

V Valenciana

elEconomista

Revista mensual

28 de diciembre de 2018 | Nº 41



EL CAMPO SE PLANTA ANTE EL ABANDONO POLÍTICO

La profunda crisis citrícola y el veto al aumento de la uva para cava golpean duramente al sector | P6

Automóviles Palma se reestructura tras vender un 20% más y ampliar su red | P20



Belén Cardona

Secretaria autonómica de Transparencia

“Somos pioneros en legislar la responsabilidad social, pero la clave serán las políticas” | P12



Francisco Toledo

Presidente de Autoridad Portuaria de Castellón

“Algunas navieras estudian una terminal para grandes tráficos y rutas transoceánicas” | P32

18. Sectores

La energía presiona la competitividad del azulejo

Los fabricantes pagarán este año un 13% más por gas y electricidad, frente al frenazo en ventas

38. Innovación

Greene llevará sus plantas a América en 2019

La tecnología de valorización de residuos de la firma ilicitana está patentada a nivel mundial

42. Emprendedores

Sales Layer amplía capital y tendrá filial en EEUU

La 'startup' facilita la venta online con un software único de gestión de información de producto (PIM)

44. Diseño y creatividad

Valencia aspira a Capital Mundial del Diseño 2022

La candidatura parte del diseño como "agente de innovación urbana" y tiene un enfoque autonómico

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Directora de 'elEconomista Comunitat Valenciana': Olívia Fontanillo
Diseño: Pedro Vicente y Beatriz Vicente **Fotografía:** Pepo García
Infografía: Clemente Ortega

A fondo

El campo valenciano se planta ante el abandono político

La profunda crisis citrícola y el veto al crecimiento del cava golpean al sector. La región lidera el abandono de tierras en Europa



6



20

Estrategia

Automóviles Palma se reordena tras crecer un 20% y ampliar red

Manuel Palma defiende que el automóvil es "un sector de futuro, porque la economía no puede funcionar sin vehículos"

Entrevista

Belén Cardona, secretaria autonómica de Transparencia

"La Comunitat es pionera en legislar la responsabilidad social, pero la clave es el diseño de políticas que la hagan efectiva"



12



32

Entrevista

Francisco Toledo, presidente del Puerto de Castellón

"Algunas navieras están estudiando una terminal para grandes tráficos y rutas transoceánicas desde PortCastelló"

Los compromisos
del Gobierno central
con la Comunitat,
la aprobación de la
reforma del Estatuto y
el peso del presidente
de CEV en la CEOE
abren oportunidades
para defender los
intereses y necesidades
de la región

El reto de lograr retornos de la mayor representatividad

La Comunitat Valenciana cierra el año 2018 con avances en uno de sus grandes objetivos: reforzar su visibilidad y presencia en los grandes centros de decisión política y económica. El presidente del Consell, Ximo Puig, ha informado de que en enero se celebrará la primera reunión de la Comisión Bilateral Generalitat-Gobierno de España, focalizada en las cuestiones prioritarias para la región -entre ellas, la reforma del sistema de financiación autonómica-, anuncio que llega pocos días después de la visita del nuevo presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, que participó en la reunión de los órganos de gobierno de la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV), en su primer acto institucional en una autonomía tras su reciente elección.

Garamendi manifestó su total apoyo al presidente de la CEV, Salvador Navarro, al que ha confiado una de las cuatro vicepresidencias de la patronal nacional y la presidencia de la Comisión de Mercado Interior. Nombramientos acompañados de un incremento del peso de vocales valencianos en los distintos órganos de gobierno de la CEOE. Navarro subrayó que esta mayor presencia de la región ayudará a dar visibilidad y defender los intereses y reivindicaciones de las

empresas valencianas en Madrid. A medio plazo, la patronal autonómica aspira, también, a mejorar su posicionamiento en Bruselas.

La Comunitat Valenciana está de enhorabuena, asimismo, por la aprobación de la reforma de su Estatuto en el Congreso de los Diputados, tras siete años de dilaciones. El texto recoge la equiparación de las inversiones estatales en la región a su peso en cuanto a población y al PIB nacional, compromiso que ya había asumido previamente el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez. La cuestión, ahora, es comprobar si efectivamente se lleva a cabo.

En este contexto, y tras el descalabro electoral del PSOE en Andalucía, Puig parece haber aparcado de forma definitiva el posible adelanto electoral en la Comunitat. Las tensiones entre los partidos del *Pacte del Botànic* y la irrupción de Vox abren numerosas incógnitas de cara a la próxima cita en las urnas. En un intento por mejorar su imagen, la presidenta del PPCV protagonizó un insólito gesto de concordia en el último pleno del año en *les Corts*, repartiendo cajas con uvas entre todos los diputados. Un momento de calma antes de la tormenta política que, previsiblemente, marcará durante los próximos meses la vida política en la Comunitat.

Garamendi da a Navarro una vicepresidencia de la CEOE

El presidente de la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV), Salvador Navarro, ha sido elegido vicepresidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y presidente de su Comisión de Trabajo de Mercado Interno. En el Comité Ejecutivo de la patronal hay otros dos empresarios de la Comunitat y 13 vocales en la Junta Directiva.



✧ Esta ✧
MAYITLAD
✧ LA PREPARAMOS ✧
entre todos
✧ ✧ ✧ ✧ ✧

consum
qué bueno ser
diferente!

EL CAMPO SE PLANTA ANTE LA DESIDIA POLÍTICA

La competencia de terceros países, la presión en precios de los distribuidores y la ausencia de planes de reordenación y modernización de las estructuras agrarias llevan a la Comunitat a liderar el abandono de tierras y pérdida de empleo en Europa

OLIVIA FONTANILLO

Las señales de alerta se han prolongado durante años, pero ha sido en la presente campaña en la que el campo valenciano se ha visto inmerso en un laberinto de difícil salida. Mientras el Gobierno central mira hacia otro lado y se limita a adoptar tibias medidas con reducido impacto, cada vez más agricultores renuncian a recoger sus cosechas de naranjas y mandarinas, porque la rentabilidad no compensa los costes, y las movilizaciones en las localidades con más peso de la citricultura se multiplican en toda la Comunitat. A ello se suma el veto estatal al incremento de superficie de uva para cava, uno de los pocos cultivos con ventas y rentabilidad creciente en la región, que los productores valencianos achacan a la presión de los catalanes, cuya demanda se ha visto afectada por el impacto del desafío independentista. La realidad es que la Comunitat Valenciana seguirá liderando, un ejercicio más, el abandono de tierras de cultivo y el alza de la tasa de paro agrario.

La crisis de la agricultura valenciana tiene su origen en una combinación de factores que han desembocado en la tormenta perfecta. A la propia estructura de la propiedad agraria, con multitud de pequeñas explotaciones y minifundios, que restan capacidad de negociación frente a los grandes compradores -que presionan sobre los precios-, se suman las crecientes exigencias y controles a nivel nacional, el continuo incremento de los costes



de las explotaciones -tanto en sistemas y procesos, como energéticos-; el veto a las exportaciones al mercado ruso, uno de los principales clientes en la pasada década, y el auge de la competencia de terceros mercados -sobre todo, de Sudáfrica, pero, también, de países de Latinoamérica, Marruecos, Turquía y Egipto-, con el beneplácito de las autoridades europeas.

“No pedimos que se prohíba la competencia, pero sí que se actúe con transparencia y con las mismas reglas para todos. Si se permite la entrada de productos de otros países que no cumplen las exigencias en materia laboral, de seguridad alimentaria, uso de pesticidas, etc., que se nos imponen en Europa, estamos luchando contra una competencia desleal y, además, se están poniendo en riesgo nuestros cultivos, con nuevas plagas”, expone Juan Salvador Torres, secretario general de la Asociación Valenciana de Agricultores (AVA-Asaja).

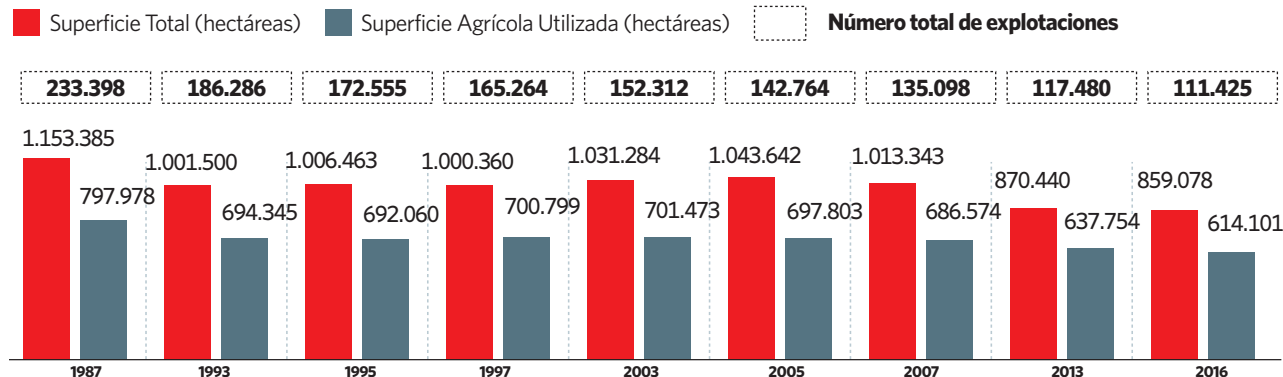
Las asociones de agricultores -AVA, La Unió de Llauradors y la Unión de Pequeños Agricultores (UPA)- exigen reciprocidad en las normativas europeas respecto a la producción importada y un tratamiento de frío a todos los cítricos originarios de terceros países con plagas en cuarentena.

Los datos confirman las denuncias de los agricultores: la naranja, que fue, durante décadas, la principal fuente de divisas para España, se vende hoy a precios de hace 35 años para los productores y la superficie cultivada y los empleos generados en el campo han acentuado, en los últimos ejercicios, la senda descendente que iniciaron hace décadas -según los datos de las encuestas sobre la estructura de las explotaciones agrarias que realiza periódicamente el Instituto Nacional de Estadística-. Y todo ello pese a los importantes esfuerzos realizados en plantación de nuevas variedades más competitivas y en la profesionalización del sector.

Mientras, en Sudáfrica los terrenos destinados al cultivo de naranjas y mandarinas se han triplicado en los últimos años. En la pasada campaña, llegaron a Europa más de 850.000 toneladas de cítricos procedentes de este mercado -según la información de Datacomex- y el Acuerdo de Asociación Económica que firmó este país con la Unión Europea establece una reducción progresiva de los aranceles aplicados, hasta ser eliminados en 2025. Además, se amplió al 30 de noviembre el periodo de importación de cítricos, mes y medio más que el anterior, de manera que las variedades tardías del país africano se solapan con las variedades tempranas valencianas. A esto se suma que el 80 por ciento se introducen a Europa en puertos de Holanda, Reino Unido y Portugal, con controles fitosanitarios mucho más suaves que los aplicados en otros países, como España.

Creciente pérdida de peso

Disminución de la superficie de cultivos



Principales cultivos en la región

TIPOS DE CULTIVO	1987	1993	1995	1997	2003	2005	2007	2013	2016
Tierras labradas (hectáreas)	547.954	599.322	591.447	594.721	561.850	567.921	564.779	522.546	505.387
Herbáceos y barbechos	133.225	107.343	108.593	106.830	101.966	103.944	109.837	110.089	104.667
Hortalizas	24.926	20.211	17.225	16.767	17.346	17.071	15.526	14.632	13.641
Otros herbáceos	108.299	87.132	91.368	90.063	84.620	86.873	94.311	95.457	91.026
Frutales	156.020	306.493	306.078	311.595	300.117	304.944	300.331	264.975	255.142
Cítricos	152.085	170.819	170.486	180.916	172.625	173.899	173.477	161.153	149.945
Otros frutales	3.935	135.674	135.592	130.679	127.492	131.045	126.854	103.822	105.197
Viña	120.094	86.145	80.848	77.432	77.730	82.197	79.552	60.195	60.342
Olivar	105.195	68.575	66.635	71.918	77.723	74.311	73.008	74.684	72.963
Otras tierras labradas	33.420	30.766	29.593	26.946	4.315	3.047	2.051	12.603	12.273
Pastos permanentes	93.035	95.023	100.613	106.078	139.623	129.882	121.795	115.208	108.714
Unidades de Trabajo Año (UTA)									
Totales	111.891	75.691	75.651	74.586	71.336	75.201	74.380	63.486	62.962
Familiar	s.d.	54.388	52.532	50.526	48.430	52.194	51.585	43.560	42.293
No familiar	s.d.	21.303	23.119	24.060	22.906	23.007	22.795	19.926	20.669

Fuente: INE, 'Encuesta sobre la Estructura de las Explotaciones Agrarias' (Años 1987, 1993, 1995, 1997, 2003, 2005, 2007, 2013 y 2016).

elEconomista

A pesar de ello, el Gobierno español ha declinado pedir que se active la cláusula de salvaguarda establecida en el artículo 34 del acuerdo entre la Unión y Sudáfrica, alegando que las cifras de las que dispone no demuestran “un aumento de las importaciones de cítricos de este país tan espectacular que pueda estar causando daños como para solicitar a la Comisión Europea



La profunda crisis que atraviesa el sector ha llevado a las organizaciones agrarias a resucitar la intersectorial cítrica, Intercitrus, tras diez años parada. EE



Los agricultores han recurrido a las protestas ante las Administraciones competentes para pedir medidas paliativas urgentes. EE

la introducción de contingentes arancelarios y otras medidas”, en palabras de la ministra de Economía, Nadia Calviño. “Parece más una responsable ministerial de Sudáfrica que española”, critica La Unió.

La postura estatal no es compartida por la Generalitat, que, a principios de diciembre, instó al ministro de Agricultura, Luis Planas, a pedir en Bruselas la aplicación de esa cláusula, así como de algunas de las medidas solicitadas por el sector para paliar el impacto de la actual crisis -entre ellas, las retiradas de fruta para destinarlas a zumos, transformación o distribución gratuita-.

Mecanismos preventivos

De cara a la futura Política Agrícola Común (PAC), la consellera de Agricultura, Elena Cebrián, ha planteado que los mecanismos de regulación y gestión de crisis “tengan un carácter más preventivo y que la Comisión Europea tenga la obligación de ir haciendo informes para anticiparse a situaciones problemáticas, como la actual”.

Hasta el momento, las medidas reales a corto plazo se han limitado a aprobar la compra de 50.000 toneladas de cítricos -muy lejos de las 250.000 toneladas solicitadas por las organizaciones agrarias-, que se pagarán con fondos operativos de la Unión Europea. Ante este panorama, las

El único sector con pérdida neta de puestos de trabajo en 2017

El sector primario -incluidas las actividades de agricultura, ganadería y pesca- fue el único que perdió empleos durante 2017. En concreto, cerró con 27.271 personas ocupadas menos. Según las estadísticas oficiales, unos 80.000 trabajadores se dieron de alta, pero fueron más los que cesaron la actividad o cambiaron de sector. En la Comunitat Valenciana, a la pérdida de empleos se suma el envejecimiento, con una media de edad en los trabajadores del campo que supera los 60 años. El 80 por ciento se dedica a estas tareas de forma parcial, compatibilizándolas con otros empleos.

organizaciones de agricultores reclaman tanto al Gobierno central como a la Generalitat Valenciana que destinen recursos propios a medidas concretas urgentes, “para atenuar el impacto demoledor de la crisis cítrica sobre las rentas de miles de agricultores. No pueden limitarse a aplicar este mecanismo previsto en la legislación comunitaria y lavarse las manos”, subraya Cristóbal Aguado, presidente de AVA-Asaja.

Entre las medidas que plantean los agricultores, están la articulación de créditos bonificados, las conocidas como “ayudas de mínimos”, que contemplan subvenciones de hasta 15.000 euros por explotación en 3 años; una reforma de la fiscalidad; la exención del IBI sobre terrenos cultivados; una reducción de los índices de rendimiento neto en el IRPF del año 2018, o fomentar el acceso a líneas específicas de financiación del sector cítrico, a través de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (Saeca).

De hecho, la situación de la agricultura y la necesidad de un plan de reestructuración de la propiedad y de diversificación de variedades cultivadas es uno de los temas que el presidente de la Generalitat llevará a la primera reunión de la comisión bilateral Generalitat-Gobierno central, en enero.

“Los problemas para el campo empezaron hace ya 20 ó 30 años y ninguna Administración ha puesto medidas. Todos los partidos cuando llegan al poder

se olvidan de los compromisos recogidos en sus programas. No se percibe una voluntad real de aportar soluciones”, denuncia Torres.

Las organizaciones del sector calculan en unos 163 millones las pérdidas en cítricos en la primera parte de la campaña -a las que han contribuido las fuertes lluvias- y se muestran pesimistas respecto al resto de la temporada.

La profunda crisis del sector ha llevado a las organizaciones a resucitar la asociación interprofesional citrícola española (Intercitrus), que tiene su sede en Valencia, tras diez años sin apenas actividad.

Pero el objetivo es llevar sus reclamaciones a Europa. Para ello, piden que haya personal experto en el sector tanto en la Oficina de la Representación Permanente de España ante la Unión Europea como en la Delegación de la Generalitat en Bruselas, “para defender los intereses del campo, como existe en muchos otros sectores, y lograr unas relaciones internacionales más justas y una normativa sectorial más equilibrada”, detalla La Unió.

En esta línea, el secretario general de AVA apunta, también, a la necesidad de adaptar prácticas de defensa de la agricultura que están adoptando otros países, como Francia. “Nos gustaría que el Gobierno en la ley de cadena de suministro que están tramitando en Francia, que fija la relación entre los precios de venta y los de producción, y que se evite de forma real la práctica de ventas a pérdidas, que sigue siendo un problema”, apunta.

Los productores catalanes vetan el aumento del cava

En cuanto al cava, el Gobierno mantiene el bloqueo al aumento de la superficie de cultivo de uva, que afecta, sobre todo, a Extremadura y Valencia. Si hace un año, autorizó solo 172 nuevas hectáreas, el borrador para 2019 fija 0,1 hectáreas más en las zonas delimitadas por la DO Cava, lo que supone, en la práctica, vetar su desarrollo. AVA-Asaja denuncia que los planes del Gobierno “se pliegan, de manera descarada e inaceptable, a los intereses de las bodegas catalanas. Antepone la cuestión política, porque a nadie se le escapa la influencia del conflicto catalán, por encima de razones objetivas de mercado”, afirma Aguado. En el caso del cava valenciano, este año, las ventas suben un 10 por ciento y la producción alcanza 9 millones de botellas -en España se producen 231 millones, el 90 por ciento, en Cataluña-.

Las cotizaciones medias que perciben los productores valencianos por la uva para cava duplican las de otro tipo de vino, por lo que muchos viticultores han acometido importantes inversiones para producirla. Plantean “la creación de subzonas, de manera que las decisiones se adopten en función de las necesidades de cada una”, respetando las que tienen “capacidad de crecer”.



El arroz sí logra protección en la UE

■ Cláusula de salvaguarda

Los productores de cítricos instan al Gobierno español a actuar en este sector de la misma manera que se ha hecho con la producción de arroz: los países de la Unión Europea aprobaron aplicar una cláusula de salvaguarda frente a las importaciones procedentes de Camboya y Myanmar, que supondrá reintroducir aranceles durante 3 años (175 euros por tonelada el primero, 150 euros, el segundo y 125 euros, el tercero).

