunidad Valenciana y una red integrada por 11 centros asistenciales -en Alicante, Benidorm, Elche, Castelló de la Plana, Almussafes, Alzira, Gandía, Paterna, Silla y dos en Valencia capital-, un centro de rehabilitación y control de la incapacidad temporal por contingencias comunes -en Gandía- y un hospital mancomunado -el Hospital Intermutual de Levante, en San Antonio de Benagéber-.

Desde mayo de 2005, Asepeyo está adherida al programa de Empresas Generadoras de Salud de la Comunidad Valenciana, colaborando con la Conselleria de Sanitat Universal i Salut Pública en todas aquellas campañas sanitarias que sean de interés general y que faciliten su acceso a los trabajadores de las empresas mutualistas.



El faro del Puerto de Valencia, premio a la innovación

El nuevo faro del Puerto de Valencia ha obtenido el premio a la innovación en infraestructuras en los *JEC World 2016 Innovation Awards*, los galardones más importantes del mundo en el ámbito de los materiales compuestos. Se reconoce la innovación en el diseño y en construcción del faro, de 32 metros, situado en la ampliación norte. El diseño es del arquitecto Ignacio Pascual, director de Infraestructuras de la Autoridad Portuaria de Valencia (APV).

Iberdrola revisó 13.000 kilómetros de líneas eléctricas

Iberdrola Distribución revisó el año pasado 13.000 kilómetros de sus líneas eléctricas en la Comunitat Valenciana, "para reforzar la seguridad del suministro y con el objetivo de seguir mejorando la calidad del servicio que ofrece", según la compañía. El grupo completó la revisión de líneas con trabajos de limpieza de los pasillos por donde discurren, podando aquellos árboles que presentaban un mayor riesgo de contacto con los tendidos.

Los concursos de empresas caen un 14% en la región

El número de concursos de empresas publicados en la Comunitat Valenciana en 2015 descendió un 14 por ciento respecto a 2014, hasta los 753. Sin embargo, la actividad concursal supuso un 16 por ciento del total de España, situándose como la segunda región con más insolvencias, por detrás de Cataluña -que registró el 20 por ciento-, según el Baremo Concursal 2015, elaborado por PwC a partir de los datos publicados en el Boletín Oficial del Estado (BOE).

Palma eleva el 60% las ventas de Opel por la recuperación

Automoviles Palma incrementó sus matriculaciones de vehículos Opel un 60 por ciento en 2015, lo que supone duplicar el crecimiento del mercado valenciano, que se situó en torno al 28 por ciento, y prácticamente cuadruplica el incremento del mercado nacional de Opel, que fue del 16 por ciento. La compañía indica que esta evolución "pone de manifiesto la clara mejoría del sector y de la economía valenciana".

D.O. Utiel-Requena promociona sus vinos en Suiza

La Denominación de Origen Utiel-Requena ha viajado con 14 de sus bodegas a Zurich (Suiza), en su primera misión comercial oficial organizada en este país. Suiza es uno de los principales destinos de los vinos españoles de calidad y la acción incluyó un *showroom*. Además, la DO impartirá uno de los dos seminarios del XVII Día del Vino Español en Zurich, que organiza la Oficina Económica y Comercial de España en Berna, el día 22 de febrero.

LAFARGEHOLCIM DEFIENDE SU INVERSIÓN ANTE LA AMENAZA DE CIERRE

La I+D en Sagunto impulsa un 25 por ciento la producción de la planta en 3 años, siendo la mitad de cementos personalizados y de alto valor añadido. El 75 por ciento de las ventas son al exterior

O. FONTANILLO

La especialización en productos con valor añadido de desarrollo propio ha permitido a la planta de LafargeHolcim en Sagunto no sólo superar los peores años de la crisis económica, sino recuperar un 25 por ciento de su producción y rondar un 75 por ciento de ventas en mercados internacionales en sólo tres años.

La fábrica, que tiene su origen en el año 1957, se convirtió, en 2013, en la única de la multinacional Lafarge -hoy fusionada en el Grupo LafargeHolcim- fuera de Estados Unidos con un departamento propio de I+D+i -el centro de investigación a nivel mundial se ubicaba en Houston-. Gracias a él, el 50 por ciento de su producción actual es de cementos particularizados en función de las necesidades de sus clientes y por áreas geográficas, incluidos productos de alto valor añadido para la construcción de pozos de gas y petróleo, con una demanda creciente en las zonas productoras de Oriente Medio, así como el cemento para las traviesas de la red del AVE en España.



