

V Comunitat Valenciana

elEconomista

Revista mensual

29 de septiembre de 2017 | Nº 27

A portrait of Elena Cebrián, a woman with long, wavy brown hair, wearing red-rimmed glasses and a light pink cardigan over a white top. She is looking slightly to the right with a thoughtful expression.

“NO RENUNCIAMOS AL SISTEMA DE DEPÓSITO Y RETORNO DE ENVASES”

Entrevista a Elena Cebrián, consellera de
Agricultura, Medio Ambiente, Cambio
Climático y Desarrollo Rural | P12

La farmacia planta cara a
la Generalitat por su exclusión
en el servicio a residencias | P6

Las cajas rurales ‘solteras’
mantendrán su autonomía
tras el cambio normativo | P18

20. Estrategia

El diseño brilla en la nueva etapa de 'Feria Hábitat'

El histórico evento recupera su independencia con el triple de espacio y compradores de 50 países

24. Expansión

Dormitienda refuerza su red nacional y exterior

La firma de descanso aspira a llegar a 100 centros en España en 2019 y renueva su tienda 'online'

34. Transporte

El 25% de los coches serán eléctricos en 2030

Economía define un plan para incentivar estos vehículos, que incluye 2.400 puntos de recarga

46. 'Café de contra'

Margarita Albors, presidenta de Social Nest

"Cada vez más inversores buscan una doble rentabilidad en las operaciones: financiera y social"

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Subdirector de RRLL:** 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
La farmacia lucha contra su veto en el servicio a residencias

Anuncia una revisión de convenios públicos y acciones legales si Sanidad impone un modelo centralizado que excluye al sector



06



18

Finanzas
Las cajas rurales independientes mantendrán su autonomía

Tras el cambio legal, participarán en el mecanismo de protección que prepara el Grupo Caja Rural, que no exige integración

Entrevista
Elena Cebrián, consellera de Agricultura y Medio Ambiente

"No renunciamos al sistema de retorno de envases (SDDR). Haremos pruebas piloto en municipios y en grandes eventos"



12



28

Entrevista
Sandra Gómez, primera teniente de alcalde del Ayto. de Valencia

"La 'turismofobia' ha sido una 'culebra de verano' gorda, pero no responde a la realidad de ciudades como Valencia"

La consellera debería reflexionar sobre si su apuesta firme por la gestión directa de servicios justifica cualquier tipo de decisión o medio, incluso si con ello se pone en riesgo la prestación del servicio y la salud del ciudadano

Sanidad: cuando la política prevalece sobre el paciente

Los recurrentes mensajes a favor de las fórmulas de cooperación público-privada para garantizar los mejores servicios a los ciudadanos lanzados por el presidente del Consell, Ximo Puig, y otros altos cargos de la Generalitat, chocan, una y otra vez, con la realidad de la Conselleria de Sanidad, en su firme apuesta por la gestión directa. A la guerra para acabar con las concesiones de cinco de los departamentos de salud de la Comunitat -con varios frentes en los tribunales-, se suman el conflicto con el sector farmacéutico por la reforma del modelo de suministro a residencias -elaborado sin la participación del sector y del que quedarán excluidas, por decreto, las farmacias- y los problemas legales en el proceso de adjudicación del servicio de tratamiento a pacientes oncológicos, que el Instituto Valenciano de Oncología (IVO) -constituido como fundación y, por tanto, sin ánimo de lucro- ha renunciado a firmar si no son subsanados.

La consellera, Carmen Montón, admitió, hace meses, que las decisiones sobre concesiones y otros servicios se basan en criterios políticos, dejando al margen la calidad asistencial o la eficiencia económica. Una postura que le ha granjeado multitud de críticas. Al parecer, en su departamento, el fin -el

Pacte del Botànic- justifica cualquier tipo de decisión o medio, incluso si se pone en riesgo el servicio y la salud del paciente.

Montón lleva meses obviando los informes de expertos independientes de todo el mundo -incluidas las universidades de Berkeley y Harvard- y del Síndic de Comptes respecto a la mayor calidad y eficiencia de las concesiones sanitarias.