■ Vulneración de derechos

La Comisión Europea ha reconocido que, además de colapsar los mercados europeos del arroz y hundir más de un 15 por ciento los precios en origen, las consecuencias de la importación de estos países se han extendido, también, “en forma de explotación laboral y violación de derechos humanos” en sus campos.

■ Competencia desleal

Los productores de cítricos creen que esta medida sienta un precedente para otras producciones cuya rentabilidad “se está viendo seriamente perjudicada por la competencia desleal de terceros países”.



Francisco Zamora

Presidente de la Federación Valenciana de
Empresarios de la Construcción (Fevec)

La construcción ha sido
un sector clave como
generador de empleo.
No podemos renunciar
a un activo tan
importante para la
economía y la inversión
en obra pública es en
beneficio de la sociedad
y debiera contemplarse
como gasto social

Deseos de la construcción para 2019: obra pública y licencias

La Federación Valenciana de Empresarios de la Construcción (Fevec) cerró el ejercicio 2018 con la celebración de su Asamblea General Extraordinaria y elección de su Junta Directiva para un nuevo mandato de cuatro años (2018-2022). Tras mi reelección como presidente de Fevec, abrimos un nuevo periodo, con el objetivo de devolverle al sector de la construcción la estabilidad y reconocimiento que merece en el conjunto de la economía valenciana.

La federación, para los próximos años, apuesta por reforzar su oferta formativa e incrementar su presencia en proyectos europeos que nos permitan ganar en competitividad, innovación y sostenibilidad, además de mejorar el trasvase de conocimiento hacia nuestras empresas asociadas.

Debemos velar por la necesidad de promover y atraer inversiones transparentes en el sector, que se alejen de los denominados fondos opacos o buitres que no transmiten confianza a las empresas de la construcción.

En cuanto a las diferentes administraciones, especialmente estatal y autonómica, reclamamos, desde Fevec, una ayuda real a la vivienda, mientras que con las administraciones locales seguiremos trabajando para desatascar la aprobación

de licencias de obras que, como en el caso de grandes ciudades, como Valencia y Alicante, se acumulan en dependencias municipales sin resolución. A este respecto, existe una comisión constituida en colaboración con la CEV para tratar el retraso en la concesión de licencias de obra, que nos anima a creer que, entre todas las partes, podremos revertir una situación que lastra la iniciativa empresarial y merma la competitividad de nuestra economía.

También es importante, de cara a esta nueva etapa que afronta Fevec, la necesidad de reactivar una formación profesional cualificada. Ha habido un desvío de profesionales hacia otros campos de actividad tras un periodo largo de crisis y, además, los perfiles jóvenes adolecen de una formación específica en las múltiples especialidades que conviven en un sector como el de la construcción.

Nos interesa estar cerca de Europa. En los últimos años venimos participando en proyectos europeos relacionados con la sostenibilidad, medio ambiente, formación especializada o, como ha sido el caso de 2018, hemos participado en un programa con organismos y empresas de países como Francia, Italia y Luxemburgo, cuyo objetivo se centraba en mejorar el conocimiento de la distribución de materiales,

demostrar el impacto en términos de transporte y eficiencia medioambiental y reducir los impactos negativos y los costes de distribución de materiales en zonas urbanas.

Desde luego, hemos realizado una travesía muy dura estos últimos años y ahora estamos en disposición de devolver al sector una mínima estabilidad.

Cabe recordar que el censo de empresas de la construcción en la Comunidad Valenciana en 2007 alcanzaba la cifra de 30.886 y, a fecha de septiembre de 2018, el censo rondaba las 13.730 compañías.

En cuanto al número de trabajadores en el sector, el dato es igual de significativo. En 2007, el sector de la construcción en la Comunidad Valenciana contaba con un total de 208.477 trabajadores, mientras que en septiembre de 2018 la cifra no supera los 62.000. Cabe destacar, sin embargo, que en ambos casos, tanto empresas como trabajadores, mantienen una evolución positiva de crecimiento desde 2013, aunque demasiado lenta para recuperar la estabilidad deseada.

A la hora de enumerar las diferentes cuestiones que en el ámbito de la construcción viene reivindicando el sector, de manera periódica y sin hallar una respuesta clara tanto del actual gobierno como en los anteriores, es la posibilidad de desarrollar políticas activas de promoción de la colaboración público-privada. Sin duda, este es un modelo por el que se ha apostado en algún momento con buenos resultados y que se ha consolidado como el mejor mecanismo en los países del norte de Europa.

En segundo lugar, no se explica que los diferentes gobiernos que se han sucedido a nivel estatal y autonómico, que

ensalzan y defienden el tan manido 'estado de bienestar' hayan acabado por eliminar ayudas y desgravaciones fiscales por la compra de la primera vivienda, ¿qué motivación o ayuda pueden encontrar los jóvenes a la hora de independizarse? Llegan tarde al mercado de trabajo, sin una formación acorde a las necesidades que se demandan y, en gran medida, sujetos a una alarmante temporalidad. Son ellos los que, más que nunca, necesitan, cuanto menos, ayudas a esa primera vivienda, ya sea en propiedad o alquiler, a través de promociones públicas de alquileres sociales.

Por ello, también sería de recibo alcanzar un gran acuerdo con las diferentes administraciones para que la formación recaiga, de nuevo, en organizaciones empresariales y sindicales, mediante organismos como la Fundación Laboral de la Construcción, verdaderos conocedores de las necesidades formativas reales de los trabajadores en nuestro sector.

La construcción siempre ha sido uno de los sectores clave, como generador y dinamizador de empleo en nuestro país. No podemos renunciar a un activo tan importante para nuestra economía. Y hay que recordar que la inversión en infraestructuras y obra pública, en toda su magnitud, se ejecuta en beneficio de la sociedad y debiera contemplarse como gasto social.

Por último, estamos en contra de la competencia desleal en la que incurre la Administración cuando se producen situaciones como la forma en la adjudicación del proyecto y reforma del TSJCV a empresas públicas como Tragsa, ya que va contra la legalidad y la libre competencia.

Francisco Zamora

Presidente de la Federación Valenciana de Empresarios de la Construcción (Fevec)

Estamos en contra de la competencia desleal en la que incurre la Administración cuando hay situaciones como la adjudicación del proyecto del TSJCV a empresas públicas como Tragsa, ya que va contra la legalidad y la libre competencia



GUILLERMO LUCAS

Belén CARDONA

Secretaria autonómica de la Conselleria de Transparencia, Responsabilidad Social, Participación y Cooperación

OLIVIA FONTANILLO

María Belén Cardona Rubert, catedrática de Derecho del Trabajo y la Seguridad Social de la Universitat de València (UV), aceptó, el pasado mes de septiembre, asumir la Secretaría Autonómica de Transparencia, Responsabilidad Social, Participación y Cooperación de la Generalitat Valenciana en la última etapa de la legislatura. Cardona cuenta con una amplia y sólida trayectoria, nacional e internacional, en formación, investigación y divulgación en diferentes materias ligadas al mundo laboral, la cooperación, los derechos humanos, los flujos migratorios y la integración de personas en riesgo o situación de exclusión, entre otros ámbitos. Además, ha desempeñado varios puestos de gestión en la UV -entre ellos, coordinadora del Área de Empleo del OPAL (Observatorio para la Inserción Profesional y Asesoramiento Laboral) y fundadora y responsable de la Bolsa de Empleo.

El Gobierno valenciano ha sido pionero en contar con una conselleria específica en transparencia, participación y responsabilidad social. ¿Qué ha supuesto en la práctica?

La situación de la Comunitat Valenciana, complicada, en gran parte por la hipoteca reputacional de la que tanto ha hablado el *president*, obligaba a ofrecer una imagen muy potente. Con la propia creación de la Conselleria, se

“Somos pioneros en legislar la responsabilidad social, pero la clave es el diseño de políticas que la hagan efectiva”

trataba de dar un mensaje a la sociedad valenciana en el sentido de situar las políticas de transparencia, participación, cooperación y responsabilidad social en el centro de las políticas del Consell. Y eso se ha conseguido. El mayor logro es haber generado una cultura y una conciencia de que la actividad de los altos cargos y de la Administración tiene que ser abierta a los ciudadanos. De cara a la próxima legislatura, lo importante es la continuidad en cuanto a las políticas, no en cuanto al formato ni en dónde se residencien. Es momento de hacer una evaluación de lo que se ha hecho en los últimos años, identificar los errores que, sin duda, se habrán cometido y procurar continuar por este camino, enfrentándonos a retos nuevos. Lo menos trascendente es qué conselleria se hará cargo, porque, de hecho, muchos de los proyectos son interdepartamentales.

En la recta final de la legislatura, ¿cuál es el balance del trabajo desarrollado en la conselleria?

En todas las áreas que son competencia de la Conselleria nos podemos sentir, si no completamente satisfechos, sí contentos, de manera rotunda. Obviamente, en transparencia se ha impulsado una cultura que ha calado en la Administración, en los protocolos, en las maneras de funcionar de los altos cargos y en las propias dinámicas. Entre los hitos, están el Portal de Transparencia, que se ha intentado que sea moderno y accesible para todos los ciudadanos; la Ley de Cuentas Abiertas, que permite acceder a datos del conocimiento interno de las administraciones; la Ley Reguladora de la Actividad de Grupos de Interés, etc. El último proyecto de la legislatura en esta materia es el Anteproyecto de Ley de Gobierno Abierto, pendiente de los preceptivos informes del Consejo Económico y Social (CES) y del Consell Jurídic Consultiu (CJC). Otro logro es el sistema de alertas tempranas de prácticas de corrupción -sistema *Salser*, conocido popularmente como *Satán*-. Hitos como estos nos han situado como referente en España y otras comunidades autónomas acuden a nosotros para compartir ideas y aplicarlas. En participación, se ha avanzado, pero aún queda mucho por hacer. Se ha dado impulso al asociacionismo ciudadano, a la red de valencianos en el exterior y las políticas y proyectos de la conselleria han sido consultados con la sociedad civil. En responsabilidad social, el hito legislativo es la Ley de Fomento de la Responsabilidad Social, aprobada antes de verano. Es la segunda ley autonómica en esta materia, tras la extremeña. En sí mismo, ya comporta un compromiso del Consell, al dotarla con carácter normativo. Da seguridad jurídica a las empresas interesadas por el



GUILLERMO LUCAS

“Se ha generado una conciencia de **transparencia y gobierno abierto**”

“No hay marcha atrás para los ciudadanos; eso es la **madurez democrática**”

“De la ‘hipoteca reputacional’ hemos pasado a ser referente de otras **regiones**”

cumplimiento de la misma e introduce las cláusulas sociales en contratación pública. Es el ejemplo de lo que tiene que ser un gobierno abierto a los ciudadanos y una ley consensuada con los agentes que tienen que hacerla efectiva. Está pendiente del desarrollo reglamentario.

En principio, se planteaban seis meses para este desarrollo, pero aún no se ha abordado. ¿Estará listo antes del cambio de gobierno?

El retraso en este desarrollo en el fondo yo creo que es, en cierta manera, positivo, porque está permitiendo establecer esos contactos y construir esas alianzas con los agentes sociales, encontrar los puntos comunes fundamentales para que los reglamentos sean acertados; que todos se reconozcan. No me atrevo a asegurar que los reglamentos estén listos antes del fin de la actual legislatura, porque los plazos del calendario electoral son los que son y nos encontramos en una fase incipiente. Conviene detenernos un poco en este periodo de consulta social, con la idea de que en la próxima legislatura sea una de las prioridades. Se hará todo lo que se pueda.

¿Cómo se articulará ese proceso participativo?

Las leyes con contenido o vocación de incidir en la realidad social, como ésta, no concluyen con su mera aprobación, sino que exigen el diseño y desarrollo de políticas que hagan efectivo su contenido. En ese sentido, el compromiso del Consell es hacer partícipes a los agentes sociales del diseño de estas políticas. Que sean útiles, participadas y con las que los agentes que las tienen que aplicar se sientan vinculados y comprometidos. Para eso es fundamental la participación; no queremos legislar de espaldas a la realidad y a los agentes de los que va a depender la aplicación y el éxito de la norma. Es un momento oportuno para abrir el desarrollo reglamentario a la interlocución con las empresas y con el resto de agentes sociales -sindicatos, asociaciones, ONG, tercer sector,...-. Queremos recabar sus opiniones, sus intereses, sus criterios, para tenerlos en cuenta no solo en ese desarrollo, sino, sobre todo, en ese diseño de las políticas que hagan efectiva la responsabilidad social en nuestra comunidad. La responsabilidad social dotada de contenido y alejada de la mera obtención de marcas, sellos o etiquetas, beneficia a todos, a las propias empresas que la adoptan como criterio de funcionamiento y repercute en positivo a la sociedad. Son políticas del máximo interés para la Administración Pública autonómica.

¿Qué instrumentos contempla la nueva ley para fomentar de forma



ISTOCK

efectiva la responsabilidad social entre las empresas?

Hay tres instrumentos que permitirán, en primer término, y desde el diseño de la ley, materializar la responsabilidad social de manera tangible. Dos de ellos son participativos: el Consejo Valenciano de Responsabilidad Social, que está previsto que se constituya a partir de alianzas entre los diferentes agentes sociales que lo van a integrar y será el principal órgano de representación e impulso de la responsabilidad social, y la Red Valenciana de Territorios Socialmente Responsables, centrada en administraciones locales, para gestionar impactos económicos, laborales, medioambientales, sociales y culturales que hagan compatible una economía competitiva con la cohesión social. Además, se recogen las cláusulas de contratación pública socialmente responsable para las empresas que trabajen con la Administración, como instrumento estratégico para incorporar en los pliegos. Pero lo importante es el desarrollo y aplicación de políticas públicas en estas materias, que impulsen su aplicación.

“El desarrollo normativo de la RSC se hará con los agentes que deben aplicarla”

“Hay que facilitar el proceso a las pymes, valorando necesidades y dificultades”

¿Cuál está siendo la respuesta del tejido empresarial valenciano?

Hay que destacar en positivo la implicación del empresariado valenciano. Hay una conciencia general, amplia, de la necesidad de incorporar los criterios de la responsabilidad social, pero es un tejido empresarial heterogéneo, diverso, tanto en cuanto a actividades como a las realidades de las empresas. La mayoría son pymes. En ocasiones nos encontramos muchas que, a nivel intuitivo, están llevando a cabo acciones que pueden encuadrarse en el concepto de responsabilidad social, pero no son conscientes de que lo están haciendo. Por eso, son importantes las actividades de difusión y formación, dirigidas particularmente a esa parte del tejido empresarial al que puede costar más que llegue este concepto. A nivel organizativo, las grandes asociaciones y patronales empresariales están dando muestras de interés y colaboración con la Administración. Estamos muy satisfechos. Un ejemplo de ello es el respaldo a la *Declaración por la ética y el buen gobierno*, donde se visualizó el compromiso del empresariado.

Sin embargo, la introducción de cláusulas sociales obligatorias en contratos públicos genera diferencia de opiniones entre las empresas.

Somos conscientes y por ello es importante que el desarrollo reglamentario y el diseño de las políticas recojan el sentir, las necesidades de las empresas. Es el momento de pensar a lo grande, definir qué políticas queremos de responsabilidad social y qué contenido tendrá el futuro Plan Valenciano de Responsabilidad Social.

¿Están preparadas las pymes para adaptarse a este nuevo contexto?

Las leyes son importantes, pero lo fundamental son las políticas, que deben diseñarse teniendo en cuenta la realidad, las dificultades que pueden encontrar las empresas y diferenciar las necesidades, intereses y dificultades de unas y otras. Por eso es importante abrirnos a la escucha y a la consulta de la realidad, que hará que esto sea un éxito o un fracaso. Si hemos sido pioneros como comunidad en legislar la responsabilidad social, seríamos muy torpes si no invirtiéramos en la implementación de estas políticas.

En esta línea, se da un papel relevante a la formación. ¿Qué acciones se contemplan?

La responsabilidad social es una gran desconocida para la sociedad civil y para la empresa, pero también para las Administraciones Públicas. Se está trabajando ya en un plan de formación interno para la Generalitat Valenciana.



GUILLERMO LUCAS

“En el sector público, hay una nueva cultura, **protocolos y dinámicas**”

“Se diseñan planes de formación para **sector público y empresas**”

“Lo importante no es la continuidad de la Conselleria, sino de las **políticas**”

Además, es importante invertir en instrumentos que den a conocer lo que comporta, desde el punto de vista interno de las empresas y hacia la sociedad. Algunas empresas la entienden como imagen hacia el exterior y se despreocupan de las políticas internas, o viceversa. Es muy importante insistir en la formación. Prácticamente en todas las áreas de competencia de la conselleria se está trabajando con las universidades públicas con cátedras -hay una específica de responsabilidad social con la Universidad de Alicante-. Estamos abiertos al desarrollo de otras fórmulas.

En cooperación, ¿se ha logrado cerrar completamente la etapa que acabó con el exconseller Blasco y parte de sus altos cargos en prisión?

Damos por cerrado completamente ese periodo. Por fortuna, la sociedad valenciana, a pesar de las situaciones de indignidad y bochorno pasadas, sigue considerando la cooperación un asunto de máximo interés. Hay que poner de relieve ese compromiso. Además, el sector de la cooperación es ejemplar y está trabajando para adaptarse a los nuevos escenarios y necesidades. Y también hay que poner en valor el trabajo insustituible y meritorio de los técnicos de la Dirección de Cooperación. Es un triángulo de agentes que permiten decir que la cooperación está siendo exitosa. Se ha ido incrementando el presupuesto y se ha constituido el Alto Consejo Consultivo para el Desarrollo de la Agenda 2030, pistoletazo de salida en la implantación efectiva de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en la Comunitat, materia confluyente con la responsabilidad social. Hay que trabajar en las sinergias. Tenemos pendiente la segunda conferencia estratégica de cooperación. En la primera, en 2015, se definieron los objetivos y propósitos, y en esta se abordará el cierre y evaluación de la cooperación valenciana en el mandato, analizar las fortalezas y debilidades y trazar los retos de futuro. Además, el 6 de febrero organizaremos una jornada, en Alicante, centrada en el papel de las mujeres en conflictos y en la construcción de procesos de paz.

¿Se da por conseguido el objetivo del Consell del Botànic de levantar la ‘hipoteca reputacional’ que pesaba sobre la Comunitat?

Yo creo que sí. De hecho, en las encuestas la preocupación por la corrupción ha descendido y, además, la Comunitat se ha constituido en referente en el que se miran otras autonomías. Se ha trabajado mucho en impulsar esa nueva cultura democrática y crear instituciones más abiertas y transparentes. Ya no hay marcha atrás; no es posible que los ciudadanos se vuelvan a acostumbrar a una política a puerta cerrada. Eso es madurez democrática.



F. Iniciativas amplía su infraestructura en Valencia

F. Iniciativas, consultora española especializada en el asesoramiento a empresas en el ámbito de la gestión de la financiación de actividades de investigación, desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i), se ha reforzado en la Comunitat Valenciana con una nueva sede en Valencia, que dispone de una superficie cercana a los 300 metros cuadrados. La firma ha invertido más de 100.000 euros en los trabajos de adecuación y en tecnología.

Proyecto logístico de 'blockchain' en Valencia

Un consorcio de entidades, coordinado por la Fundación Valenciaport, desarrollará una prueba de concepto para evaluar la aplicación de la tecnología *blockchain* en la gestión de contenedores, con el objetivo de optimizar los complejos procesos burocráticos y facilitar así el movimiento de mercancías en los puertos. La iniciativa, cuenta con el respaldo de la Agència Valenciana de la Innovació (AVI), que subvencionará alrededor de 350.000 euros.