Miguel Ángel
Urbano dirige
LafargeHolcim
Sagunto. G. LUCAS

“En 2012, la fábrica estaba funcionando a un 50 por ciento de su capacidad -de 2,1 millones de toneladas de cemento al año-. Analizamos la situación económica, las cuentas y nuestras capacidades, teniendo en cuenta la ventaja competitiva que supone la situación geográfica, junto a dos puertos. Tomamos medidas para ajustar los costes y empezar a especializar nuestra oferta, analizando los nichos donde el valor añadido se sigue apreciando y estudiando a qué mercados podíamos llegar y ser competitivos. La fórmula por la que optamos fue incrementar los esfuerzos en I+D+ i. En 2013, logramos una inversión importante del grupo para poner en marcha un laboratorio propio, con un equipo de cinco investigadores, así como en las instalaciones industriales, para desarrollar, fabricar y vender los nuevos productos. Lo normal dentro del grupo es que cada planta fabrique sólo una familia de productos. La complejidad de nuestra planta hace que sea un referente”, detalla Miguel Ángel Urbano, director de LafargeHolcim Sagunto.

Desde la puesta en marcha de esta estrategia, la fábrica ha puesto en el mercado cuatro productos de alto valor añadido y trabaja en el desarrollo de otros tres proyectos, a los que prevé ir sumando más. Urbano destaca los cementos para pozos de petróleo y gas, “que están contribuyendo a incrementar el volumen de negocio y a darnos visibilidad en los mercados productores. Es cierto que la crisis de este sector ha hecho que no se cumplan las expectativas previstas hace dos años, que contemplaban el doble de negocio del actual. Pero estamos en países donde la perforación no es excesivamente cara y mantienen actividad”.

“Esta estrategia nos ha permitido tener un gran crecimiento en exportación, lo que nos ha dado un crecimiento y nos garantiza una demanda, frente a los años difíciles para el mercado nacional”, apunta Urbano. Entre sus principales mercados de destino, destacan Argelia, Francia, Grecia, Malta, República Dominicana, Ecuador y Malasia.

Respecto a la demanda interna, el 2015 cerró con una evolución positiva para el sector de materiales de construcción, con un crecimiento de en torno al cinco por ciento, si bien por debajo de las previsiones para el ejercicio, de entre el ocho y el diez por ciento, debido a la ralentización durante el segundo semestre. Para 2016, el objetivo es alcanzar un aumento del diez por ciento.

Oposición del Ayuntamiento de Sagunto

La positiva evolución de los últimos ejercicios se ve amenazada, en estos momentos, por las reticencias del Ayuntamiento de Sagunto a aprobar la prórroga de los permisos de explotación de la cantera de la que la planta



La planta de Sagunto tiene 245 empleados y genera unos 500 empleos indirectos. G.LUCAS

2017

Es la fecha en que expira el permiso de uso de la cantera, en trámite de renovación hasta el año 2030

extrae la materia prima -en la zona del Salt del Llop del Monte Romeu-, que vencen a finales de 2017. El cambio de signo político al frente del consistorio, tras las elecciones municipales del 24 de mayo, cuando un equipo liderado por Compromís tomó el relevo del Partido Popular, han supuesto el cuestionamiento de la prórroga de la explotación hasta 2030, así como de la aprobación de ampliarla en 14 hectáreas -en la zona anexa de Margas- tal y como LafargeHolcim afirma que tenía garantizado por el anterior equipo de gobierno, a través de un convenio firmado en mayo de 2013. La extensión de los permisos está actualmente en trámite administrativo.

La nueva alcaldía considera que la explotación supera el máximo de extracción fijado en el contrato de 1988, que incumple la normativa medioambiental y que perjudica a los residentes en viviendas colindantes, y defiende su intención de promover un paraje natural en la zona. En cuanto a la ampliación, alega que este uso va en contra de los Planes Generales de

Ordenación Urbana del municipio aprobados en 1992. Por todo ello, insta a LafargeHolcim a trasladar la extracción a la que será la futura cantera del grupo, en la zona del monte del Piñal.

Sin embargo, esta opción no es viable para LafargeHolcim, dado que los permisos para la aprobación definitiva de la nueva explotación están en trámite y los plazos para la resolución son muy largos.

“Es un proceso muy complejo. Hay muchas administraciones implicadas y muchos departamentos dentro de cada una. En la dirección de Minas estiman que todo el proceso puede tener una duración de más de diez años. La única opción de continuidad es mantener la actual cantera, que tiene aún recursos para unos diez o catorce años, y después trasladarnos. Si no, la planta tendrá que cerrar. El Ayuntamiento ha mostrado falta de comprensión y tiene dudas sobre los procedimientos, y ha presentado alegaciones al expediente de prórroga. Los responsables políticos han cambiado, pero los técnicos son los mismos y conocen los expedientes. Todos los informes técnicos y de evaluación medioambiental nos son favorables. Se han respondido las alegaciones y se ha dado traslado a la parte jurídica, que es el paso previo al dictamen final. Estamos a la espera de que la Generalitat resuelva, lo que debería hacer, en principio, dentro de este primer trimestre del año. El riesgo que corremos es que se tomen decisiones por motivos políticos, y no técnicos. Esperamos que, finalmente, se actúe con responsabilidad y se respete el convenio”, explica el directivo.

El cierre conllevaría la destrucción de 245 contratos directos y unos 500 empleos indirectos, según las estimaciones de Urbano.

Uno de los argumentos defendidos por la empresa es que su actividad está declarada de “utilidad pública”, dado que “el cemento es necesario para la construcción de las infraestructuras de todo tipo”. Además, ha encargado un informe sobre el impacto económico directo de la planta en la región. Esta contribución se cifra en 30 millones de euros en 2015 -un millón más que en 2014-, cantidad que incluiría “el pago de impuestos, la contratación de servicios, convenios, salarios y acciones de Responsabilidad Social Corporativa, así como la inversión en innovación y desarrollo”.

Inversiones para reducir el impacto ambiental

Entre la documentación de base del convenio para la prórroga de la explotación de la cantera, la firma presentó un proyecto de restauración integral medioambiental, con un aval bancario de 4,5 millones.

En esta línea, Urbano destaca que LafargeHolcim Sagunto destina parte



El nuevo grupo LafargeHolcim nació con una cifra de negocio neta conjunta de 27.000 millones de euros en 2014. EE

de sus inversiones a políticas ambientales y mejoras tecnológicas que permitan reducir su impacto en el entorno y mejorar su eficiencia. En 2015, estas inversiones ascendieron a 1,6 millones. Entre otros logros, Urbano afirma que la fábrica de Sagunto ha evitado que 112.000 toneladas de residuos hayan ido a parar a vertederos, utilizándolos como materia prima alternativa a los minerales que extrae de canteras. Además, el porcentaje de uso de energía renovable, mediante la sustitución de combustibles fósiles por combustibles derivados de residuos, alcanza ya el 54 por ciento. El uso de biomasa ha permitido evitar la emisión de unas 37.000 toneladas de CO₂.

La creación de un gigante mundial

■ Presencia en 90 países

Las multinacionales Lafarge, nacida en 1833 en Francia, y Holcim, fundada en 1912 en Suiza, anunciaron su fusión en 2014. LafargeHolcim se configura como líder mundial del sector de materiales de construcción -cemento, áridos y hormigón-, con presencia en 90 países y 115.000 empleados. Su cifra de negocio neta conjunta alcanzó los 27.000 millones de euros en 2014 y prevé generar sinergias por 1.400 millones en tres años.

■ Cinco fábricas en España

En España, tiene cinco fábricas de cemento, con una capacidad instalada superior a los 10 millones de toneladas anuales, una molienda, cuarenta plantas de hormigón, una planta de morteros, trece canteras, 5 terminales y una planta de residuos.

■ Sagunto, al margen del ERE

La integración en el nuevo grupo ha supuesto el un recorte del 7 por ciento de su plantilla en España, que estaba integrada por unos 1.000 empleados. El ERE no afectó a la planta de Sagunto.

■ Cuatro años sin bajas laborales

El 12 de diciembre, se cumplieron cuatro años sin accidentes con baja en la planta de Sagunto, que ronda los 500 días sin incidentes que requieran asistencia sanitaria.



INDIA, TERCERA POTENCIA MUNDIAL EN EL AÑO 2050

La Cámara de Comercio de Valencia destaca, entre los sectores de oportunidad para empresarios de la Comunidad, los de bienes de equipo; energías renovables; tecnología agrícola; biotecnología; industria química-farmacéutica; TIC, y moda

EE



La India es considerada en la actualidad como un país emergente y es 'líder' entre los países en desarrollo, aunque su nivel de ingreso per cápita es mediano-bajo. Su proyección hace esperar que en 2050 se convierta en la tercera potencia mundial, detrás de China y Estados Unidos. Después de varios años de crecimiento moderado, las expectativas del FMI apuntan que la economía de la India crecerá a un ritmo en torno al seis por ciento en 2016.

El Estado ha desempeñado tradicionalmente un papel preponderante en la producción industrial, acaparando numerosas actividades en régimen de monopolio, e interviniendo activamente en el sector. Pero desde 1991 se ha iniciado un proceso de liberalización, abriéndose a las grandes empresas indias y simplificando el proceso de concesión de licencias. En los últimos años se ha iniciado un proceso privatizador destinado a dar entrada al capital privado en sectores tradicionalmente controlados por el Estado.