Cinco firmas de energía solar crean Umbrella Capital

Las empresas IM2 Energía Solar, Solar Rocket, Thunder Energy, Greentech Solutions y Turbo Energy han formado Umbrella Capital, grupo organizado verticalmente en la cadena de valor de la energía solar fotovoltaica: desarrollo y construcción de proyectos, fabricación de bienes de equipo, operación y mantenimiento de plantas solares e inversión y explotación de activos fotovoltaicos, con una fuerte ambición internacional y de innovación.

Centauro Rent a Car entra en Grecia con 4 oficinas

La compañía española Centauro Rent a Car inicia su actividad Grecia y se consolida en el mercado mediterráneo de alquiler de vehículos. La firma comenzará a operar en el país heleno con la inauguración de cuatro oficinas, en Atenas y las Islas Griegas. Generará alrededor de 100 puestos de trabajo, 70 empleos directos y 30 indirectos. Centauro Rent a Car ya cuenta con una presencia destacada en España, Italia y Portugal.

La construcción de viviendas sube un 42% en la región

El sector inmobiliario de la Comunitat Valenciana "se mantiene al alza", según un informe de BNP Paribas Real Estate. La cifra de licencias de obra nueva de uso residencial hasta agosto ascendió a 1.769, lo que supone un crecimiento del 17 por ciento respecto al mismo periodo de 2017, y en 2018 se podrían superar las 2.650 licencias. En cuanto a la construcción de viviendas, ha aumentado un 42 por ciento hasta septiembre y es el doble que en 2016.

LAS HORAS EXTRA EQUIVALEN A 33.000 EMPLEOS MÁS EN LA REGIÓN

La Comunitat Valenciana es la segunda autonomía con mayor número de horas extraordinarias realizadas -por detrás de Madrid-, con un total de 5,24 millones al mes, el 30,9 por ciento de ellas, no pagadas

O. F.

La Comunitat Valenciana acumula 1,61 millones de horas extra no pagadas y 3,63 millones pagadas, lo que hace un total de 5,24 millones de horas extra el mes, según los datos recogidos en la EPA del segundo trimestre de 2018. “Estimando una jornada completa ordinaria, esta cifra se podría traducir en 32.793 nuevos empleos en la región”, afirma CCOO PV en un informe sobre esta materia. La Comunitat es la segunda autonomía con mayor número de horas extraordinarias realizadas -el 30,9 por ciento, no pagadas-, solo por detrás de Madrid.

El sindicato denuncia que el mercado de trabajo valenciano “combina una utilización masiva de horas extra con bajos salarios, fundamentalmente en sectores que son intensivos en mano de obra, como la hostelería o la agricultura. Coincide, además, que son sectores con convenios colectivos bloqueados o que más se demoran en su negociación”, afirma.

En este contexto, CCOO PV plantea que “es necesario que en las empresas haya un sistema de control de jornada y de horarios,

porque gran parte del fraude se da por la utilización de horas extra no pagadas y el alargamiento de jornadas a tiempo parcial que no cotizan a la Seguridad Social”.

Arturo León, secretario general de CCOO PV, considera que “estos datos ponen de manifiesto la carencia de medios de la Inspección de Trabajo (ITSS) y que la lucha contra el fraude en la contratación a tiempo parcial y la realización de horas extra

no pagadas no son prioridades políticas, a pesar de la negativa repercusión económica para el sistema de Seguridad Social”.

La memoria de la Inspección de Trabajo refleja que, en 2017, las actuaciones centradas en horas extraordinarias ascendieron a 4.663 en toda España. “Para situarlo en contexto, en la Comunitat Valenciana se hicieron 4.150 actuaciones inspectoras solo contra prestaciones de desempleo. De hecho, en el periodo agosto-diciembre de 2018, solo 230 actuaciones de las 7.508 (el 3,06 por ciento) están centradas en la declaración de horas extraordinarias”, apunta León.

Las inspecciones por prestaciones se abordan, en casi su totalidad, de oficio por el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social, en cambio, las de horas extraordinarias se basan mayoritariamente en denuncia de parte.

“La ITSS carece de medios, pero es una decisión política la distribución de los efectivos en cada materia. Por cada 100 actuaciones, solo 8 son sobre tiempo de trabajo. De ello se deduce la falta de prioridad política de esta materia. Frente a ello, en el Plan Director de la ITSS la segunda medida operativa tiene como objetivo luchar contra la contratación a tiempo parcial fraudulenta y las horas extraordinarias no pagadas”, denuncia el informe.

En este contexto, el sindicato insta a impulsar “el correspondiente acuerdo con las comunidades autónomas en el seno de las comisiones operativas”.

“Consideramos que los problemas de desempleo que persisten en nuestro mercado de trabajo, junto al incremento de productividad que generará la digitalización y robotización de la economía, aconsejan tomar medidas encaminadas más a la distribución del empleo sin pérdida de retribuciones que a la acumulación de horas extraordinarias”, subraya CCOO PV.

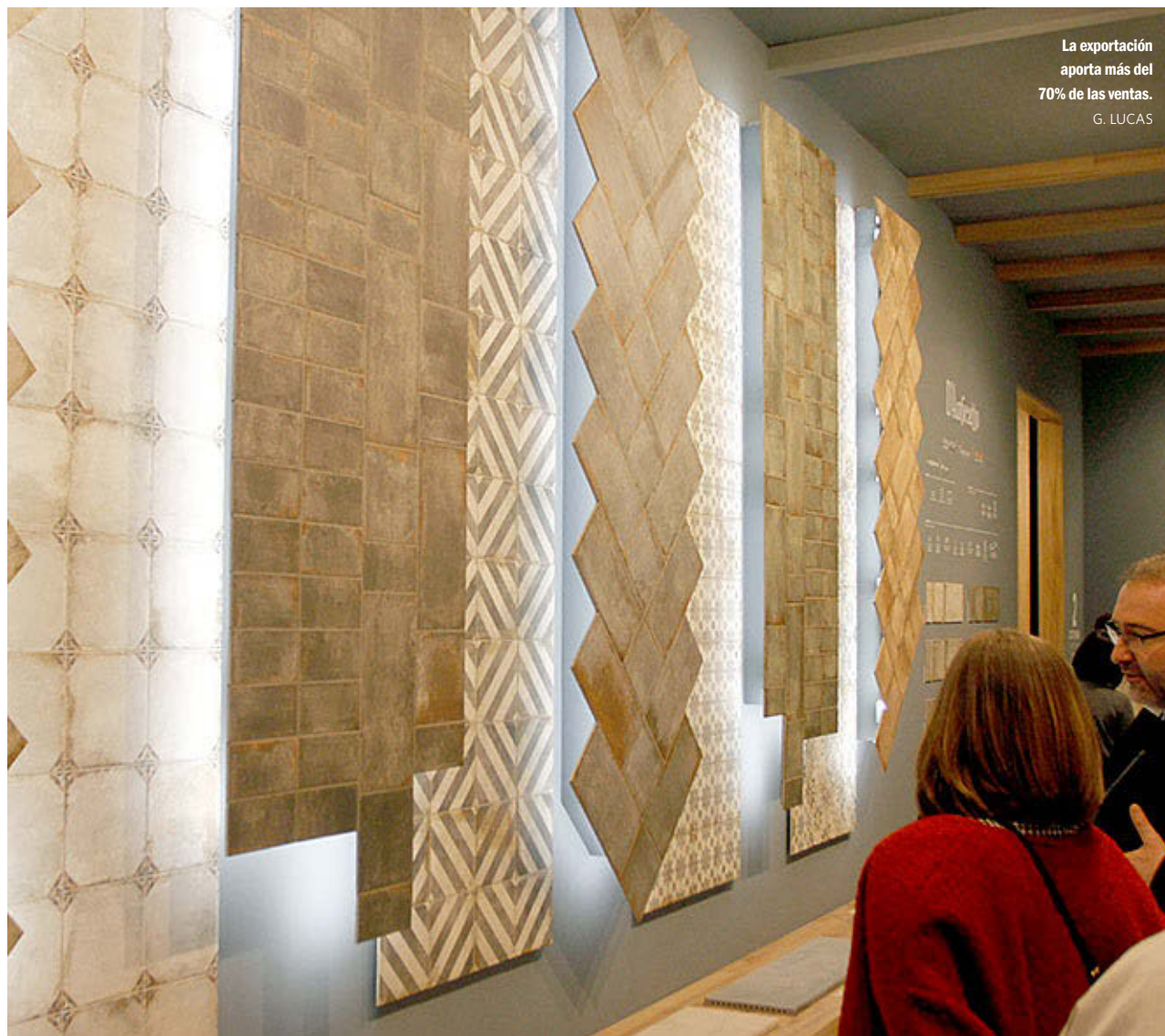


ISTOCK

LA ENERGÍA PRESIONA LA COMPETITIVIDAD DEL AZULEJO

Los fabricantes cerámicos pagarán este año un 13% más por gas y electricidad, frente al frenazo en ventas, que subirán entre el 1% y el 2%. En algunos grupos, esta partida supera ya a la de personal

OLIVIA FONTANILLO



El continuado incremento del coste energético y las trabas a la implantación y consolidación de vías alternativas al suministro externo, como la cogeneración, suponen un lastre para la competitividad del sector cerámico español. El aumento de la factura media energética alcanzará este año un 13, al pasar de 410 millones a 464 millones de euros, mientras que para 2019 se espera una subida de entre el 5 por ciento y el 10 por ciento, según las estimaciones de la Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos (Ascer). En algunas empresas esta partida supera ya a la de personal.

“Los costes del gas y de la electricidad son en España de los más elevados de la Unión Europea y están muy por encima de los de países competidores fuera de la región. La energía supone el 13 por ciento del valor de las ventas”, denuncia Francisco Ramos, vicepresidente de la patronal.

En 2018, la subida media de pagos por gas en el caso del sector cerámico será del 14 por ciento, mientras que la factura eléctrica aumentará el 10 por ciento. Ascer denuncia que el 45 por ciento del coste energético total no corresponde al suministro, sino a “peajes e impuestos”, que “deben reducirse para mejorar el precio final y no castigar la competitividad de la industria”.

Los costes energéticos han sido uno de los principales ámbitos de reivindicación del sector en los últimos años, si bien este discurso cobra especial relevancia en un contexto en el que confluyen tres factores: la ralentización de la demanda interna y de la exportación, con una previsión de aumento de ventas totales de entre el 1 por ciento y el 2 por ciento en 2018 - muy por debajo del logrado en los pasados ejercicios y que ha llevado ya a algunas firmas a abordar ajustes en producción y en plantillas-, que podría prolongarse en los próximos años, dado el complejo contexto internacional para el sector; las expectativas de nuevas subidas en el precio de gas y electricidad, y las sombras sobre la continuidad de las plantas de cogeneración, que suponen para la industria cerámica un aprovechamiento de la combustión para la generación de energía eléctrica, consiguiendo un importante ahorro energético y de costes que repercuten en el precio del producto.

Las 28 plantas de cogeneración en el sector generan hasta 1.300 GWh de energía eléctrica al año y suponen un ahorro de energía primaria superior al 10 por ciento -con rendimientos del 82 por ciento de media-. “El Real Decreto-ley 20/2018, de medidas urgentes para el impulso de la competitividad económica en el sector de la industria y el comercio de España, del 8 de diciembre, amplía dos años la actividad de las plantas cuya

vida útil vencía este año -unas 15 de firmas azulejeras-, pero no es suficiente para asegurar la estabilidad que los industriales necesitamos para mantener operativas las cogeneraciones. Necesitamos una propuesta más a largo plazo que nos permita tomar decisiones de inversión en sistemas alternativos e impulsar así realmente la competitividad. De no tener un marco regulatorio que garantice la continuidad de la retribución a la cogeneración, las plantas que terminan su vida útil en tres o cuatro años deberán cerrarse, con un impacto en la industria cerámica de 50 millones de euros”, indica Ramos.

Tensiones proteccionistas e investigaciones ‘antidumping’
La previsión de la patronal del sector cerámico para 2018 sitúa el volumen total de ventas en torno a 3.590 millones de euros, con un aumento de entre el 1 por ciento y el 2 por ciento, frente al 6 por ciento de 2017. La demanda nacional ha perdido algo de fuerza respecto a los años anteriores y cerrará en torno a 880 millones, un 7 por ciento más, mientras que la exportación anual, gran motor del crecimiento del sector, podría rondar los 2.710 millones, en torno al 1 por ciento más, detalló su presidente, Vicente Nomdedeu.

Entre enero y septiembre, los fabricantes vendieron producto a 187 países, por un total de 2.098,9 millones, un 1,6 por ciento más que en el mismo periodo de 2017. A la “dura competencia” de la producción de mercados emergentes, se sumó el complejo contexto político y comercial internacional.

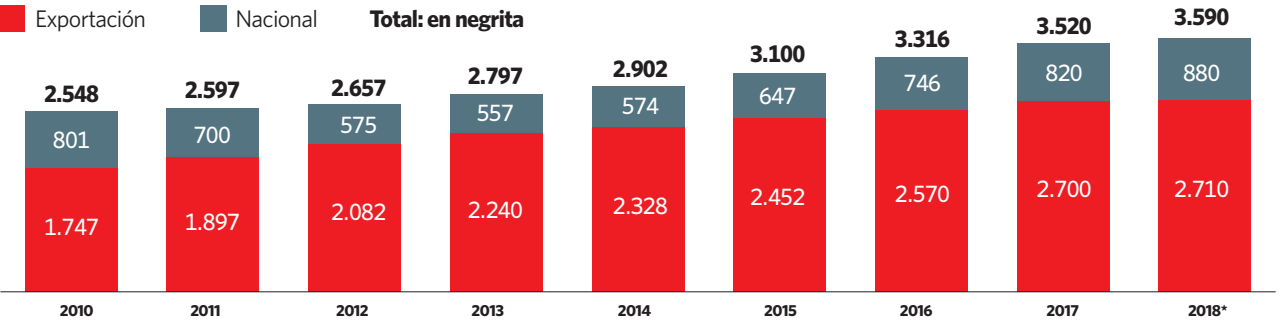
El *Brexit* ya tiene reflejo en la evolución de las ventas a Reino Unido -tercer país de destino para el azulejo español-, con una caída del dos por ciento desde principios de año, y la patronal destaca “un aumento de la tendencia proteccionista en mercados de gran importancia para España, especialmente en el norte de África -como Argelia, Egipto, Túnez, Marruecos...-, o países árabes -la exportación a Arabia Saudí se ha desplomado un 33 por ciento desde enero-”.

Uno de los puntos clave es la investigación *antidumping* contra las importaciones españolas iniciada en los países del Golfo, “zona comercial importante para la industria. Las ventas, que alcanzaron los 200 millones de euros en 2017, ahora están en juego. Ascer ha organizado la defensa sectorial y hará frente a la investigación con determinación”, apuntó Ismael García Peris, vicepresidente de la asociación.

En esta línea, la patronal recuerda que en 2017 se cerró “sin medidas para el sector español” el expediente *antidumping* de Marruecos. Además, el sector “se ha enfrentado con éxito a otras acusaciones de *dumping* en el pasado y demostró haber actuado de forma justa” -por ejemplo, en Canadá,

Creciente actividad del sector

Ventas (millones de euros)



Las ventas del azulejo español en el mundo (exportación enero-noviembre 2018)

ZONA	2016 (MILL. €)	2017 (MILL. €)	EVOLUCIÓN 2016/2017 (%)	CUOTA TOTAL EXPORTACIÓN (%)
Europa	980,9	1.024,3	4,4	48,8
Unión Europea	827,6	875,5	5,8	41,7
Este de Europa	127,6	126,5	-0,9	6
Oriente Próximo	405,1	338,1	-16,5	16,1
América	345,3	383,1	10,9	18,3
América del Norte	236,8	259,7	9,7	12,4
Estados Unidos	173,3	197,6	14	9,4
América Central	62,6	66,1	5,5	3,1
América del Sur	46	57,3	24,7	2,7
Asia	496,3	424,4	-14,5	20,2
África	223,3	245,1	9,8	11,7
Magreb	138,4	158,7	14,7	7,6
Oceanía	19,9	22	10,3	1
Total	2.065,7	2.098,9	1,6	100

Fuente: Ascer. (*) Previsiones cierre del año.

elEconomista

en 1976, en Sudáfrica, en 1993, o en México, en 2003-.

En el otro extremo, las exportaciones con Estados Unidos siguen creciendo con fuerza -un 14 por ciento entre enero y septiembre- y se consolida como segundo país comprador de los fabricantes nacionales.

A pesar de la ralentización en ventas, el cerámico es el tercer sector industrial que más superávit comercial aporta a España, cifrado en 2.597 millones de euros en 2017.

GRUPO PALMA SE REORDENA TRAS CRECER UN 20% Y AMPLIAR SU RED

Manuel Palma celebra el 36 aniversario de su grupo con un impulso en automoción, “un sector de futuro, porque la economía no puede funcionar sin vehículos”

OLIVIA FONTANILLO

El Grupo Palma superará este ejercicio los 50 millones de euros de facturación, con un crecimiento del 20 por ciento respecto a 2017, gracias a la positiva evolución en sus cuatro ramas de actividad: educación, gestión de activos inmobiliarios, servicios sociales y automoción, principal soporte del grupo, con más del 80 por ciento del negocio total, a pesar del freno provocado, en los últimos meses, por las declaraciones del Gobierno respecto a la penalización fiscal de vehículos con motor diésel y la prohibición de fabricarlos desde 2040. “El año 2018 fue muy bien hasta las declaraciones incendiarias. A partir de ahí, se están retrayendo las ventas, pese a que hablamos de un cambio a 25 ó 30 años. Que una ministra diga que el diésel tiene los días contados en un país



que es uno de los mayores fabricantes del mundo de estos motores es poco acertado”, subraya su propietario y presidente, Manuel Palma.

La apuesta del Grupo Palma por el futuro de este sector es clara. En 2018 ha sumado su sexto punto de venta y ha sentado las bases de una nueva estructura interna, para abordar los retos de futuro. “Hemos optado por tener dos marcas, *Automóviles Palma* -para coches nuevos, Opel y Ford- y *Palma Ocarsión* -para seminuevos-, con dos estructuras y dos gerencias distintas. Las ventas de oportunidades superan las 1.000 unidades al año y vimos conveniente darle identidad propia. Hay tres puntos de venta de cada una y, posiblemente, ampliemos esta red, siempre con centros propios”, detalla.

“El automóvil tiene altibajos, porque es sensible. Si hay confianza, se vende más y, si hay miedo, menos. Pero es un sector de futuro, porque la economía no puede vivir sin vehículos”, afirma. En esta línea, considera que las nuevas tendencias de consumo y movilidad, con el auge de vehículos compartidos, no tendrán un impacto negativo en las ventas. “Al fabricante le da igual que el usuario final haya comprado el coche o que lo comparta. La realidad demuestra que un vehículo que use una sola persona puede mantenerse unos 15 años, mientras que, si lo utilizan varias personas, la rotación es mayor y puede cambiarse en cinco o seis años”, explica. De hecho, el empresario opina que estos nuevos modelos de uso pueden generar oportunidades de negocio, que su grupo estudiará.