Del análisis de las importaciones de India y su evolución en los últimos años, se puede deducir que, para los empresarios valencianos, los principales sectores de oportunidad en el mercado indio son bienes de equipo -equipos de procesado de alimentos, cadena de frío, gestión de aguas, equipos de generación e instalaciones completas de energías renovables y gas y maquinaria agrícola-; industria química -farmacéutica, fertilizantes y biotecnología-; tecnologías de la información y de las comunicaciones (TICs), generación de energía y tecnología agrícola-; instrumentos y aparatos de precisión, y moda.

La recuperación del crecimiento, iniciada en 2014, se debe, fundamentalmente, a la mejora de la confianza de los inversores, tras la mayoría absoluta obtenida por Narendra Modi en las legislativas indias de mayo, lo que se ha traducido en un aumento de la demanda de inversión, sobre todo en el sector industrial.

Otros factores que impulsan la actividad económica son la puesta en marcha de medidas fiscales expansivas, el crecimiento económico internacional y la estabilidad de la moneda, que han permitido un mayor dinamismo de las exportaciones, compensando la debilidad de la demanda de consumo. El menor coste de las importaciones energéticas también favorecerá a la economía india, altamente dependiente del suministro externo de energía.

El control de la inflación es la prioridad del Banco Central, que busca también atraer capitales extranjeros y limitar la huida de capitales, dado que ésta ha crecido notablemente en los últimos años. Algunos factores que

limitan el desarrollo y competitividad de la actividad empresarial son los continuos cortes de electricidad, el difícil acceso a la propiedad de la tierra y una legislación laboral demasiado rígida.

La industria representa el 17 por ciento del PIB, mientras que la construcción supone el 6 por ciento. El sector servicios concentra alrededor del 55 por ciento del PIB, aunque emplea sólo al 26 por ciento del total de trabajadores. Destaca el sector de las TICs.

El sector primario representa casi un 18 por ciento del PIB y es la principal fuente de trabajo para el mercado laboral indio -absorbe el 70 por ciento del empleo-. Es también una fuente importante de suministro de materias primas y demanda de bienes industriales y de consumo. Sin embargo, en los últimos años, se ha producido una pérdida de dinamismo y una degradación gradual de los recursos naturales, debido a la sobreexplotación y uso inapropiado de fertilizantes, provocando una caída de la productividad.

Gran proveedor mundial de servicios

India ha sido, tradicionalmente, un país proteccionista, aunque se está abriendo de manera progresiva a los intercambios internacionales, suponiendo cerca del 50 por ciento del PIB. Ha firmado, recientemente, acuerdos de libre comercio con Corea del Sur y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y ha iniciado negociaciones con la Unión Europea (UE), Mercosur, Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica. India es el séptimo exportador e importador mundial de servicios comerciales.

La balanza comercial de India es estructuralmente deficitaria. Importa alrededor del ochenta por ciento de sus necesidades energéticas. Sus principales socios económicos son China, Estados Unidos y Emiratos Árabes Unidos.

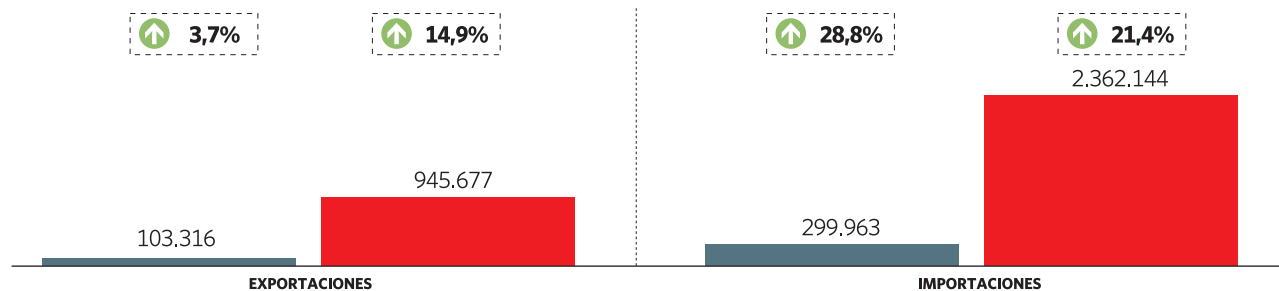
India se está convirtiendo en el gran proveedor mundial de servicios, debido, en primer lugar, al elevado nivel educativo de una parte de su población y la facilidad para hablar inglés y, en segundo lugar, a que sus costes salariales son muy bajos, lo que le permite ofrecer bienes y servicios muy competitivos internacionalmente. En este sentido, se caracteriza por ser un país exportador de expertos en *software* y servicios financieros, así como de ingenieros informáticos y un importante destino para empresas que buscan soporte tecnológico.

La India es el segundo país más poblado del mundo, con una densidad demográfica de 343 habitantes por kilómetro cuadrado. Un rasgo social diferenciador respecto a otros países es el sistema de castas, que ejerce

India, un mercado en expansión

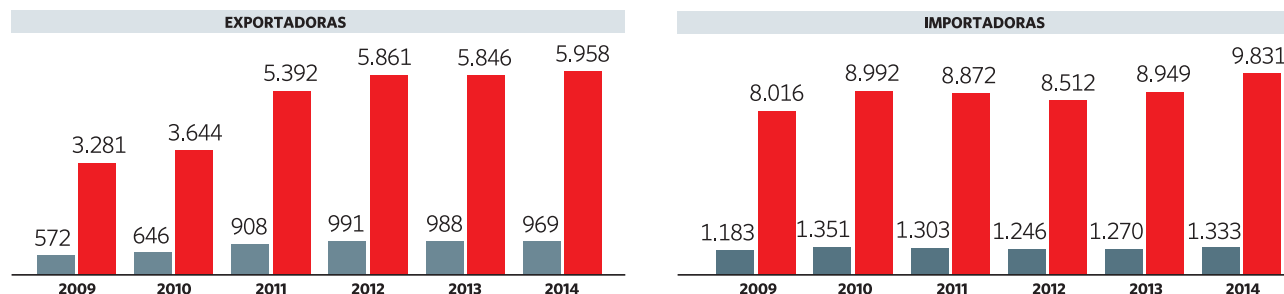
Comercio exterior con India. Enero-septiembre 2015 (en miles de euros)

■ C. Valenciana ■ España □ Variación anual



Número de empresas exportadoras e importadoras con India

■ C. Valenciana ■ España



Movimientos de capital con India (miles de euros)

AÑO	INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN INDIA	
	C. VALENCIANA	ESPAÑA
2008	953	35.154
2009	0	17.347
2010	5	1.292
2011	14	6.179
2012	3	8.380
2013	296	5.639
2014	4	814

AÑO	INVERSIÓN DIRECTA INDIA EN ESPAÑA	
	C. VALENCIANA	ESPAÑA
2008	2	288.780
2009	-	37.146
2010	720	10.077
2011	220	54.146
2012	2.418	50.181
2013	5.896	48.027
2014	2.264	64.294

Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad. Secretaría de Estado de Comercio.

elEconomista

todavía una influencia decisiva en el tejido social y económico del área rurales -que concentran casi las tres cuartas partes de la población-.

***Informe país elaborado por la Cámara de Comercio de Valencia.**



Baleària logra crecimientos del 15% en viajeros y facturación en El Caribe en 2015

Baleària Caribbean, la división de la naviera Baleària que opera en la zona del Caribe, cerró 2015 con más de 145.000 pasajeros, un 15 por ciento más que en 2014. Un incremento igual al que ha registrado su facturación en la zona, que superó los 11 millones de euros. La firma alicantina opera, desde diciembre de 2011, la línea que une Fort Lauderdale -cerca de Miami, Florida- con Freeport (Grand Bahama) y prevé sustituir, en las próximas semanas, el buque Pinar del Río por el *fast-ferry* Jaume I, con “el objetivo de ofrecer mayor capacidad y confort al pasaje, ya que el barco tiene cabida para 600 pasajeros -150 personas más- y mejores prestaciones a bordo”. Actualmente, Baleària trabaja en la apertura de una nueva línea entre Estados Unidos y Nassau, la capital comercial y cultural de Las Bahamas, que podría empezar a operar esta primavera-verano. Además, estudia proyectos de expansión en Puerto Rico -servicios en las islas de Vieques y Culebra- y República Dominicana, así como en Cuba, donde aspira a ser la primera naviera en operar ferries, para lo que ha presentado un proyecto de infraestructura portuaria.



Cooperativas agroalimentarias ponen en marcha un programa de turismo

La Federació de Cooperatives Agro-alimentàries de la Comunitat Valenciana ha puesto en marcha el programa de turismo agroalimentario *AgriculturalTours Valenciana*, en colaboración con la empresa Turiart. La organización explica que se trata de “rutas que permiten al visitante conocer el funcionamiento de diferentes cooperativas, sus productos, la importancia que tienen en la gastronomía local y el encanto cultural y patrimonial de las zonas en las que se asientan”. En la actualidad, 13 cooperativas, a las que se suma también alguna empresa privada, configuran una oferta total de 17 rutas que permiten conocer un total de 12 productos diferentes, entre los que destacan el vino, el aceite, los cítricos, la miel y diferentes frutas, verduras y hortalizas. Las excursiones están dirigidas a un público familiar, tienen una duración aproximada de entre seis y ocho horas y, en función del destino, se programan salidas desde Valencia, Castellón o Alicante. Todas tienen un formato común, que incluye la visita a una cooperativa, una comida o almuerzo con productos tradicionales y un recorrido cultural por la zona.