Un ejemplo es el impulso que el auge de las compras online ha dado a las ventas de vehículos industriales (furgonetas), “en récord histórico”. El propio Grupo Palma es ejemplo del potencial de la venta *online*, “que aporta ya en torno al 30 por ciento de las ventas de vehículos”, señala el empresario.

Transición hacia vehículos más ecológicos

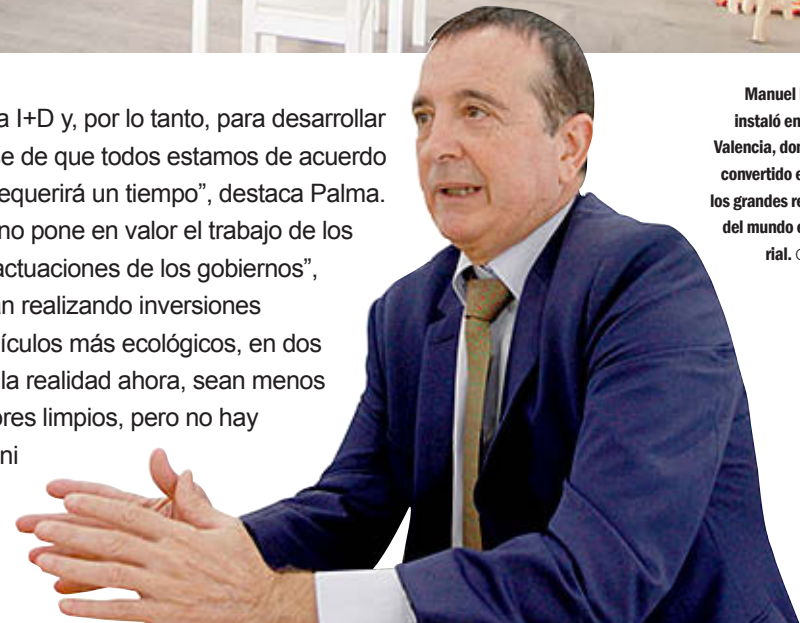
Para Palma, el mayor reto actual del sector es la transición hacia vehículos más ecológicos. “En eso estamos todos de acuerdo: fabricantes, gobiernos y ciudadanos. Es un trabajo importante, que hay que hacer de manera conjunta. No vale que un país al que ya le han dicho desde la Unión Europea que esas decisiones no las puede tomar de manera unilateral diga que en 2040 no se fabricarán vehículos que no sean eléctricos. España no tiene poder para hacerlo de manera unilateral y, en un momento de incertidumbres en el sector, echar gasolina al fuego lo único que hace es generar un incendio mayor. Los fabricantes y los gobiernos lo que tienen que hacer es dialogar privadamente, y no trasladar incertidumbre a los ciudadanos, porque lo que hace es que se venda menos y eso supone que se produzca menos,



El colegio Palma Kids Montessori inició su actividad hace dos años. EE

haya menos empleo, menos dinero para I+D y, por lo tanto, para desarrollar nuevos productos... Partiendo de la base de que todos estamos de acuerdo en esa evolución, hay que asumir que requerirá un tiempo”, destaca Palma.

En esta línea, el empresario valenciano pone en valor el trabajo de los fabricantes, “de cien a uno frente a las actuaciones de los gobiernos”, afirma. “Los grupos de automoción están realizando inversiones multimillonarias en I+D para buscar vehículos más ecológicos, en dos líneas: que los de combustión, que son la realidad ahora, sean menos contaminantes, hasta el diseño de motores limpios, pero no hay infraestructura que permita dar servicio ni un plan para su desarrollo. Si los gobiernos quieren coches eléctricos, tendrán que abordar el despliegue de



Manuel Palma se instaló en 1982 en Valencia, donde se ha convertido en uno de los grandes referentes del mundo empresarial. G. LUCAS

una red de carga eficiente en el territorio. Lo contrario es como pretender que se fabriquen vehículos sin que haya carreteras para que circulen. Se tendrían que tomar medidas ya y, de momento, no se ha hecho”, advierte.

36 años: de cero a un grupo referente con 350 empleados

De origen cordobés, Manuel Palma es ejemplo de emprendedor. Aprendiz en un taller mecánico con 14 años, llegó en 1982 a Valencia, donde levantó desde cero -su primera operación fue la venta de su propio vehículo- un grupo empresarial que celebra su 36 aniversario con más de 350 empleados -un 10 por ciento más que en 2017-. Ya en 1993 fue elegido ‘Mejor joven empresario de España’, es miembro destacado de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE), vicepresidente de la Escuela de Empresarios EDEM -que presidió durante 12 años-, docente en universidades y escuelas de negocios y consejero de grandes compañías. Entre su amplia experiencia está, también, la presidencia del Córdoba C.F. y su etapa como concejal del Ayuntamiento de Paterna -durante la que redujo la deuda del consistorio de 140 millones a 40 millones de euros, sin recibir retribución alguna por su labor-. Además, ofreció consejos sobre deuda y déficit a Mariano Rajoy.

“Los resultados llegan cuando haces las cosas bien y hay que estar preparado, también, para los malos momentos”, subraya Palma. En este sentido, el empresario, único accionista de su empresa, ha aplicado siempre una política de reinversión de beneficios y reducido endeudamiento.

Durante la crisis, Palma abordó la reestructuración de su grupo, con una sociedad *holding* -Grupo Palma- de la que penden cuatro firmas, una por rama de negocio: automóvil, gestión inmobiliaria -centrada en activos en alquiler que aportan un millón de ingresos anuales-, servicios sociales -con centros para tercera edad, personas con discapacidad y mujeres en exclusión- y educación -con dos colegios, uno concertado y otro privado, Palma Kids Montessori-. “Si surgen oportunidades, se aprovecharán, pero fuera de estos sectores, no. Ya estamos diversificados”, dice. En inmobiliario, “no descartamos promover -no lo hace desde 2006-, pero, de momento, no. Los activos de la Sareb y los bancos siguen siendo más baratos. Salvo que la economía mejore mucho, que no hay previsión, puede volver a producirse una burbuja, aunque no tan grande como la pasada”, avisa.

Su hijo Javier ha asumido responsabilidades en el negocio de automoción y su hija Sara, en el de educación. “Lo están haciendo muy bien y cada vez asumiendo más trabajo del día a día, aunque yo no pienso en jubilarme. Me retiraré el día en que me muera”, concluye Palma.





ribera salud grupo

Gracias por un año inolvidable



• Torrevieja es el **departamento de salud más eficiente** de la Comunidad Valenciana, según la auditoría de la Sindicatura de Cuentas.



• 9 Premios **TOP 20** : Vinalopó Salud premiado en Gestión Hospitalaria Global y en las Áreas del Corazón, Digestivo, Musculoesquelético y Mujer; Torrevieja Salud premiado en Gestión Hospitalaria Global y en las Áreas Riñón y Vías Urinarias y Mujer; y el Hospital de Dénia premio al Área Clínica Musculoesquelético.



• Torrevieja Salud, Premio **Best In Class** a la Mejor Área de Atención Primaria.



• Vinalopó Salud, una de las 50 mejores empresas para trabajar en España según **Great Place to Work**.



• Premio '**TOP 50** Healthcare Companies Award' por contribuir a la sostenibilidad del sistema sanitario.



• Mejor Proyecto en Salud Digital; en los premios **New Medical Economics**.



• Por cuarto año consecutivo somos caso de estudio en la **Universidad de Harvard**.

*Gracias a todos los profesionales y pacientes por ser nuestro impulso.
Seguiremos trabajando con la misma ilusión y esfuerzo en la sanidad del futuro.*

riberasalud.com





EE

CONSUM ABRE 39 TIENDAS EN 2018 Y VENDE 'ONLINE' EN 70 MUNICIPIOS

La cooperativa de distribución valenciana continúa el fuerte ritmo de expansión de su red física -que suma ya 731 supermercados-, que complementa con el inicio de su servicio online en nuevas localidades. La entidad apuesta por el desarrollo sostenible: el 91 por ciento de sus supermercados son ya 'ecoficientes'

O. F.

Consum ha abierto 39 supermercados este año, entre propios y franquicias Charter, el 64 por ciento de los cuales se han concentrado entre la Comunitat Valenciana y Cataluña. En concreto, ha incorporado 13 Consum -hasta sumar 448- y 26 Charter -que llegan a 283-. Por regiones, 17 nuevas tiendas están en la Comunitat, once en Cataluña, seis en Castilla-La Mancha, dos en Andalucía, dos en Aragón y una en Murcia. Estas aperturas han generado 500 empleos especializados.

Los nuevos supermercados Consum son *ecoficientes* y consumen un 40 por ciento menos de energía que uno convencional. Como parte de su política de sostenibilidad,

Consum se preocupa por minimizar su impacto sobre el entorno y reducir su huella de carbono. Las tiendas emplean un modelo pionero de instalaciones frigoríficas de temperatura negativa, alimentadas con CO₂, que reducen las emisiones de gases de efecto invernadero. Actualmente, el 91 por ciento de los supermercados Consum son ecoeficientes.

Las aperturas de tiendas propias se han centrado en la Comunitat Valenciana, con seis en Alicante (Vilajoiosa, Elche, Callosa d'en Sarrià, Rojales, Alicante capital y Torrevieja), una en Valencia (Vilamaxant) y dos en Castellón (Vila-real y Castellón capital). Se han sumado dos en Cataluña (Igualada y Sabadell) y dos en Andalucía (Las Gabias y Baza en Granada). Las nuevas franquicias Charter se ubican en Cataluña, con nueve tiendas más, y Comunitat Valenciana, con ocho, Castilla-La Mancha, con seis, dos en Aragón y una en Murcia.

Además, Consum continúa la expansión de su tienda online. La cooperativa ofrece su servicio de *ecommerce* en más de 70 poblaciones de las provincias de Valencia, Alicante y Barcelona, así como Almería y Castellón capital.

Desde noviembre, cuando la entidad amplió este servicio a Castellón, Consum ha ido expandiendo su compra online a casi una decena de poblaciones más, entre las que se encuentra Emperador y Llíria, en la provincia de Valencia, y Torrellano, Crevillent, Villajoyosa, Finestrat y Elche, en Alicante.

"Desde que se lanzó la tienda online de Consum, en noviembre de 2016, se ha ido mejorando el diseño, para darle prioridad al móvil, se han incluido *banners* por categorías y se han creado agrupaciones de productos, como los ecológicos. Se pueden consultar las franjas horarias de entrega antes de hacer el pedido y elegir en qué compra canjear descuentos, que son los mismos *on* y *offline*", explican desde la entidad.

Los clientes del *ecommerce* pueden acceder a más de 9.000 artículos -entre ellos, alimentos frescos al corte, como carne, pescado y charcutería-, con aplicación de descuentos automáticos y la posibilidad de elegir la entrega del pedido en franjas de una hora. Además, este servicio se realiza con bolsas de papel reciclado desde junio de 2018, cuando Consum eliminó las bolsas de plástico.

PALACIO DE CONGRESOS: 1.100 MILLONES DE IMPACTO EN VALENCIA

El Palacio de Congresos de Valencia cierra un año de doble celebración: la de sus 20 años y su elección, por segunda vez, como 'Mejor palacio de congresos del mundo'. Desde 1998, ha acogido más de 2.700 eventos y su impacto económico, directo e indirecto, supone más de 36 veces el coste inicial del edificio

O. F.

El Palacio de Congresos de Valencia celebra su 20 aniversario poniendo en valor su elección, por segunda vez en su historia, como “el mejor del mundo”, por la Asociación Internacional de Palacios de Congresos (AIPC), el mayor reconocimiento a nivel internacional que puede recibir un recinto congresual. El edificio valenciano, diseñado por el arquitecto Norman Foster, ha acogido en estas dos décadas más de 2.700 eventos, que han generado 1.100 millones de euros de impacto en la economía de Valencia. “Desde su inauguración, el impacto económico directo e indirecto supone más de 36 veces el coste del edificio”, destaca la presidenta

del consejo de administración del Palacio de Congresos y responsable del área de Desarrollo Económico del Ayuntamiento de Valencia, Sandra Gómez.

Otro indicador de la positiva gestión del complejo es que el negocio internacional aporta más del 40 por ciento del total.

En ello “ha tenido mucho que ver el trabajo de los *embajadores* del Palacio de Congresos, personas expertas en medicina, ciencia o procedentes del mundo universitario y empresarial, que son protagonistas la labor de presentación y defensa de candidaturas de congresos o convenciones, llevando como emblema el destino Valencia”, explica la directora gerente del Palacio de Congresos, Sylvia Andrés

Este *club de embajadores*, cuyo número de miembros supera el medio millar, ha apoyado el incremento de la actividad del palacio y la mejora del posicionamiento que la ciudad ha experimentado en el ranking internacional del turismo congresual, a lo que contribuye, también, el reconocimiento de la AIPC, cuya importancia radica en que se basa en las opiniones de los clientes organizadores de eventos, principalmente congresos y convenciones.

Infraestructuras y equipo “del máximo nivel”

Por su parte, Sandra Gómez recuerda que las inversiones impulsadas por el Ayuntamiento de Valencia en los últimos ejercicios “han incrementado la competitividad del edificio, lo que ha permitido recuperar la actividad. Actualmente, Valencia cuenta con un Palacio de Congresos que posee unas infraestructuras del máximo nivel, a las que añade un equipo humano comprometido, cuyo esfuerzo ha tenido un reconocimiento internacional”.

En esta línea, Sylvia Andrés, apunta que “se cierra un ciclo de 20 años en el que *embajadores*, aliados estratégicos y equipo humano han sido piezas clave en el éxito obtenido y en las buenas perspectivas que presenta la cartera de eventos futura. Además, esta realidad no hubiera sido posible sin el apoyo incondicional del Ayuntamiento de Valencia, favoreciendo la dinamización del turismo de reuniones en la ciudad y haciéndola crecer como destino congresual”.





Lanzadera y Nestlé acelerarán ideas innovadoras

Lanzadera, aceleradora financiada por Juan Roig, y Nestlé Purina han llegado a un acuerdo para buscar proyectos innovadores que mejoren la vida de las mascotas y de las personas que cada día viven con ellas. Ambas entidades abrirán una convocatoria a través del programa *Corporate a startups* de toda España que puedan desarrollar nuevos productos y servicios que tengan por objetivo mejorar la alimentación de los animales.



Coopcisa, Coopego y Novacitrus forman Green Fruits

Cooperativa Citrícola de La Safor, de Gandía; Novacitrus, de Oliva, y la Cooperativa Agrícola de Pego se han unido en Green Fruits, integrada en Anecoop. La nueva entidad supera las 65.000 toneladas de producto, cítricos en su mayor parte, y agrupan a 1.200 socios agricultores. Cuenta con una superficie aproximada de 13.000 hanegadas y la especialización de los almacenes por variedades es uno de sus objetivos a corto plazo.



Ineca: Alicante necesita "impulso para crecer"

La economía de Alicante avanza lentamente, pero le falta impulso para crecer, según el *Informe de Coyuntura Socioeconómica* del tercer trimestre, elaborado por Ineca. Hay indicadores que muestran que la economía sigue moviéndose, como afiliados, creación de empleo y el del número de empresas, pero otros, como el turismo y la construcción (nuevos visados) se ralentizan, debido a varios factores, muchos externos, que hay que afrontar.



Still, 50 años en Valencia con récord de clientes

La firma alemana Still de carretillas elevadoras acaba de celebrar su 50 aniversario en Valencia, a través de su distribuidor oficial Daniel Monzón. La entidad ha facturado 11 millones de euros en 2018, lo que supone un incremento de cerca de un 20 por ciento, con respecto a 2016. Se han atendido un total de 2.200 máquinas y se han alquilado otras 450, con un récord de clientes, llegando a los 3.000. La empresa prevé crecer el 10 por ciento el próximo año.



L'Addition elige Valencia para entrar en España

La *startup* L'Addition ha escogido Valencia como sede de operaciones para su expansión en España, donde aterriza tras su nacimiento en 2011, sus más de 2.000 clientes en Francia y una reciente ronda de financiación de cinco millones de euros. La firma ofrece un software soportado en tecnología de *iPad*, que permite sustituir las cajas registradoras y ayuda a los locales a poder programar los pedidos o a detectar tendencias en los gustos de sus clientes.



El Aeropuerto de Castellón diversifica con mantenimiento de aviones y formación

El Aeropuerto de Castellón avanza en su apuesta por la diversificación gracias a los acuerdos alcanzados con varias compañías, que permiten dar continuidad y reforzar la cartera de actividades complementarias en sus instalaciones. Por una parte, prolonga su relación con la empresa Jet Aircraft Services (JAS) para seguir con los trabajos de desmantelamiento de aviones. Está prevista la llegada de cuatro aeronaves Boeing 757-200, consolidando de esta manera la actividad, que ha permitido poner en marcha la terminal de carga. Además, la empresa va a desarrollar funciones de mantenimiento en línea para compañías aéreas, ampliando así su abanico de servicios en el recinto. Por otra parte, el aeropuerto ha alcanzado sendos acuerdos con dos compañías aéreas para la realización de vuelos de entrenamiento de pilotos. Estas actividades complementarias se suman a las ya que se vienen ejecutando. En este sentido, se sigue la hoja de ruta trazada en el plan estratégico del aeropuerto aprobado en 2018, que apuesta por la implementación de nuevas vías de negocio en paralelo al tráfico de pasajeros, eje principal de la base.



Feria Valencia prevé aumentar un 8% su facturación y un 88% su ebitda en 2019

Feria Valencia prevé un incremento del 8 por ciento en su facturación en el ejercicio 2019, hasta los 21,6 millones de euros -los datos se comparan con los de 2017, por el efecto de las ferias bienales-, y del 88 por ciento en el ebitda, hasta 1,7 millones, según los presupuestos aprobados por el patronato de la institución. Por lo que se refiere al resultado final, espera un beneficio de 621.000 euros. El presidente del comité ejecutivo de Feria Valencia, José Vicente González, explicó que este crecimiento será posible “gracias a la implicación del personal y a los esfuerzos realizados en su gestión. Feria Valencia va dando todos los pasos para fortalecer su recuperación y garantizar su futuro”. La institución está en la última etapa de su proceso de reestructuración, en la que prevé dar entrada a uno o varios socios privados para dinamizar la gestión de eventos. Por su parte, el presidente del patronato y alcalde de València, Joan Ribó, indicó que afronta el año 2019 “con buenas expectativas” y destacó la necesidad de que Feria Valencia “siga siendo uno de los principales focos de atracción de turismo de negocios a la ciudad”.



El sistema Nexus Integra de Global Omnium, reconocido con el premio 'I'Agua 2018'

El premio *I'Agua 2018* a la *Mejor Solución Tecnológica* fue entregado a Global Omnium por el desarrollo de *Nexus Integra*, un sistema de integración de datos aplicables a la gestión del agua. Fuentes del grupo valenciano destacan que “este reconocimiento que se ha concedido a Global Omnium tiene triple importancia. Por un lado, porque había más de 100 nominaciones; por otro, porque ha sido por votación, y tercero, porque reconoce la efectividad de una de las herramientas integradas en la plataforma GO Agua: Nexus Integra”. Esta solución surge a raíz de las deficiencias y necesidades detectadas en la organización del proceso de producción, independientemente del sector en el que opere la empresa. Permite coordinar la captación de todos los datos y gestionarlos. Vicente Fajardo, director general de Global Omnium, recogió el galardón de manos de Fernando Morcillo, presidente de la AEAS (Asociación Española de Abastecimiento de Agua y Saneamiento). La quinta edición de los premios *I'Agua* reunió a todas las empresas y entidades vinculadas directa e indirectamente al sector del agua.