Cierval editará una guía para promover las prácticas de RSE en las pymes

La Confederación de Organizaciones Empresariales de la Comunidad Valenciana (Cierval) está trabajando en la publicación de una *Guía de RSE para pymes*, que sirva para promover este modelo de gestión entre las pequeñas y medianas empresas de la Comunitat Valenciana. La guía, que se pondrá a disposición de las empresas de manera gratuita en la página web de Cierval, informará a las pymes acerca de cómo incorporar buenas prácticas a su negocio, las diferentes acciones que pueden realizar dentro de la RSE y las ventajas competitivas que esto puede suponer. Actualmente, la mayor parte de las pymes de la región realizan acciones de RSE sin etiquetarlas como tal y la guía permitirá identificarlas y sistematizarlas, dentro de un plan de responsabilidad empresarial. Todo ello redundará no sólo en un beneficio para la sociedad, sino también en una mejora de su cuenta de resultados. Cierval planea también organizar una jornada informativa sobre RSE en Valencia, que sirva como foro de debate sobre la responsabilidad social como política que redunde en la mejora de condiciones de trabajo en la empresa.



EYESYNTH, GAFAS PARA INVIDENTES QUE TRADUCEN ESPACIO EN SONIDO

La empresa desarrolla una tecnología propia para facilitar el día a día a personas invidentes y hacerlo con un coste reducido: 1.400 euros. Eyesynth busca inversores para abordar la producción de sus gafas y su distribución en todo el mundo

Desarrollar una tecnología que diese respuesta sencilla a los retos cotidianos en la interpretación de espacios no conocidos por parte de personas invidentes o con problemas graves de visión y hacerlo de forma económicamente accesible es la idea base del proyecto Eyesynth, concebida a partir de una conversación entre el fundador y consejero delegado de la compañía castellonense, Antonio Quesada, y un amigo con un hijo afectado por la ceguera. Tras dos años de trabajo, el resultado son unas gafas dotadas de un sistema con cámaras 3D y un microordenador, que funciona de una forma parecida a un radar, recogiendo la información espacial y convirtiéndola, a través de un algoritmo de *software*, en señales de audio que son interpretadas por el cerebro en términos de altura, volumen y profundidad. La Organización Nacional de Ciegos de España (Once) ha colaborado con Eyesynth en el proceso de definición del diseño y en las pruebas del producto, testado por personas de la asociación.

“El concepto subyacente es el de ‘sentido aumentado’, que consiste en que, mediante la tecnología, se alimentan otros sentidos con información extra, de manera que el sentido dañado sea, en gran parte, compensado. Con las gafas, el sonido se transmite al cerebro mediante auriculares cocleares, integrados en las patillas de las gafas, lo que deja libre el canal auditivo del usuario, y el soporte del *software* tiene un tamaño muy reducido -similar a un paquete de cigarrillos-, lo que facilita su manejo en la vida diaria, y la batería dura ocho horas. El sonido va variando y se puede asociar a obstáculos, curvas, esquinas, vacíos -si hay un silencio-... El sistema es muy sencillo, porque ésta era una condición irrenunciable. La navegación básica se puede aprender en cuestión de minutos. A partir de ahí, se van definiendo cosas más específicas, a base de entrenamiento”, explica Quesada.

“Lo ideal es empezar a usar las gafas en el espacio donde habitualmente se mueve el usuario y puede identificar objetos y espacios para, después, ir ampliando el entrenamiento en otros lugares. Permiten regular la distancia, para adaptarse a las necesidades de cada momento -no es lo mismo estar comiendo que dando un paseo, por ejemplo-. Se trata de un aprendizaje a través de la experiencia, con actos tan sencillos como pasar tus manos por tu cara y ver cuál es el sonido. Al final, llega un momento en que el usuario no es consciente del sonido y accede directamente a la información”, detalla.

El segundo objetivo, que se trate de una tecnología accesible, también se ha conseguido, según Quesada. Las gafas saldrán al mercado a finales del primer semestre de este año, con un precio que rondará los 1.400 euros. “No



Estudio sobre la neuroplasticidad

El neurólogo Antonio Belenguer, del Hospital Jaume I de Castellón, ha asesorado en el desarrollo de Eyesynth y va a realizar un estudio neurológico sobre los cambios en el cerebro con motivo del uso de las gafas -proyecto financiado por la Fundación Eresa-. “Se trata de hacer tomografías del cerebro del usuario antes de emplear las gafas y después, para ver cómo afecta a las conexiones neuronales entre las zonas auditivas y visuales. Tener el respaldo de un estudio científico será un elemento importante en la expansión del proyecto”, destaca Antonio Quesada.

sólo hemos desarrollado una tecnología innovadora y de uso sencillo, sino que los productos con objetivo similar que existen ahora en el mercado tienen unos precios que superan los 15.000 euros por unidad”, subraya. Además, al basarse su funcionamiento en una señal de audio no verbal, se trata de un producto universal, que puede utilizarse en todo el mundo.

La compañía está trabajando en estos momentos en la ingeniería de pre-producción y seleccionando al proveedor que se encargará de la fabricación de las gafas. Quesada indica que están “analizando varias propuestas, en Reino Unido, Suecia y Holanda, porque en España no hay fabricantes de electrónica de ese calibre. La idea sí es producir aquí los contornos y plásticos. Para la electrónica, tenemos claro que tiene que ser una empresa en Europa, para garantizar el control y los estándares de calidad altos. No buscamos el beneficio inmediato ni el beneficio máximo, sino llegar al máximo número de personas posible”.

Buscando socios financieros

Para abordar esta nueva fase del proyecto, Eyesynth está buscando socios financieros que aporten recursos. Quesada explica que las necesidades mínimas actuales de capital son de unos 400.000 euros, “con un enfoque inicial de cobertura del mercado europeo y americano”.

Eyesynth está ahora participada por la firma DEMbeta -especializada en tecnologías 3D y de la que es socio Quesada-, que controla el 80 por ciento del capital; por el fondo Inversión y Conocimiento, que tiene el 19 por ciento, y Bitnia -especialista en desarrollo de hardware-, con el restante 1 por ciento.

Quesada explica que, a través de una campaña de *crowdfunding*, Eyesynth está en negociaciones con una aceleradora de Berlín y con un grupo de inversión británico. De hecho, Reino Unido es uno de los mercados de mayor interés para Eyesynth, “porque es un país muy concienciado con la situación de los invidentes y donde hay inversores importantes”. En este contexto, cuenta con el apoyo de las asociaciones BlindVeterans y RNIB.

Además de su relación de colaboración con la ONCE y las asociaciones británicas, Eyesynth está contactando con las principales organizaciones de invidentes de Europa, como vía directa de acceso a los destinatarios de la tecnología. Además, negocia acuerdos de distribución con cadenas de ópticas y prevé comercializar directamente las gafas a través de Internet.

Los planes de futuro de Eyesynth pasan por ampliar los usos de las gafas -por ejemplo, para acercar la realidad virtual a personas invidentes-, así como llevar el concepto de *sentido aumentado* a otro tipo de discapacidades.



Bankia dona 60.000 euros al nuevo centro de Casa Caridad

Bankia ha donado 60.000 euros para amueblar el nuevo Multicentro Social de Casa Caridad, ubicado en el barrio de Benicalap, que atenderá a personas sin hogar en estado convaleciente, familias y menores en riesgo de exclusión. El banco pondrá en marcha un voluntariado corporativo con la organización benéfica.



Sara Carbonero colabora con Garvalín a favor de la infancia

Sara Carbonero colaborará con la firma alicantina de calzado infantil Garvalín en la campaña "Niños que son niños". El objetivo de la misma es defender "una infancia genuina y alejada de los clichés que los adultos hemos desarrollado en torno al mundo infantil". La periodista dará voz al mensaje creado por la firma



Ecowash permite el ahorro de 69 millones de litros de agua

La ecotecnología de Ecowash, red de franquicias que vende servicios de limpieza ecológica sin agua para vehículos, mobiliario y sector náutico, ha permitido el ahorro de más 69 millones de litros de agua en 10 años. El método se basa en la tecnología por ionización, con un producto biodegradable cuyo uso no requiere consumo energético.



Centro de Negocios Alicante colabora con niños con cáncer

La asociación Lola Busca Nueva Imagen, que busca fomentar el bienestar de niños y jóvenes con cáncer y enfermedades raras, desde un abordaje pluridisciplinar, contará con las instalaciones de Centro de Negocios Alicante para desarrollar su actividad. Tendrá oficina y acceso a las zonas comunes para realizar actuaciones sin ánimo de lucro.



Goldcar, patrocinador de la escudería Campos Racing

Goldcar, compañía líder en el mercado de alquiler vacacional de coches, apuesta por el mundo del deporte y los circuitos el patrocinio del equipo de automovilismo Campos Racing, fundado por el expiloto español Adrián Campos. Goldcar apoyará la próxima temporada a la escudería y a una de sus jóvenes promesas, el piloto Alex Palou.



Valencia, máxima certificación ISO de ciudad sostenible

Valencia ha recibido la certificación 'Platino' de WCCD en la ISO 37120 de ciudades sostenibles y ha sido registrada en WCCD Global Cities Registry. El WCCD es un foro de referencia internacional para el aprendizaje creativo destinado a innovar, imaginar futuros alternativos y construir ciudades mejores y más habitables.