Alberto San
Bautista, director
de la EAMN.
G. LUCAS

LA EAMN IMPULSA EN 4 AÑOS LAS ALIANZAS CON EMPRESAS

La Escuela de Ingeniería Agronómica y del Medio Natural tiene convenios con más de 230 firmas, ha duplicado las cátedras de empresa y ha lanzado el programa de mentoring 'The Growth Talent'

OLIVIA FONTANILLO

La vinculación e integración entre empresa y universidad son clave en dos sentidos: la empleabilidad y capacidad de proyección profesional de los titulados y la mejora de la competitividad de las compañías a través de la captación de talento y la innovación. La Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica y del Medio Natural (EAMN), perteneciente a la Universitat Politècnica de València (UPV), se ha consolidado, en los últimos cuatro años, como socio estratégico de uno de los sectores de actividad con mayor peso en la economía de la Comunitat Valenciana, el agroalimentario. Entre otras líneas, la escuela universitaria cuenta con convenios de colaboración con más de 230 compañías, ha duplicado las cátedras de empresa, hasta llegar a once -entre ellas, las de Bayer, Consum, Cajamar, Idai Nature, Fertinagro Biotech, Frutinter y Estructuras Agrarias de la Comunidad Valenciana-, y ha puesto en marcha un programa pionero de desarrollo de talento, *The Growth Talent*, subraya Alberto San Bautista, director de la EAMN.

“Nuestra función es preparar buenos profesionales, que el tránsito a su mundo profesional sea lo más fluido y fácil posible y que den buena respuesta a las empresas o instituciones a las que se incorporen. Hoy en día, la agronomía es un sector con paro cero y la práctica totalidad de nuestros alumnos consiguen trabajo antes de finalizar sus estudios, lo que es el más claro indicador de lo acertado de nuestra estrategia. Queremos mantener esta línea, para lo que potenciaremos las alianzas con empresas del sector para proyectos conjuntos, nacionales e internacionales, y la incorporación de nuevas cátedras -actualmente somos la escuela de la UPV con mayor número-. Siempre estamos en conversaciones con dos o tres empresas. Las cátedras ejercen una importante labor de mecenazgo”, destaca San Bautista.

En esta línea, apunta que “tenemos una estrecha relación, tanto con los agentes del tejido empresarial como con el institucional, privado y público: asociaciones, federaciones y la propia Conselleria de Agricultura. Todo ello nos permite tener contacto con la realidad de nuestro entorno, que tratamos de transmitir a nuestros alumnos”.

San Bautista y su equipo directivo han sido reelegidos para gestionar la escuela los próximos cuatro años, con una amplia mayoría de votos -más del 80 por ciento-. “Pretendemos dar continuidad el trabajo que hemos ido desarrollando y seguir mejorando la visibilidad y la percepción que la sociedad tiene de nuestra entidad, sus títulos y nuestros egresados”, afirma.

En los últimos cuatro años, el equipo ha logrado importantes hitos, como el avance en las acreditaciones, tanto nacionales -de todos los grades y

máster- como internacionales. En este sentido, destacan los reconocimientos *Euris* y *ABET*, que acredita a los ingenieros para ejercer su profesión en el mundo al más alto nivel y compitiendo con profesionales de cualquier país. “Ha sido un espaldarazo muy importante, porque somos de las pocas titulaciones relacionadas con la agronomía en España que tienen estas acreditaciones. Era un reto nuevo que afrontábamos y creo que lo hemos conseguido muy bien”, señala el director.

“Además, permite situar a la escuela en *rankings* internacionales -como el de Shanghái o el U-Ranking- en posiciones relevantes, con las limitaciones que tiene el sistema universitario español. Estamos en el *top 100* en temas de agronomía, ciencia y tecnología de alimentos, biotecnología y forestales a nivel mundial y en el *top 20* europeo”, asegura.

Los retos definidos para el nuevo mandato, “seguirán esta misma dirección con medidas como, por ejemplo, mantener las acreditaciones, que dan visibilidad y confianza entre las empresas; el reconocimiento de la labor del alumnado a través de premios al mejor trabajo fin de grado o fin de master de cada titulación, con la implicación de las cátedras de empresa; el fomento de la empleabilidad de los egresados; el prestigio profesional del personal, y la promoción del acceso del alumnado al tejido empresarial con programas de específicos de liderazgo profesional y emprendimiento”, detalla.

Programas de desarrollo del talento y emprendimiento

En este último ámbito, en 2018, la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Agronómica y del Medio Natural ha sido la primera escuela universitaria de España que incorpora un programa de desarrollo de talento, *The Growth Talent*, en el que han participado diez empresas líderes del sector agroalimentario de la Comunitat Valenciana: SanLucar Fruit, Idai Nature, Bollo, Consum, Almacenes Lázaro, DACSA, Fundación Grupo Siro, Versol, Llauradors de Somnis y Llúsar. En la primera edición han sido seleccionados 18 de los 70 alumnos del Máster de Ingeniería Agronómica. Es un programa de *mentoring* en el seno de las empresas. San Bautista anuncia que, dado su éxito, se convocará una segunda edición, que se abrirá a alumnos de otros másteres, el de Ingeniería de Montes y de Enología.

Además, durante 2018, la EAMN inauguró el Aula de Emprendimiento, los alumnos del equipo *iGEM UPV* consiguieron el primer premio en el certamen internacional iGEM -en el MIT, el Instituto de Tecnología de Massachusetts- de Boston y el equipo *Land&Sea* obtuvo la segunda posición en el certamen Ecoprohelia España. “En los últimos años hemos quedado siempre en



Responsables de la Cátedra Fertinagro
Biotech de la EAMN. EE



Estudiantes de la primera edición del
programa The Growth Talent. EE

La escuela de la UPV se sitúa en el ‘top 100’ mundial y el ‘top 20’ europeo en sus materias

buenas posiciones, pero este año hemos sido ganadores. Es indicador del potencial del grado”, destaca San Bautista.

En el ámbito de la biotecnología, se puso en marcha el evento *Quédate bio*, que pone en contacto a alumnos con empresas del sector, promovido conjuntamente, porque las compañías necesitan profesionales con alto nivel de especialización. Dado el éxito, se repetirá el próximo curso.

“La empresa todavía no ha visualizado el cien por cien del potencial que la universidad le puede ofrecer. Hay un camino por recorrer y se puede aprovechar mucho más. Sobre todo con el sector agroalimentario, que requiere aún de una mayor profesionalización”, afirma San Bautista.

RIMONTGÓ: DE LA NARANJA A LÍDER DEL LUJO INMOBILIARIO

La firma celebra en 2019 su 60 aniversario como referente internacional en gestión de propiedades y activos de inversión de alto nivel, con una amplia red de alianzas con grandes grupos especializados a nivel mundial. Además, es pionera en desarrollos tecnológicos y en construcción sostenible

O. FONTANILLO



EE

Fundada en 1959 por José Ribes Buigues y su padre, José Ribes Bas, Rimontgó afronta su 60 aniversario con una sólida posición entre los mayores expertos mundiales en propiedad inmobiliaria exclusiva. La proyección internacional, que le ha llevado a tejer una amplia red de alianzas en todo el mundo, el esfuerzo por innovar y ser pioneros y, sobre todo, la apuesta continuada por la calidad, la excelencia y la ética en los negocios son los pilares sobre los que la pequeña inmobiliaria nacida en Jávea es hoy referente entre los grandes grupos de gestión de propiedades residenciales y de inversión de alto nivel.

La compañía creó un ‘software’ propio que da servicio a algunos de sus socios internacionales

Dedicados durante décadas a la exportación de naranjas, en 1941, José Ribes Bas y su primogénito construyeron unas instalaciones -almadraba- para dar servicio a los pescadores de atún y su posterior venta en salazón, su primera experiencia en la construcción. A mediados de los 50, se dieron cuenta de la evolución y potencial del turismo en Costa Blanca y empezaron a realizar operaciones de compra, urbanización y venta de terrenos. El salto definitivo llegó en 1959, con la construcción de su primera villa, adquirida por un visitante alemán. Ese mismo año, compraron un terreno de poco más de una hectárea y lo transformaron en cinco parcelas urbanizadas.

Los años 60 se caracterizan por la construcción llave en mano de villas diseminadas dependiendo de la ubicación elegida por los clientes, en su mayor parte, extranjeros, muchos de los cuales se convirtieron en sus mejores prescriptores.

Esa vocación internacional, imbuida en el ADN de la firma, llevó a José Ribes Buigues a viajar y tejer alianzas en Europa. A principios de los años 70, condujo un *Seat 850* más de 3.400 kilómetros hasta Suecia, con un matrimonio amigo, y volvió con varios contratos bajo el brazo.

La internacionalización se acrecienta en la década de los 80, cuando una nueva generación de Ribes, los hermanos Antonio, José y Eduardo, con una amplia formación especializada obtenida en el extranjero, entran a formar parte de Rimontgó. A partir de los años 90, la marca Rimontgó se afianza en el mercado internacional de la propiedad inmobiliaria de lujo, gracias a alianzas estratégicas con gigantes del sector, como Sotheby's y, más tarde, Christie's -de la que Rimontgó es afiliado exclusivo en España y miembro de su *International Advisory Board*-, Luxury Portfolio, Leading Real Estate Companies of the World y EREN (European Real Estate Network), de la que es socio fundador desde 2004.

La amplia cartera de activos de Rimontgó recoge tanto inmuebles residenciales como los que la compañía denomina "activos singulares", que incluyen desde hoteles, bodegas, fincas de caza, castillos y campos de golf, a las villas más exclusivas y los apartamentos más lujosos. Cada uno de ellos tiene asignado un gestor en exclusiva, responsable de administrar la información y las visitas con potenciales compradores, previamente cualificados. La firma da un servicio integral y garantiza total confidencialidad a sus clientes.

Entre sus proyectos más recientes está la promoción, en Valencia, de dos edificios residenciales que aplican los más altos estándares de eficiencia energética y sostenibilidad, en línea con su compromiso social y con el entorno y la busca del mejor producto para sus clientes.

Pionero en nuevas tecnologías

De forma paralela, Rimontgó ha trabajado con el objetivo de estar en la vanguardia de las nuevas tecnologías en su sector. La compañía no se ha limitado a estar informada y adaptar las últimas innovaciones en esta materia -por ejemplo, fue pionera en introducir en España los *tours 3D* en propiedades exclusivas, una herramienta desarrollada en Estados Unidos-, sino que ha realizado un importante esfuerzo inversor que le ha

Los hermanos José y Antonio Ribes Bas dirigen la empresa fundada por su padre y su abuelo. EE



La firma tiene dos oficinas en Javea y una en Valencia. EE

valido el reconocimiento de sus clientes y diversos galardones otorgados por entidades especializadas y organizaciones empresariales, entre ellos, el premio *Best mobile site* y el de la mejor web del sector inmobiliario residencial en el mundo (*Best overall website*), así como premios por su interactividad o estrategia SEO.

El grupo cuenta con su propio Departamento de Tecnologías de la Información y todas sus plataformas son accesibles en varios idiomas. Entre otros proyectos, Rimontgó ha desarrollado un software de gestión propio, a partir de sus necesidades y conocimiento del mercado, que ha sido implantado, también, por algunos de sus socios en las redes internacionales, y se ha convertido en referente en la aplicación del marketing digital. Además, ha elaborado las páginas web de EREN (European Real Estate Network).



Francisco TOLEDO

Presidente de la Autoridad Portuaria de Castellón

OLIVIA FONTANILLO

Francisco Toledo (Castellón, 1962) asumió la presidencia de la Autoridad Portuaria de Castellón en agosto de 2015. Es licenciado en Matemáticas por la Universitat de Valencia y catedrático en Ciencias de la Computación e Inteligencia Artificial por la Universitat Jaume I (UJI) de Castellón, de la que fue rector entre 2001 y 2010. Durante su mandato, PortCastelló ha ascendido al noveno puesto en el *ranking* por tráfico de los 46 recintos del sistema portuario español y al cuarto en movimiento de graneles sólidos. En 2017, batió su récord, con 17,9 millones de toneladas, que superará de nuevo este año, con más de 20 millones. Esta evolución y las inversiones comprometidas “garantizan un futuro sólido y sostenible” subraya Toledo.

PortCastelló mantiene, en 2018, sus altos ritmos de crecimiento, que superan en cinco veces la media del sector. ¿En qué se apoya?

Así es. Hasta el mes de noviembre, el tráfico de mercancías sumó 19,4 millones de toneladas, un 15,5 por ciento más que en el mismo periodo de 2017, frente al 2,9 por ciento de media del sistema portuario español, y esperamos cerrar el año incluso por encima de esa cifra. A ello contribuyen tres factores: el comportamiento del *hiterland*, los sectores productivos con los que trabajamos, sobre todo, el cerámico y el energético, la calidad del

“Algunas navieras están estudiando una terminal para grandes tráficos y rutas transoceánicas desde PortCastelló”

servicio y los costes competitivos. Llevamos varios años bajando las tasas y, en 2019, se aplicará un nuevo recorte, del 10 por ciento en mercancías y del 5 por ciento en las de buques. Además, la competencia interna hace que los precios de los servicios también sean competitivos. Estamos en el pelotón de cabeza de los puertos más baratos de España. La mayor actividad tiene un reflejo directo en ingresos. Hasta el 30 de octubre, suman dos millones de euros y, a final de año, estarán un 10 por ciento por encima de 2017. Esto se combina con una política de control de gastos y deuda. Todo ello ha permitido estar entre los puertos más rentables de España; en 2017, cerramos en cuarta posición y este año esperamos mantenerla o colocarnos en la tercera.

¿Se ha visto beneficiado por la crisis en Cataluña?

En absoluto. El Puerto de Barcelona tiene ritmos de crecimiento notable, de dos dígitos. La crisis catalana a los puertos no les ha afectado.

¿Cuáles son las perspectivas para los próximos meses?

Son positivas. Hay sectores que van mejor y otros peor, pero la evolución global es buena. Sí es previsible que en 2019 no tengamos este ritmo de crecimiento; porque no es sostenible mucho tiempo, pero eso no significa que estemos en una época de retroceso. La coyuntura mundial presenta muchas incertidumbres; hay mercados que de la noche a la mañana están desapareciendo -por ejemplo, Arabia Saudí, donde la cerámica ha perdido el 60 por ciento de la exportación en poco tiempo, o Argelia, con los cupos a la importación, Egipto, Rusia,...- y Trump, si se levanta un día con el proteccionismo subido de tono, es un riesgo. La incertidumbre está presente en el mundo en el que vivimos. La forma de compensar eso es tener empresas cada vez más globalizadas. Hay que diversificar al máximo y eso es lo que está haciendo, también, el puerto; si una parte del negocio cae, que otras se mantengan o sigan creciendo.

En este contexto, el puerto ha presentado un ambicioso plan de inversiones. ¿Cuáles son las principales líneas?

El plan de inversiones de la Autoridad Portuaria se centra, sobre todo, en tres ámbitos. El más importante es la conectividad terrestre. Por una parte, un acceso viario en la dársena sur y, por otra, un acceso ferroviario a esta dársena con terminal intermodal ferroviaria incluida. Y la propia extensión dentro del puerto de esa red ferroviaria. Otro paquete importante corresponde a la urbanización de la dársena sur, donde hay una parte de



EE

“El tráfico en PortCastelló está creciendo 5 veces por encima de la media”

“En 2017, fuimos el cuarto recinto más rentable y seguimos mejorando”

“El alto volumen de inversión privada prevista refleja la alta competitividad”

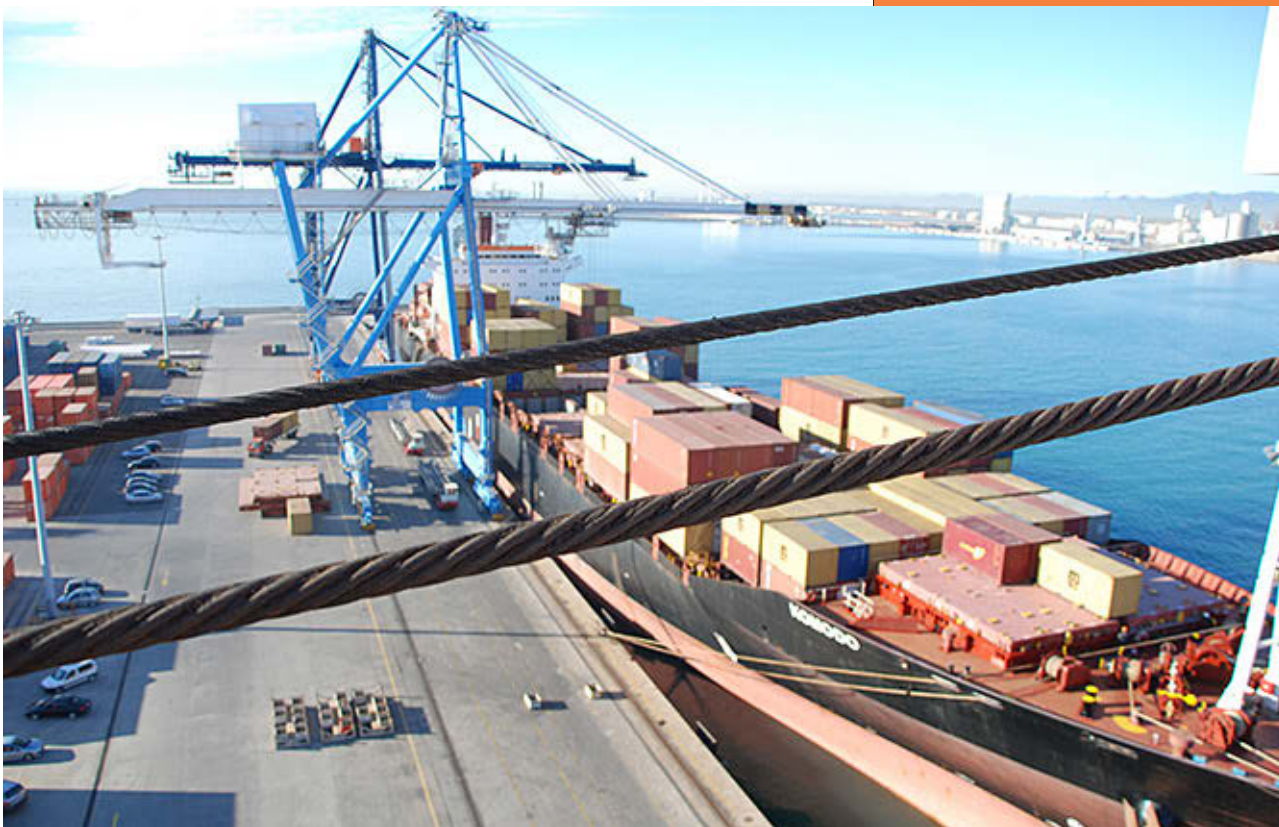
terrenos ganados al mar que hay que poner en valor. Una tercera parte va a hacer un nuevo atraque de líquidos, que, dado el crecimiento que estamos teniendo, es necesario. Son inversiones importantes. Hablamos de 76 millones de euros de la Autoridad Portuaria, cuyo plan se completa con inversiones privadas. En este momento, tenemos comprometidas por parte de los concesionarios -con concesiones nuevas o ampliaciones- otros 73 millones de euros, para almacenes, ampliación de líneas de atraque, protección medioambiental... Hay tanto inversores locales como internacionales. El que tengamos ese volumen de inversión privada es indicador de que para el sector privado es rentable operar en el Puerto de Castellón, lo que da pie a ganar en competitividad.

Una de las grandes apuestas es la estación intermodal. ¿En qué punto se encuentra y cuándo se prevé que esté operativa?

Lleva todo un proceso, de acuerdo con un protocolo firmado por el Estado y la Generalitat Valenciana, con una comisión mixta. El proyecto constructivo se encargará a principios de 2019 y, una vez esté listo, se sacará a licitación, a finales de 2019 o principios de 2020. Para 2021 estará en marcha. Va a ser importante porque en la provincia de Castellón no hay una estación de mercancías. Y, sin embargo, somos una provincia muy exportadora. Según el estudio de demanda, solo el sector azulejero mueve dos millones de toneladas al resto de Europa, todo por camión, y sale un millón de toneladas de cítricos. Esto supone unos 550 camiones de media al día. Una parte de esa mercancía, si tuviésemos un buen Corredor Mediterráneo ferroviario, debería salir por ferrocarril, como pasa en el resto de la Unión Europea. Para eso es condición necesaria la estación intermodal, pero no suficiente; hace falta que el Corredor Mediterráneo esté en condiciones.

¿Estos desarrollos se acompañarán, también, de inversiones en zonas logísticas?

Tenemos dos áreas para esta actividad. Una interna, en el propio puerto, en la dársena sur, donde estamos urbanizando. Hemos ido concesionando espacios en los últimos años. Además, una externa, junto al puerto, donde se va a ubicar la estación intermodal, donde hay una reserva de suelo de tres millones de metros cuadrados para desarrollar la zona logística, que estará junto a la zona industrial, con lo que se creará un área de más de cinco millones de metros cuadrados. La parte industrial ya está muy consolidada y la parte logística se va a desarrollar. Ese va a ser el pulmón de crecimiento



del puerto, porque, con la estación intermodal se crea un foco de atracción de inversiones clarísimo. Estarán ferrocarril, autovía y puerto juntos, en menos de un kilómetro a la redonda, y un espacio de tres millones de metros.

¿Los planes de inversión contemplan la adaptación del puerto a los futuros tráficos con grandes megabuques?

De momento, el proyecto de iniciativa pública no prevé abordar nada en este sentido, pero sí es cierto que tenemos una zona de casi un kilómetro de línea de atraque donde puede desarrollarse una nueva terminal de contenedores, con más de 16 metros de calado -podría llegar a 18 metros, perfectamente- y, si alguien desde la iniciativa privada estuviese interesado en desarrollar esa terminal, nosotros, encantados. Entiendo que, una vez ampliada la terminal de Valencia, Castellón quedará en condiciones muy buenas para que alguien se fije en esa zona. PortCastelló tiene relaciones comerciales con un centenar de países, a través de 18 líneas regulares -entre las

“La estación intermodal estará en 2021 y será foco de atracción de inversión”

“Hay 3 millones de metros para uso logístico junto a la zona industrial”

principales, por su tráfico, las de MSC, Borchard Lines, Arkas, Messina, Línea MAF y Boluda, entre otras-. Tiene líneas con todo el Mediterráneo, África, Mar Negro, Mar Rojo y Golfo Pérsico, y puede ser un buen elemento de *hub* en media distancia, y una buena conexión con todos los puertos de España. Es un puerto atractivo para que una gran naviera pueda venir a invertir y a desarrollar una terminal de dos millones de contenedores para nuevos tráficos, complementarios. El mercado dirá. Llegará un momento en el que estoy seguro de que lo impulsaremos, porque se dan las condiciones para que los inversores acudan, pero, a lo mejor, viene de mano de la iniciativa privada antes. Alguien ha mostrado interés y está trabajando en el proyecto.

¿Se plantean la apertura de rutas transoceánicas?

En principio, somos un puerto de media distancia, pero sí es cierto que hay algunas compañías que plantean la apertura de una línea con Estados Unidos. Si continúa el crecimiento de las ventas del sector cerámico a este mercado, seguro que se alcanzará una masa crítica que permita abordarla. Estaremos encantados si alguna naviera ve la oportunidad.

¿Qué papel puede jugar PortCastelló en las autopistas del mar?

Más allá de las que existen en el norte de Europa, algunas ya consolidadas, hay que pensar en desarrollarlas hacia el sur. Estoy convencido de que, con el tiempo, llegarán las autopistas del mar con el norte de África y nosotros estamos en una buena posición, porque tenemos muchas líneas. No es un tema fácil, porque requiere que en el otro país también haya infraestructuras y que todo el entramado de la cadena logística varíe su encauzamiento. No es algo que vaya a pasar de la noche a la mañana.

La digitalización es un reto para todos los sectores, incluido el portuario. ¿En qué líneas se están trabajando?

Lo cierto es que el *puerto 4.0* cada vez es más necesario. La nueva directora es una convencida del mundo digital y tendrá un impulso muy importante. En todo lo que podamos colaborar, lo haremos, porque la colaboración no está reñida con la competencia. Es más, puede ayudar a competir mejor en un mercado global. Va a haber automatización en las terminales que hemos concesionado de graneles sólidos para cerámica. Plantean mecanismos de descarga de alta eficiencia y con procesos automatizados. En la parte de contenedores, ninguna de las terminales se ha planteado la automatización, porque no tienen la masa crítica suficiente. Llegará con el tiempo.



EE

“Estamos en buena posición para las futuras **autopistas del mar**”

“Tres grupos de cruceros han visitado Castellón para estudiar **nuevas líneas**”

“Las futuras terminales para la cerámica **estarán automatizadas**”

Uno de sus objetivos al asumir su cargo fue avanzar en hacer de PortCastelló también un puerto de cruceros. ¿Se ha conseguido?

Era el punto más débil del Puerto de Castellón. Cuando llegué, el año que más cruceros habían llegado hubo solo dos. La provincia tiene muchos atractivos turísticos, pero no había una oferta de paquetes para cruceristas. La Autoridad Portuaria impulsó un grupo de trabajo interinstitucional, con el Ayuntamiento de Castellón, la Diputación, Aerocas, la Universitat Jaume I, la Cámara de Comercio y la Fundación del Puerto. Se ha diseñado un plan estratégico para salir de ese agujero negro. Para 2019, ya hay confirmados seis cruceros, con un salto cualitativo importante. Además, han venido tres grandes navieras especializadas para conocer la provincia. Las expectativas son buenas, pero nos falta mucho recorrido. Es un tema lento, porque se trabaja a dos años vista y pasará un tiempo hasta que se vean los resultados. Por lo menos, ya tenemos un cambio de tendencia importante.

El recinto castellonense está convirtiéndose, también, en referente en su sector en cuanto a sostenibilidad. ¿En qué consiste esta apuesta?

El Puerto de Castellón en este momento es el cuarto en tráfico de graneles sólidos, la mercancía que plantea más problemática medioambiental en emisiones a la atmósfera. Teníamos que aumentar la conciencia medioambiental de todos los agentes, incluida la Autoridad Portuaria. Hemos desarrollado acciones de sensibilización del sector privado, muy positivas y hemos tenido en estos últimos años inversiones importantes en almacenes cerrados, con un incremento de la superficie cerrada de casi un 20 por ciento -hasta 175.000 metros cuadrados- y del 21 por ciento en la semicerrada -con 50.000 metros cuadrados-. La Autoridad Portuaria ha actuado sobre los tres focos de emisión de partículas a la atmósfera: un primer foco es la carga y descarga. Hemos puesto pantallas cortavientos y hemos concesionado el muelle de la cerámica, que es el que más tráfico mueve, para que los concesionarios inviertan. El segundo foco es el tránsito rodado, los camiones. Tenemos actuaciones para modificar el recorrido y minimizar su paso por las zonas más sensibles, obligar a llevar los toldos cerrados, limitar la velocidad,... El tercer foco es el cerramiento. Tenemos que adoptar las mejores prácticas posibles. Además, hemos instalado barreras anticontaminación. No estamos obligados a tenerlas, pero queremos estar preparados por si alguna vez hay un episodio de contaminación marina. Compramos tres barreras, con una inversión de 180.000 euros, una transoceánica, que sella la bocana del puerto, y dos internas.

ANDERSEN: LAS EMPRESAS DEBEN SER RIGUROSAS EN EL CIERRE FISCAL

Las empresas tienen que tener en cuenta las novedades en la normativa aplicable y la última doctrina administrativa y jurisprudencial, tal y como explicaron los expertos que participaron en las jornadas de Andersen Tax & Legal sobre 'Actualización fiscal', en Valencia y Madrid

ELECONOMISTA

Andersen Tax & Legal advierte de la importancia de una adecuada planificación del cierre fiscal de 2018 del Impuesto sobre Sociedades, teniendo en cuenta la última doctrina administrativa y jurisprudencial, además de los escasos cambios en la normativa del impuesto para el ejercicio 2018 y los cambios normativos previstos en el acuerdo sobre los Presupuestos Generales del Estado para 2019 o los anteproyectos de Ley sobre Prevención y Lucha Contra el Fraude, Impuesto sobre Transacciones Financieras o Impuesto sobre determinados Servicios Digitales.

Así se puso de manifiesto durante las jornadas sobre *Actualización fiscal: cierre fiscal 2018 y novedades legislativas 2019* que Andersen Tax & Legal -firma



independiente legal y fiscal con presencia en todo el mundo a través de firmas miembro y firmas colaboradoras de Andersen Global- organizó en sus oficinas de Madrid y Valencia.

Los encuentros contaron con la participación de los socios de la firma Enrique Vázquez, Miguel Ángel Galán y Paula Caro, junto a José Rivaya, inspector coordinador de la Oficina Técnica de la Dependencia Regional de Inspección de Valencia, y Elena Guerrero, jefa de Equipo Regional de Inspección en la Delegación Espacial de Madrid.

Durante su intervención, Enrique Vázquez analizó las principales cuestiones a tener en cuenta de cara al cierre fiscal del ejercicio 2018, como son las reglas de imputación temporal, actividad económica y entidades patrimoniales, reglas de valoración, etcétera.

En este punto, el socio de Andersen Tax & Legal hizo hincapié en las ventajas de la consolidación fiscal, así como en una reciente consulta de la Dirección General de Tributos que analiza un supuesto de un reparto puntual de dividendos a una sociedad holding y que le provoca tener el carácter de entidad patrimonial.

A continuación, expuso los cambios normativos previstos en el acuerdo sobre los Presupuestos Generales del Estado para 2019 o los anteproyectos de Ley sobre Prevención y Lucha Contra el Fraude, Impuesto sobre Transacciones Financieras o Impuesto sobre determinados Servicios Digitales.

En concreto, el experto se centró en las ventajas que podría suponer la modificación de la Ley General Tributaria por el Anteproyecto de Ley sobre Prevención y Lucha Contra el Fraude y, más detenidamente, en el apartado de reducciones por actas con acuerdo y en la presentación de declaraciones extemporáneas. Estas medidas, dijo, “pueden implicar un aumento recaudatorio, una menor conflictividad y una facilidad para los contribuyentes”.

Reducciones y pérdidas

Por su parte, Miguel Ángel Galán explicó las reducciones por reserva de capitalización y las novedades en la reducción por cesión de intangibles. Asimismo, enfatizó las limitaciones existentes en la normativa del impuesto a la hora de compensar bases impositivas negativas y deducciones, al tiempo que puso de manifiesto las pocas deducciones que se mantienen en la norma.

En este punto, el socio de Andersen Tax & Legal analizó situaciones en las



Las entidades de nueva creación pueden aplicar un tipo reducido del 15 por ciento

que el impuesto sale a pagar pese a existir pérdidas de ejercicios anteriores, especialmente en el caso de grandes empresas, y apuntó que “la existencia de los pagos fraccionados mínimos está obligando a las empresas a adelantar impuestos para solicitar su devolución al presentar la declaración anual, lo que en los últimos años ha forzado a las compañías a financiar los pagos fraccionados”.

Beneficios aplicables a pymes

Por lo que respecta a beneficios fiscales aplicables a pequeñas empresas, Galán explicó el régimen de las entidades de reducida dimensión y destacó la posibilidad de aplicar el tipo reducido del 15 por ciento para las entidades de nueva creación, exceptuando determinados supuestos en los que no se puede aplicar dicho tipo de gravamen por no tratarse de nuevas actividades o por discutirse la actividad económica.



GREENE LLEVARÁ SUS PLANTAS A LATINOAMÉRICA EN 2019

La tecnología de valorización de residuos de la firma ilicitana está patentada a nivel mundial. Espera aumentar su cartera de proyectos públicos y privados el próximo año y elevar un 75% su plantilla

OLIVIA FONTANILLO

Greene Waste to Energy ultima su salto a Latinoamérica, con sendos proyectos de plantas de valorización de residuos para dos empresas de México y Chile. La firma ilicitana, que está desarrollando ya un proyecto para Creta -en la ciudad de Rethymno-, planea acompañar esta expansión con la creación de delegaciones o filiales -sola o junto a socios locales-, para dar cobertura al proceso de desarrollo y gestión de las plantas: desde el diseño y fabricación, a su puesta en marcha, operatividad y mantenimiento. “Estamos en la fase de afianzar el salto de *startup* tecnológica a empresa consolidada”, destaca Jesús Martínez, director comercial de Greene.

El proyecto, que dio sus primeros pasos en 2003 de la mano de cuatro emprendedores del sector químico, se constituyó como empresa en 2011 para dar respuesta a las necesidades de ayuntamientos, gestores de residuos, explotaciones agrícolas e industrias con consumos energéticos elevados que quieren reducir su dependencia del petróleo y sus derivados, ofreciendo una solución para residuos no reciclables.

En la primera ronda de financiación, logró el respaldo del que es su inversor de referencia, Agroinvest -propiedad del empresario Carlos Castellanos- y ha captado fondos europeos *Life* para varios de sus proyectos. Además de Creta y Latinoamérica, la firma está, también, trabajando en plantas de obtención de gas sintético (syngás) en Croacia y ha presentado su tecnología en países de otras áreas geográficas, como Asia y Oriente Medio (Irán).

Martínez detalla que, actualmente, en torno a la mitad de sus clientes son administraciones públicas y, la otra mitad, empresas. Entre sus objetivos a futuro, está el desarrollo y explotación de plantas propias.

Además de los proyectos internacionales, Greene está en proceso de negociación de varios contratos en toda España, “que supondrán un importante salto cualitativo y cuantitativo en 2019”.

“El nuevo contexto normativo, tanto europeo como nacional -con los objetivos 2030 y la apuesta por la economía circular-, supone un impulso para este tipo de soluciones. En el caso de la Comunitat Valenciana, el Plan Integral de Residuos (PIR) incentiva la revalorización. Confiamos en que no se den situaciones como las que hemos sufrido en el pasado, con cambios de criterio políticos en materia de energías renovables”, apunta Martínez.

Para abordar estos planes de crecimiento, la firma, que tiene su sede en Elche Parque Industrial, está valorando la posibilidad de abordar una nueva ronda de financiación, que supondría la entrada de más inversores. “Hemos

recibido contactos de potenciales interesados y, aunque no hemos tomado aún una decisión, es una opción que está sobre la mesa”, detalla.

En 2017, el Grupo Suez hizo una *due diligence* de la tecnología de Greene y le concedió un préstamo participativo de 2,5 millones para una planta.

Además, la mayor actividad vendrá acompañada de un refuerzo de la plantilla de la firma, actualmente integrada por unos 20 profesionales. En 2019, podrían incorporarse entre 10 y 15 personas más.

Greene Waste to Energy ha desarrollado una tecnología propia que permite tratar residuos sólidos urbanos -incluyendo plásticos no reciclables-, residuos industriales o de la agricultura (biomasa) y lodos procedentes de plantas depuradoras para generar energía eléctrica o térmica o producir otros productos de alto valor añadido, como gas recuperado, metanol o hidrocarburos (líquidos o sólidos), que pueden usarse como combustible. Además, las cenizas obtenidas durante el proceso pueden emplearse como material de construcción, fertilizante o en procesos como la fabricación de vidrio. De este modo, se logra reducir el volumen de residuos en vertederos, “con un impacto al medio ambiente cercano a cero. Convertimos un problema en una oportunidad”, indica el directivo.

La compañía afirma que su tecnología permite reducir hasta el 90 por ciento los residuos sólidos urbanos que van directamente a vertedero y no generan ningún valor y hasta el 80 por ciento en el caso de los lodos de depuradoras de agua.

El proceso de gasificación de Greene Waste to Energy está protegido mediante patente mundial y por cada kilo de residuo que procesa obtiene, aproximadamente, un kilovatio de energía eléctrica y más de 1,5 kilovatios de energía térmica.

Diseño en función de la relación coste/rentabilidad

En función del volumen de residuos a procesar, Greene dimensiona sus plantas, para que “el rendimiento coste/rentabilidad quede maximizado. Las plantas suponen una inversión de cierta magnitud -una de 500 MW puede requerir dos millones de euros-. La vida media ronda los 20 años -puede variar en función del tipo de residuo tratado-, con un plazo medio de amortización de la inversión inicial de entre siete u ocho años”, detalla el responsable comercial de la compañía.

La propuesta de Greene es respetuosa con las directrices de la Unión Europea que marcan el principio de las *cuatro R*: reciclaje, reducción, reutilización y revalorización energética, y permite trabajar bajo el entorno de



La compañía diseña y fabrica las plantas en función del tipo de residuos, tamaño y necesidades de cada cliente. EE

La firma permite reducir un 90% los residuos sólidos y un 80% los lodos que van a vertederos

los conceptos de economía circular. Se genera energía sin generar gases que incrementa el efecto invernadero que causa el cambio climático

La planta de Creta, financiada por la Unión Europea y que cuenta con un presupuesto de 2 millones de euros, estará operativa en 2019. Aprovechará los lodos procedentes de la depuradora de la ciudad de Rethymno para convertirlos en energía, de modo que se reduzca en un 80 por ciento los residuos no utilizados y se limite la contaminación que generan. El gas obtenido se transformará en electricidad y calor, mediante un proceso de cogeneración, y permitirá importantes ahorros energéticos en la depuradora, ya que se producirá energía eléctrica suficiente para autoabastecer su operación y mantenimiento, y se dará salida a un residuo que no tiene un destino inmediato, más allá del vertedero. Este proceso de gasificación de lodos es neutro en cuanto a huella de carbono.

RIBERA SALUD, 75 DÍAS MENOS DE ESPERA MEDIA QUIRÚRGICA

La demora media quirúrgica en los hospitales de Torrevieja y Vinalopó, gestionados en concesión por el grupo Ribera Salud, se sitúa en 45,5 días, frente a los 121 días de media en resto de hospitales públicos de de la Comunitat Valenciana

ELECONOMISTA

La demora media quirúrgica para procedimientos no urgentes con cirugía programada en los dos hospitales gestionados por el grupo Ribera Salud (Torrevieja y Vinalopó) es de 45,5 días, lo que supone 75,5 días menos que en el resto de hospitales públicos de la Comunitat Valenciana, según los datos de la Conselleria de Sanidad Universal y Salud Pública de la Generalitat a día 30 de septiembre de 2018.

“Son, precisamente, los tiempos de espera de los departamentos gestionados en concesión los que bajan la media en el cálculo global de la Comunitat Valenciana y permiten mejorar los resultados en cuanto a accesibilidad al sistema sanitario”, destacan fuentes del grupo de concesiones sanitarias.