La Fundación Conexus premia al IVI por su competitividad

La Fundación Conexus Madrid-Comunitat Valenciana ha otorgado al Instituto Valenciano de Infertilidad (IVI) el *II Premio Conexus*, en reconocimiento “a su apuesta por convertir Valencia en referente nacional e internacional de la reproducción asistida y demostrar que la región puede lograr las más altas cotas de excelencia y competitividad”.



La mitad de los ingenieros del ‘Plan Impulso’ consigue empleo

El Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de la Comunitat Valenciana ha clausurado el programa Impulso, plan de empleo joven iniciado en 2015 para orientar a ingenieros menores de 30 años desempleados en su despegue profesional. La mitad de los participantes en el plan ha encontrado un empleo de forma directa.



Convenio de la AEC y TÜV SÜD para asesoramiento en calidad

La Asociación Española de Empresas de Componentes y Maquinaria para el Calzado y la Marroquinería (AEC) y la multinacional alemana TÜV SÜD han firmado un convenio para poder asesorar a las empresas socias en calidad, inspección y certificación, y garantizar así la seguridad y sostenibilidad de sus productos a nivel Internacional.



La 10K Divina Pastora recauda 6.009 euros para Avapace

La VIII edición de la 10K Divina Pastora Valencia reunió a más de 12.000 corredores de 52 nacionalidades diferentes, que recorrieron un circuito homologado de 10.000 metros lineales. La cuota de inscripción de la prueba fue destinada a la Asociación Valenciana de Ayuda a la Parálisis Cerebral (Avapace), que recibió 6.009 euros.



La Caixa destinó 1,2 millones a 55 proyectos sociales en 2015

La Obra Social La Caixa destinó en 2015 ayudas por valor de 1,2 millones de euros a 55 proyectos sociales de entidades que actúan en Valencia y a través de los cuales 17.785 personas en situación vulnerable tienen oportunidades de mejora y superación de dificultades, para que puedan tener una inclusión social digna y plena.



Zoología Marina de la UV, premio ‘Biodiversidad y Sociedad’

La Unidad de Zoología Marina del Instituto Cavanilles de la Universitat de València ha recibido el premio *Biodiversidad y Sociedad* de la Generalitat Valenciana, en la modalidad de *Investigación aplicada a la conservación de la Biodiversidad*, por su labor científica con las poblaciones de cetáceos y tortugas marinas del litoral valenciano.



G. LUCAS

CEDRIC Bastin

Fundador de OSB Reformas y 'presupuestoonlinereformasvalencia.com'

O.F.

“La aplicación de las nuevas tecnologías puede aportar valor añadido al cliente y mejorar los métodos de trabajo y resultados en todo tipo de empresas”. Con este punto de partida, y a partir de su experiencia, Cedric Bastin, fundador de OSB Reformas, ha puesto en marcha dos proyectos: *presupuestoonlinereformasvalencia.com*, que facilita al cliente la obtención de presupuestos sin compromiso, y una aplicación que da acceso a la documentación del proyecto y los trabajos a él vinculados a clientes e industriales durante todo el proceso de reforma.

¿Qué ventajas ofrece, para la empresa y para el cliente, poder obtener un presupuesto en Internet?

La construcción está parada, pero en rehabilitación y reformas hay mucho trabajo, tanto de viviendas antiguas como de algunas que se hicieron durante el *boom* con mala calidad. Para hacer una reforma, una persona pide un mínimo de tres presupuestos, que, muchas veces, no son comparables entre sí, puesto que pueden incluir actuaciones y materiales diferentes. Eso conlleva, después, cambios en el proyecto y ajustes en el presupuesto. Todo ello implica una gran cantidad de trabajo que muchas veces no lleva a nada, y pérdida de tiempo para el cliente. Por eso, recurrí a la tecnología para contar con un sistema que permita al cliente obtener presupuestos base en el momento, seleccionando diferentes opciones de actuaciones, así como de materiales, y poder combinar los criterios, para tener todas las opciones delante. El acceso es gratuito y no se pide ningún tipo de dato personal al cliente. A partir de la información que obtiene online, y si decide trabajar con OSB, firmamos una carta de encargo y empezamos a trabajar conjuntamente, pero también puede servirle de orientación y trabajar con otra compañía. En principio, los criterios están fijados para Valencia, pero no descartamos llevar el sistema a otras regiones.

Un segundo paso ha sido llevar la innovación tecnológica también a la gestión de las obras...

Hemos desarrollado una aplicación online para clientes e industriales. Se crean cuentas para cada usuario, que puede acceder en cualquier momento. El cliente puede ver el presupuesto, la planimetría, los informes de obra y las cuentas. El industrial, la planimetría, los informes de obra y sus cuentas personales. Con ello, conseguimos que todas las partes se sientan informadas y seguras, y podemos gestionar de forma eficiente varias obras a la vez.

“La tecnología permite mejorar la eficiencia en cualquier sector”