En el Hospital Universitario de Torrevieja, la demora media quirúrgica se sitúa en 43 días. Por especialidades, en cirugía general la media se cifra en 9 días; en 34 días para cirugía



Hospital
Universitario del
Vinalopó. EE

maxilofacial; en 58 días para traumatología; en 49 días para cirugía plástica; en 6 días para cirugía vascular; en 27 días para ginecología; en 40 días para odontostomatología; en 40 días para oftalmología; en 23 días para otorrinolaringología; en 12 días para cirugía torácica, y en 39 días para urología, entre otras.

En el caso del Hospital Universitario del Vinalopó, la demora media quirúrgica se sitúa en 48 días. Por especialidades, es de 22 días en cirugía general; de 40 días en cirugía cardíaca; de 11 días para cirugía vascular; de 34 días para cirugía maxilofacial; de 57 días para traumatología; de 63 días para cirugía plástica; de 26 días para cirugía torácica; de 22 días para dermatología; de 29 días para ginecología; de 45 días para oftalmología; de 14 días para otorrinolaringología, y de 60 días en la especialidad de urología.

Entre las diferencias más destacadas está la de cirugía cardiovascular, ya que la media se sitúa en 6 y 11 días en los

hospitales gestionados por Ribera Salud, frente a los 164 días de media en los centros de gestión pública directa.

Ribera Salud detalla que “los datos de demora quirúrgica para los 24 departamentos de salud de la región se realizan desde los servicios centrales de la Conselleria de Sanitat Universal de la Generalitat, y se obtienen del programa informático *Alumbra*, que calcula demoras, esperas y demás datos de actividad”.

Se considera en lista de espera quirúrgica (LEQ) a todos los pacientes de un procedimiento quirúrgico diagnóstico o terapéutico no urgente aceptado por el paciente y para cuya realización se tiene prevista la utilización de quirófano en alguno de los hospitales de referencia y de área públicos de la Comunitat Valenciana. La demora es el tiempo promedio, expresado en días, que llevan esperando los pacientes pendientes de intervención, desde la fecha de entrada en el registro hasta la fecha final del período de estudio.



Expertos abogan en la UPV por la innovación en los modelos de negocio cooperativista

La Cátedra de Economía Valenciana de la Universidad Politécnica de Valenciana (UPV) celebró un *hackatón* sobre Economía Social a cargo de Néstor Guerra, reconocido gurú de *Lean Startup*, quien destacó la importancia de la innovación en los modelos de negocio cooperativistas. Guerra plantea “construir para pensar y no pensar para construir”, un concepto que se incluye en el *design thinking* y que aboga por un método novedoso y práctico para emprendedores. Durante la jornada, Laura López de la Cruz, profesora de la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla (UPO), destacó que las entidades de economía social han creado 190.000 puestos de trabajo en los últimos ocho años. En 2016, el número de entidades de economía social era de 43.059 en España, de las que más de 20.000 eran cooperativas. La economía social ha contribuido en un 12,5 por ciento a la creación de empleo en España, representa el 10 por ciento del PIB y casi el 43 por ciento de la población está vinculada. “En la economía social se ha destruido un 6,5 por ciento menos de empleo que en el resto de las empresas durante el periodo de la crisis”, subrayó.



Generalitat crea el Alto Consejo Consultivo para el desarrollo de la Agenda 2030

La Generalitat ha constituido el Alto Consejo Consultivo para el desarrollo de la Agenda 2030, que establecerá el régimen jurídico al que se deberá ajustar la actividad de la Generalitat y su sector público en materia de cooperación internacional y para el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) incluidos en la Agenda 2030 de Naciones Unidas. El acto de constitución, celebrado en el Palau de la Generalitat, estuvo presidido por el jefe del Ejecutivo valenciano, Ximo Puig. El Alto Consejo Consultivo para el Desarrollo de la Agenda 2030 está formado por 35 miembros y cuenta con representación de todas las consellerías, de diferentes instituciones, de organizaciones sindicales y del tejido empresarial, así como seis personas expertas en economía, medio ambiente, derechos de la infancia y del sector social que están desarrollando trabajos o investigaciones sobre la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible. La presidencia del Consejo la asume el presidente de la Generalitat y la vicepresidencia la ocupa el conseller de Transparencia, Responsabilidad Social, Participación y Cooperación, Manuel Alcaraz.



El Club de Empresas Responsables y Sostenibles (CERS), nuevo socio de Forética

El Club de Empresas Responsables y Sostenibles de la Comunidad Valenciana (CE/R+S) se ha incorporado como entidad socia a Forética, asociación de empresas y profesionales de la responsabilidad social empresarial y la sostenibilidad referente en España y Latinoamérica. La decisión de sumarse a la red de Forética se enmarca dentro de la estrategia del CE/R+S de establecer alianzas con entidades con sólida trayectoria y experiencia en estos ámbitos de actuación, para avanzar en el objetivo de promoción y divulgación de buenas prácticas en el tejido empresarial de la Comunitat Valenciana. Ambas son asociaciones sin ánimo de lucro orientadas a una mejora en la gestión empresarial a largo plazo, a través de la integración de los aspectos sociales, ambientales y de buen gobierno en la estrategia de las organizaciones. El CE/R+S, que nació en mayo de 2017, tiene ya 26 empresas asociadas, de diferentes perfiles y sectores, de las tres provincias. La patronal empresarial autonómica (CEV) le ha confiado la presidencia de su Comisión de Trabajo de Responsabilidad Social Empresarial.

SALES LAYER TENDRÁ FILIAL EN ESTADOS UNIDOS EN 2019

La 'startup', que facilita la venta online con un software único de gestión de información de producto, triplica su tamaño en un año y planea una ronda de financiación para afrontar su internacionalización

OLIVIA FONTANILLO



Sales Layer planea su entrada directa en el mercado estadounidense, donde contará con una filial con estructura propia en el último trimestre de 2019. La *startup* valenciana, única empresa en el mundo que ofrece un *software* de Gestión de Información de Producto (PIM) en español -que facilita el traspaso de la información desde las bases de datos a todas las plataformas y formatos *online*-, dará, así, un salto cualitativo en su expansión internacional, que, contempla, en una segunda fase -en 2020-, la apertura de delegación en Alemania y, a más largo plazo, en Latinoamérica, detalla el fundador y conselero delegado de Sales Layer, Álvaro Verdoy.

“Ya somos líderes en España y queremos posicionarnos en el *top 5* internacional. Estamos hablando de un mercado (el PIM) que está creciendo a ritmos anuales de en torno al 25 por ciento anual y que mueve ya unos 21.000 millones de euros en todo el mundo. Estados Unidos concentra el 50 por ciento, por lo que para nosotros es muy importante tener presencia allí”, señala Verdoy. Además, Sales Layer lanzará servicios de trazabilidad de datos y analítica, que permitirán realizar predicciones y definir estrategias.

Sales Layer se dirige a fabricantes de productos, importadores y distribuidores. Cerrará 2018 con más de 100 clientes en nueve países - Canadá, Estados Unidos, México, Chile, Sudáfrica, Reino Unido, España, Tailandia y Turquía-, el triple que doce meses antes. Entre ellos, hay firmas de referencia en sus sectores, como Porcelanosa, Hitachi, Teka, Rexel o Reebook -trabaja con la delegación de la multinacional en Sudáfrica-. Entre los últimos acuerdos de relevancia está el alcanzado con Mercado Libre, plataforma de venta *online* líder considerada en Amazon de Latinoamérica.

“No solo hemos crecido en número de clientes, sino que el ticket medio se ha duplicado, porque trabajamos con empresas de mayor tamaño”, apunta.

Además, es el único *partner* en España de Google Manufacturer Center, tras haber sido seleccionado por Google Campus Exchange de Londres como uno de los 6 proyectos de *ecommerce* más interesantes del mundo - los únicos en España-, en marzo de 2015.

Sales Layer ha desarrollado un *software* único que posibilita sincronizar los datos del producto, creando catálogos y materiales de forma automatizada con un solo click, ahorrando un 90 por ciento del tiempo de trabajo que las empresas dedican a estas tareas con los sistemas habituales. Esto es así porque solo ha de actualizar la información en una plataforma, y Sales Layer se encarga de sincronizarla en todos los canales elegidos: web, catálogo *online*, *ecommerce* propio o cualquier canal de venta en la que tengan

presencia -incluidos grandes *marketplace*, como Amazon-.

“Incluso se puede sincronizar automáticamente con los catálogos que se van a imprimir, de manera que cerramos todo el círculo de la información comercial de una empresa”, indica Verdoy.

“Las plataformas incluyen cada vez más información y más contenidos diferentes -descripciones, fotografías, vídeos, presentaciones 360°, etc.- lo que provoca una sobrecarga en la gestión de la información de producto”, apunta Iban Borrás, fundador y *chief technology officer* (CTO) de la firma.

Una de las principales ventajas competitivas del sistema desarrollado por Sales Layer es que el funcionamiento de la plataforma es sencillo y permite dar respuesta a la necesidad de las empresas de ofrecer una adecuada información de producto y que siempre esté actualizada. “Habitualmente, este problema se ha estado afrontando desde los departamentos técnicos de la empresa, pero nosotros hemos diseñado una herramienta pensada para poder ser gestionada por el departamento de marketing, simplificando los procesos. Es fácil de configurar y puede administrarse desde cualquier ordenador, en cualquier parte del mundo”, señala Borrás.

“Estamos trabajando, también, en un proyecto con Global Omnium para conectar, de forma automática, la información de producto de sus proveedores -más de un millar-, para facilitar la búsqueda de los materiales que hacen falta. Se trata de un proyecto ambicioso, que será un referente en el sector del agua, porque no existe ninguno similar”, destaca Verdoy.

Busca de nuevos inversores

Para mantener sus altos niveles de crecimiento y abordar su plan de expansión internacional, Sales Layer abrirá, en el primer semestre de 2019, una nueva ronda de financiación. “El objetivo mínimo es de tres millones de euros, aunque esperamos superarlo ampliamente. Tenemos el compromiso de nuestros socios actuales de seguir apoyando el proyecto y nos interesaría que entrase un socio de referencia internacional. Dado el proyecto en Estados Unidos, valoraríamos que fuese de este país”, detalla Verdoy.

La *startup*, acelerada en una primera fase por Plug & Play, ha hecho dos rondas de inversión, la primera de 123.000 euros, en 2014, de la mano de Plug&Play. En ella participaron René de Jong, Allen Peeters y Jordi Miró. La segunda, en 2017, por importe de 1,2 millones de euros, supuso la entrada de uno de los fondos de inversión más importantes de Israel, Swanlaab-Giza Ventures y del grupo valenciano Global Omnium.

“Lo importante para una *startup* tecnológica es el potencial de crecimiento.



Iban Borrás y
Álvaro Verdoy,
cofundadores de
Sales Layer.
G. LUCAS

La firma espera contar con red propia en Alemania y en Latinoamérica en una segunda fase

Estamos en una fase en la que la prioridad no es el margen de beneficio, sino captar nuevos clientes para posicionarnos en un mercado muy grande y en desarrollo. Luego se buscarán las fórmulas de rentabilizar”, indica Borrás.

En enero, Sales Layer se mudará al *GoHub*, centro de emprendedores que abrirá en Valencia la división de *startups* de Global Omnium -que acogerá a las alrededor de 150 personas de los 20 proyectos a los que da respaldo actualmente el grupo-. “Queremos que la sede siga en Valencia. Actualmente, hay 25 personas en plantilla -de las que 13 han entrado este año- y la previsión es llegar a 50 en 2019. Hay muchas firmas tecnológicas muy buenas que han empezado su trayectoria en Valencia y, cuando han crecido, se han tenido que ir a Madrid o Barcelona, porque no encontraban financiación. Nosotros hemos tenido la suerte de contar con el apoyo de Global Omnium y de un gran fondo. Es importante atraer a más empresas e inversores al ecosistema emprendedor valenciano”, subraya Verdoy.

VALENCIA QUIERE SER LA ‘CAPITAL MUNDIAL DEL DISEÑO’ EN 2022

La candidatura parte de la idea del diseño como “agente de innovación urbana” y trasciende el enfoque local, con un proyecto autonómico. Está impulsada por empresas y asociaciones privadas y cuenta con un gran respaldo institucional

OLIVIA FONTANILLO



Valencia aspira a ser la *Capital Mundial del Diseño* en 2022, con una candidatura sólida, promovida por empresas y asociaciones de referencia en este ámbito y con amplio respaldo institucional. La Associació València Capital Mundial del Disseny ha tomado, como base de su proyecto, la perspectiva del diseño como agente principal de la innovación urbana, poniendo en valor los múltiples ejemplos que reúne la ciudad y con una clara apuesta de futuro en esta dirección: la propuesta dará protagonismo a las acciones que redunden en “un proceso de metamorfosis urbana, que dejará un legado y contribuirá a mejorar la calidad de vida de los habitantes”, según detalló uno de los dos directores estratégicos del proyecto, Xavi Calvo.

“No se trata de organizar un evento, sino de activar un proceso que integre a todos: autoridades, empresas y ciudadanos. Un proceso que dote a todos de mayores capacidades para la innovación a corto plazo y para el cambio sistémico a largo plazo. Que permita implementar estrategias de diseño en ámbitos tan amplios como la política, la educación, el urbanismo, la

El proyecto huye de los grandes eventos puntuales a favor de un proceso de cambio a largo plazo

comunicación, el turismo, la innovación, la cultura, la empresa o la ecología”, destaca el comité impulsor de la candidatura.

El programa contempla la celebración de encuentros, congresos y actividades de carácter internacional, que facilitarán la inserción de las empresas y organizaciones valencianas en redes y grupos de interés y cooperación de carácter internacional, dándoles la oportunidad de que diversifiquen sus procesos de internacionalización, según detalló la presidenta del comité organizador, la reconocida diseñadora Marisa Gallén.

La candidatura tiene entre sus prioridades que el ámbito de actuación e impacto de este proyecto se extienda, también, a Alicante y Castellón, como queda reflejado en la propia constitución de la organización, promovida por firmas y asociaciones de toda la Comunitat: Actiu, Aidimme (Instituto Tecnológico Metalmecánico, Mueble, Madera, Embalaje y Afines), Andreu World, Capdell, Equipo DRT, Gandia Blasco, Istobal, La Imprenta CG, Point, Suavinex, Torrecid, Trébol Mobiliario y Túrria.

La iniciativa cuenta, además, con el impulso del Ayuntamiento de Valencia,

la Generalitat Valenciana, Feria Valencia, La Marina y el apoyo de la Asociación de Diseñadores de la Comunitat Valenciana, el Colegio de Diseñadores de Interior de la Comunitat Valenciana y el Colegio Territorial de Arquitectos de Valencia.

La World Design Organization (WDO), impulsora de este evento internacional, dará a conocer la lista de ciudades nominadas en junio de 2019 y en el mes de octubre se anunciará la escogida.

Marisa Gallén detalló que el título de *Capital Mundial de Diseño* se concede cada dos años a una ciudad “por su uso del diseño como conductor del desarrollo económico, social y cultural. Este nombramiento es un elemento facilitador en la construcción del sentido de identidad y pertenencia, proyecta una imagen de la ciudad de prestigio al exterior, atrae visitantes, inversiones y residentes cualificados, potencia procesos sociales y genera valor económico. El diseño es un factor de diferenciación de Valencia. Una ciudad amable para quienes la habitan, magnífica para atraer inversiones e interesante para quienes la visitan”, subrayó.

Potentes recursos, infraestructuras y compromiso

La organización de la candidatura pone en valor que la ciudad de Valencia “es fruto de más de un siglo de diseño, urbanístico, arquitectónico, artístico, de producto, de interiores y gráfico, que le ha permitido hallar su espacio como ciudad de vocación global. Valencia cuenta con unos potentes recursos ligados al diseño, con unos equipos humanos dispuestos y capaces, con unas instituciones públicas comprometidas, con unos agentes privados que quieren implicarse y con las infraestructuras adecuadas para comprometerse en el desarrollo de una candidatura a la capital mundial del diseño”, destacan los responsables.

El enfoque autonómico con el que se ha construido la candidatura implica que “esta capitalidad supondría un triunfo y una oportunidad para toda la Comunitat Valenciana, una apuesta por vertebrar todo un territorio, incluyendo Castellón, provincia pionera en incorporar diseño en su Universidad y motor de una gran industria como la cerámica, y Alicante, un ejemplo nacional de cuna de empresas de diferentes sectores que han incorporado el diseño en sus estrategias”.

Por todo ello, Xavi Calvo afirma que “es el momento de dar a conocer” todo lo que puede lograrse “desde la creatividad y el diseño valenciano”, con una propuesta “que resalta la esencia mediterránea y aúna belleza y funcionalidad”.



El alcalde de Valencia apoya la candidatura. EE



Las ciudades preseleccionadas se anunciarán en junio de 2019. EE

Un sector que aporta el 12,8% del PIB y el 11,9% del empleo

Las empresas que prestan servicios de diseño a otras marcas en la Comunitat Valenciana generan casi 100 millones de euros de valor añadido, más de 1.200 empleos directos y casi 215.000 personas trabajan en sectores intensivos en este ámbito, según un estudio del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie). En total, este sector supone el 12,8 por ciento del PIB y el 11,9 por ciento del empleo de la región. “El diseño es vehículo de creatividad, innovación y conocimiento y aporta beneficios tangibles a la industria, la economía y la sociedad”, subraya el informe. Las industrias intensivas en diseño en España aportan el 10,7 por ciento del PIB y el 9,8 por ciento del empleo.



El proyecto pone en valor el diseño urbanístico y arquitectónico de la ciudad. EE

La 'Finca Roja' es uno de los edificios valencianos más simbólicos. EE



SUAVINEX: ESPACIO EFICIENTE PARA POTENCIAR EL TALENTO

El nuevo complejo de la firma de puericultura y cosmética tiene unos 22.000 metros cuadrados. El grupo, que vende en más de 40 países, espera superar los 50 millones de facturación este año

EL ECONOMISTA



Suavinex se consolida como ejemplo de que la sostenibilidad y la responsabilidad social no son solo formas de pensar, sino de ser y de actuar, con la inauguración de sus nuevas instalaciones. El complejo de la firma de puericultura ligera y cosmética, que cuenta con unos 22.000 metros cuadrados en el Polígono Industrial Las Atalayas (Alicante), se ha diseñado y construido aplicando criterios de eficiencia energética, sostenibilidad operativa y medioambiental y bienestar de las personas. “Los espacios y las dotaciones se han concebido con criterios que fomentan el intercambio, la agilidad en procesos, el trabajo en equipo y la creatividad, lo que se traducirá, sin duda, en mejoras en innovación en todos los ámbitos, en productividad y en resultados”, detallaron Juan Ramón García, consejero delegado, y Rafael Lubián, fundador y presidente de Suavinex, durante la jornada *Empresas y entornos saludables* del Club de Empresas Responsables y Sostenibles (CE/R+S), celebrada en la nueva sede de la compañía.

“El proyecto se ha abordado desde el principio poniendo a las personas en el centro. Se abrió un

Las nuevas instalaciones disponen de grandes patios centrales. EE

proceso participativo, con gran implicación de la plantilla -integrada por unos 400 profesionales-, que expuso sus necesidades y sus aspiraciones respecto a su lugar de trabajo”, explicó Gustavo Lubián, director de Innovación y RSC.

Las nuevas instalaciones acogen la planta de producción, los laboratorios, las áreas administrativas y zonas de atención a clientes, con un gran showroom inferior (bautizado como *Living Suavinex*). Todo el complejo se articula en torno a grandes patios abiertos ajardinados, que aseguran la luz natural, con espacios abiertos en las zonas de trabajo, equipados con mobiliario diseñado expresamente para ellos por Actiu. Los empleados trabajan con ordenadores portátiles y teléfonos móviles, sin ubicación fija; se promueve la eliminación del uso de papel; se han instalado zonas de reciclaje quitando las papeleras individuales- y fuentes de agua repartidas por las áreas de trabajo; hay salas de reuniones con diferentes tamaños, y un gran espacio de *coworking* interno. El grupo extiende su filosofía de bienestar personal y sostenibilidad, también, a los hábitos nutricionales. Cuenta con una zona de cafetería y un comedor con menú subvencionado para sus trabajadores, gestionado por Baker & Co, con menús naturales y saludables.

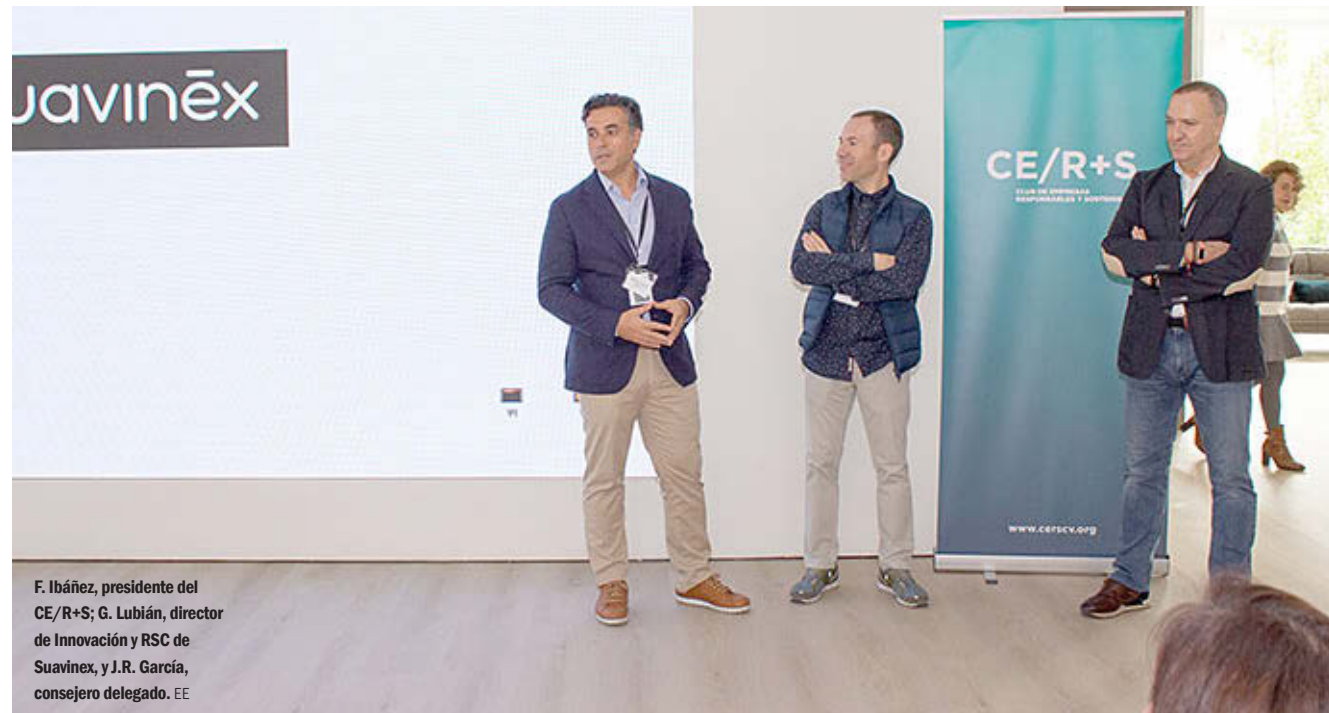
“Podemos comprar el tiempo de una persona, pero no su motivación. El espacio es una palanca de cambio para las empresas, porque puede transmitir sensaciones de bienestar, motivación y creatividad, o provocar lo contrario. Como empresas, tenemos que ser rentables y eficientes y para ello, procurar las mejores condiciones para que eso sea posible”, apuntó Soledad Berbegal, responsable de Comunicación y Estrategia Corporativa de la firma de mobiliario Actiu, que expuso su experiencia durante la jornada.

Proyección internacional

El nuevo complejo materializa, así, los valores por los que ha apostado Suavinex durante su trayectoria, que le han permitido posicionarse como líder en puericultura ligera en España y marca de referencia en el canal farmacia: innovación, calidad y diseño. Además, cuenta con una división de dermocosmética, Blue Sea, junto a Mediterránea Experience.

Sus productos se venden en más de 40 países. Cuenta con filiales en Italia y Francia, una oficina de representación en China y una planta de producción en Eslovaquia. En 2018, espera superar los 50 millones de facturación.

“Suavinex es claro ejemplo de firma que cree en integrar la sostenibilidad y la responsabilidad social en su estrategia global, concibiéndola como herramienta de diferenciación, motivación y competitividad. Sus nuevas instalaciones avanzan en un camino que, sin duda, muchas otras empresas



F. Ibáñez, presidente del CE/R+S; G. Lubián, director de Innovación y RSC de Suavinex, y J.R. García, consejero delegado. EE



La nueva sede se organiza en espacios abiertos. EE

seguirán en los próximos años”, afirmó Fernando Ibáñez, presidente del Club de Empresas Responsables y Sostenibles (CE/R+S).

La jornada ‘Empresas y entornos saludables’, celebrada en las nuevas instalaciones de Suavinex, se enmarca en el calendario de acciones del CE/R+S, cuyos socios entienden que difundir, compartir y promover ideas y buenas prácticas es clave en la transición hacia un nuevo modelo económico más responsable y sostenible. En año y medio de trayectoria se ha consolidado como referente en esta materia y la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV) le ha confiado la presidencia de su Comisión de Trabajo de Responsabilidad Social Empresarial.

Está inscrito en el Registro de Asociaciones de la Comunidad Valenciana y tiene 26 socios, de diferentes sectores y perfiles: AGC Flat Ibérica, Almacenes Lázaro, Alpasa, Grupo Alimentario Citrus (GAC), Grupo Baux, Grupo Bertolín, BP Oil, Broseta Abogados, Caixa Popular, Dualium Management, El Corte Inglés, Ética, Hidraqua, Geocivil, Eulen, Grupo IVI, Mosaiq, Palau de les Arts Reina Sofía, Barrio La Pinada, Ribera Salud, RNB Cosméticos, Royo, Suavinex, Triangle Real Estate Management, Unimat Prevención y Unión de Mutuas.



Joan Ramon Sanchis

Catedrático de Organización de Empresas
de la Universitat de València

La creación de valor social y ambiental no supone sacrificar parte del valor económico -como históricamente se ha pensado-, sino que, al contrario, lo refuerza: las empresas que crean valor social y ambiental aumentan su valor económico

Economía del Bien Común para negocios sostenibles

Cada vez existe una mayor preocupación por la sostenibilidad corporativa, tanto desde el punto de vista académico como práctico. Las acciones de responsabilidad social corporativa (RSC) son ya insuficientes, de manera que algunas empresas han iniciado el camino hacia la creación de valor compartido y la sostenibilidad. Esto significa que un enfoque a largo plazo de los negocios necesariamente requiere de la sostenibilidad, entendida ésta como la intersección entre tres dimensiones clave: económica, social y ambiental. Las empresas han de ser viables económicamente, asegurándose un beneficio económico-financiero, pero, para garantizar su supervivencia a largo plazo, requieren también de la creación de valor social y ambiental.

La *Teoría Monetarista* (de Friedman) era contraria a la RSC, por incrementar los costes de las empresas, por lo que ésta debía ceñirse exclusivamente a lo estrictamente legal. El enfoque de la RSC ha señalado la necesidad de implementar acciones de este tipo como una manera de mejorar la reputación e imagen empresarial. Por último, el enfoque de la *Creación de Valor Compartido* de Porter y Kramer (2011) destaca que la creación de valor económico y la creación de

valor social se refuerzan mutuamente y que la empresa no ha de implementar acciones de RSC puntuales y aisladas, sino que ésta ha de formar parte del corazón de la estrategia empresarial.

Según este último enfoque, la creación de valor social -y ambiental-, no supone sacrificar parte del valor económico -como históricamente se ha pensado-, sino que, al contrario, lo refuerza, es decir, las empresas que crean valor social y ambiental consiguen aumentar también su valor económico. Esto representa un cambio relevante de paradigma en la manera de enfocar los negocios.

Bajo esta perspectiva, se ha de garantizar la sostenibilidad de los negocios mediante la aplicación de un modelo empresarial que permita compatibilizar el valor económico y el valor social y ambiental de las empresas. Este modelo puede ser la Economía del Bien Común (EBC), modelo económico que nace en el centro de Europa (Austria, Alemania) en 2010 de la mano del profesor de la Universidad de Viena Christian Felber, y que se va extendiendo con fuerza a nivel mundial. En Europa, son ya cerca de 500 empresas las que lo están implantando.

El modelo EBC ofrece una herramienta para la medición y

análisis de los impactos sociales y ambientales de las organizaciones -aplicable tanto a empresas privadas como a Administraciones y empresas públicas-, que se denomina Balance del Bien Común, y cuenta con un instrumento de medición integral, la Matriz del Bien Común.

Esta herramienta dispone de variables e indicadores a través de los cuales la empresa obtiene una puntuación determinada -máximo de 1.000 puntos-, que indica su contribución al bien común -dignidad humana, sostenibilidad ecológica, solidaridad y justicia social y transparencia y participación democrática- en relación con sus diferentes grupos de interés -proveedores, financiadores, clientes, empleados y entorno social-.

El Balance del Bien Común puede ser un complemento adecuado del balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas para implementar un sistema de sostenibilidad corporativa.

El modelo de la Economía del Bien Común está teniendo diferentes críticas: no aporta nada a la responsabilidad social corporativa, es sólo filosófico o no tiene fundamentación científica. Ninguna de ellas es cierta, pues la EBC se apoya en la sostenibilidad, la creación de valor compartido y la teoría de los *stakeholders* como enfoques ampliamente reconocidos, superando a la RSC desde una visión holística -global e integrada-, aportando una fundamentación académica desde la perspectiva organizativa y de fácil aplicación y utilidad para cualquier empresa.

Así lo hemos querido demostrar mediante la publicación del primer manual universitario sobre el modelo de Economía del

Bien Común que se edita a nivel mundial. El manual ofrece una parte teórica y otra práctica. En la parte teórica, se demuestra su fundamentación académica, al relacionarlo con diferentes teorías y enfoques organizativos y compararlo con la sostenibilidad y la RSC y con otros enfoques aplicados como las Bcorp y la economía social y solidaria.

Pero lo más interesante de este libro es, sin duda, la parte práctica, en la que, después de explicar cómo funciona y se aplica el Balance del Bien Común, se recogen 14 casos de empresas y organizaciones que están implantando en la actualidad el modelo con éxito. Se trata de organizaciones muy diversas, agrupadas en tres capítulos: administraciones y organizaciones públicas, entidades no lucrativas y de economía social y empresas privadas. En cada caso se ofrece información detallada, tanto económica y financiera como social y ambiental, y muestra cómo se ha implementado el Balance del Bien Común y qué resultados se han obtenido en su Matriz.

Este manual, elaborado por la Cátedra de Economía del Bien Común de la Universitat de València y la Asociación Federal Española para el fomento de la EBC y patrocinado por la Consellería de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo de la Generalitat Valenciana, puede convertirse en un referente importante para dar a conocer el modelo de la EBC en España y Latinoamérica y para formar a estudiantes -universitarios, de bachillerato, ciclos formativos y ESO- en los valores de la ética y la sostenibilidad.

La educación en valores y la introducción de estos valores en la enseñanza reglada es clave para el futuro de la sociedad.

Joan Ramon Sanchis

Catedrático de Organización de Empresas
de la Universitat de València

El Balance del Bien Común puede ser un complemento adecuado del balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas para implementar un sistema de sostenibilidad corporativa



Exposición del Club Marketing del Mediterráneo con Asindown

La Fundación Asindown y el Club de Marketing del Mediterráneo han organizado, en el Museu de les Ciències, *Slow E-motion*, exposición fotográfica cuyo objetivo es plasmar los valores de la inclusión laboral, uniendo a las grandes marcas de la región y las personas con Síndrome de Down. Estará abierta hasta el 11 de enero.



Porcelanosa suma una tienda de 2.000 metros en Castellón

Porcelanosa ha inaugurado una tienda de 2.000 metros cuadrados en el parque comercial Estepark de Castellón. El nuevo establecimiento cuenta con 2.000 metros cuadrados, en dos plantas, e incorpora las últimas colecciones de pavimentos, revestimientos, mobiliario de baño y soluciones constructivas del grupo.



International Paper adquiere la firma de embalaje Envases Grau

International Paper compra Envases Grau, empresa familiar con sede en Tavernes de la Vallidigna. Cuenta con una moderna planta de conversión y dos centros de montaje en el este de España. Actualmente, la empresa fabrica 15.000 toneladas anuales de embalajes de cartón ondulado y de madera y tiene una plantilla de unos 70 empleados.



'Smartwatch' para niños con localización mediante GPS

OkyWatch, *startup* formada por tres valencianos y apoyada por Lanzadera -la aceleradora impulsada por el empresario Juan Roig-, ha lanzado un reloj inteligente para niños de 6 a 11 años, que tiene como función principal indicar en todo momento a sus padres dónde se encuentran, gracias a la localización por GPS.



El ITC lidera el proyecto Simval para la simbiosis industrial

La Agencia Valenciana de Innovación (AVI) está apoyando el proyecto 'Simval: Estrategia hacia una economía circular en la Comunitat Valenciana a través de una plataforma que fomente la simbiosis industrial', una iniciativa que coordina el Instituto de Tecnología Cerámica (ITC) e implica a empresas de distintos sectores productivos.



Norauto alcanza 86 autocentros y espera llegar a 100 en 2020

Norauto, cadena de mantenimiento y equipamiento integral del automóvil, ha continuado con su proceso de expansión en España y ha abierto tres nuevos autocentros en 2018, alcanzando los 86 en total. Su plan es seguir creciendo con nuevos puntos, para alcanzar los 100 establecimientos en 2020 y generar 500 nuevos puestos de trabajo.



Adela Cortina, premio Derechos Humanos de la Abogacía 2018

El Consejo General de la Abogacía Española ha concedido a Adela Cortina, catedrática emérita de la Universitat de Valencia, el Premio Derechos Humanos de la Abogacía Española 2018 en la categoría de 'Personas' en su XX edición. Este año el premio se ha dedicado de manera específica a la prevención de los delitos de odio.



Bankia y F. Bancaja apoyan diez proyectos de inserción laboral

Bankia y Fundación Bancaja han resuelto la quinta *Convocatoria Capaces* con la concesión de 100.000 euros a un total de diez asociaciones sin ánimo de lucro de la Comunitat Valenciana que desarrollan proyectos de integración laboral y de inclusión social de personas con diversidad funcional.



Lar construirá dos naves y un bloque de oficinas en Quart

Grupo Lar ha cerrado la compra de 35.945 metros cuadrados de suelo logístico en Quart de Poblet (Valencia) donde construirá dos naves de 5.000 y 17.000 metros, bajo tecnología BIM (*Building Information Modeling*), y un bloque de oficinas de 1.300 metros cuadrados. Las instalaciones estarán operativas en el primer trimestre de 2020.



Comatel recupera para Valencia el mítico Café Madrid

Representantes del mundo político, cultural y económico de Valencia se reunieron en la reapertura del mítico Café Madrid, en el Hotel Marqués House, rehabilitado por HUp Interiorismo + Diseño para el grupo inversor Comatel. La firma apunta que Café Madrid se prolonga para formar parte del *lobby* del hotel, para lograr un *check in* diferente.



La UPV aumenta un 7,4% su presupuesto para 2019

El Consejo Social de la Universitat Politècnica de València (UPV) aprobó el presupuesto para 2019, de 341,3 millones, un 7,4 por ciento más. El órgano que preside Mónica Bragado ha dado su visto bueno "a unas cuentas que muestran la posición saneada de la UPV y ajustada a las normas de estabilidad y sostenibilidad financiera".



WA4STEAM y Startupxplore, por el emprendimiento femenino

WA4STEAM, la primera asociación nacional de mujeres *business angels* comprometidas en invertir y apoyar *startups* relacionadas con *STEAM* (*Science, Technology, Engineering, Art y Mathematics*) lideradas por mujeres, y Startupxplore, plataforma online de inversión, han firmado un acuerdo de colaboración para promover el emprendimiento femenino.

PEDRO DE ÁLAVA

GESTOR DE FONDOS Y DIRECTOR DE CLAVE MAYOR EN VALENCIA

OLIVIA FONTANILLO

Pedro de Álava es el director de la oficina en Valencia de la gestora de capital riesgo Clave Mayor. Licenciado en Empresariales, Executive MBA por EDEM y Esade y con formación en la escuela de negocios de la Universidad de Oxford, Álava se ha especializado en inversión en proyectos que buscan conectar el conocimiento generado en universidades con las necesidades reales de la industria. Ejemplo de ello es el fondo *Tech Transfer UPV*, lanzado en 2016 inspirándose en un modelo de éxito de Oxford, en el que participa la Generalitat, a través del Instituto Valenciano de Finanzas (IVF). La positiva acogida y evolución de este vehículo ha llevado a promover un segundo fondo en la Comunitat, *Tech Transfer 5U*, que extiende el ámbito de inversión a las cinco universidades públicas.

¿En qué fase se encuentra el nuevo fondo que invertirá en proyectos con base en la universidad?

El vehículo cuenta ya con el compromiso de varios inversores institucionales, como Caixa Popular y el IVF, que tendrá una participación minoritaria. El objetivo es captar 10 millones y estará operativo a mediados de 2019. Tenemos la experiencia de *Tech Transfer UPV*, que es el primer fondo de transferencia de tecnología impulsado en una universidad pública española y gestiona cuatro millones, el 33 por ciento aportado por el IVF y el resto, por 26 empresas. Ha formalizado ya cuatro inversiones -Quibim, AW Sensors, Aerox y Tesoro Imaging- y estamos analizando otras oportunidades, en el sector químico.

¿Qué busca el inversor corporativo en este tipo de vehículos y qué aporta a los proyectos que apoya?

El inversor industrial, además de rentabilidad, necesita acercarse a la universidad para diferenciarse, a través de la innovación. Desde el punto de vista de las empresas en las que invertimos, el objetivo es aportar *smart money* en sus primeras etapas, para contribuir a definir modelos de negocio sostenibles y llevarlos al mercado. En esta línea, estamos constituyendo otro vehículo, *Tech Transfer Agrifood*, dirigido al sector agroalimentario, el que se toma como base la necesidad de las empresas y, a partir de ahí, buscamos ideas que se ajusten en universidades de todo el mundo. Tendrá 15 millones -con participación del ICO- y se empezará a invertir en el primer trimestre de 2019. La experiencia demuestra que este enfoque desde la demanda permite multiplicar por cinco la rentabilidad final.

“Nuestro nuevo fondo invertirá en proyectos de las 5 universidades”