Pero sorprende más su decisión de despreciar el informe de Abogacía de la Generalitat que avisaba de irregularidades en la definición del modelo de acción concertada elegido para el servicio oncológico. El concierto acabó en diciembre y, el IVO dice que, desde entonces, han caído en torno al 60 por ciento los pacientes remitidos y que la deuda de Generalitat ronda los 40 millones. Lejos de admitir su error, Montón ha pasado, de nuevo, al ataque, arremetiendo contra el IVO y afirmando que, si no es con sus condiciones, los centros públicos asumirán la atención -pese a que desde el propio sistema se alertó de que no había suficientes recursos-.

En cuanto a las residencias, ¿qué pasaría con los internos ante un fallo del sistema farmacéutico centralizado que Sanidad quiere imponer, que no tiene precedente en Europa?

Es hora de que la Conselleria de Sanidad reflexione sobre si el fin siempre justifica los medios.

El 'Consell' arropa la presentación de la imagen de la nueva 'À Punt'

El *Consell* escenificó su compromiso con la nueva televisión pública valenciana, *À Punt*, arropando a Empar Marco, directora general de la Corporación Valenciana de Medios de Comunicación, en la presentación de su imagen. Marco anunció el inicio de emisiones para el primer trimestre de 2018. Las redes sociales de la CVMC ya funcionan y tendrá web y una emisora de radio antes de fin de año.





CONSUM RECIBE EL DISTINTIVO
IGUALDAD EN LA EMPRESA 2017 POR
PARTE DEL MINISTERIO DE SANIDAD

qué bueno ser pioneros en

impulsar la igualdad



www.consum.es

consum

qué bueno ser

diferente!



LA FARMACIA LUCHA CONTRA SU VETO EN EL SERVICIO A RESIDENCIAS

El sector exige a la Generalitat diálogo sobre el modelo de prestación farmacéutica a residencias de la tercera edad y plantea una alternativa al impuesto por Sanidad, que les excluye del servicio. Ante una negativa, contemplan medidas como la revisión de convenios y acciones legales, en España y la UE

OLIVIA FONTANILLO



Firma del convenio
entre los colegios de
farmacéuticos y la
Conselleria de Sanidad,
en julio de 2016. EE

Los farmacéuticos valencianos se preparan para presentar batalla frente a la imposición por parte de la Conselleria de Sanidad de un nuevo modelo de prestación farmacéutica para residencias, *Resi-EQIFar*, que supone centralizar en un único punto -el Hospital La Fe de Valencia- la adquisición, preparación y distribución de las dosis unitarias individualizadas para pacientes de todos los centros de la Comunitat, excluyendo del servicio a la farmacia comunitaria. Una fórmula de gestión pionera en Europa, que no ha sido negociada y que los farmacéuticos consideran que vulnera los derechos y competencias de los profesionales del sector, al tiempo que genera inseguridad para los pacientes. “No vamos a aceptar un no rotundo a negociar por parte de la Conselleria; recurriremos y llegaremos a donde haga falta. Ante un no de Sanidad, habrá una revisión de los acuerdos y convenios que tengamos que renovar -entre ellos, el del copago, que se revisa anualmente-. Y, si es

El sector cuestiona los ahorros para Sanidad y alerta de más de 10 millones de aumento de gasto

necesario, iremos a los tribunales, porque no es coherente ni aceptable lo que quieren hacer y se están vulnerando normativas y derechos reconocidos a nivel nacional y europeo”, advierte Jaime Giner, presidente del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Valencia (Micof), que ostenta, actualmente, la presidencia rotatoria del Consejo de Colegios de la Comunitat Valenciana.

Frente al sistema defendido por Sanidad, el Micof ha presentado un modelo de atención farmacéutica sociosanitaria basada en los principios de la colaboración público-privada, con la adjudicación en concurso del servicio mediante procesos transparentes y por un periodo no inferior a cuatro años, para poder amortizar las inversiones necesarias.

“Estamos de acuerdo en que había que revisar el modelo establecido con el decreto 94/2010, con el que nadie está conforme. En 2015, la propia Dirección General de Farmacia de la Generalitat nos dijo que nos sentaríamos a revisar el decreto y llevamos meses trabajando. La puesta en

escena de la Conselleria y del Gobierno valenciano es vergonzosa. Plantean una modificación de la Ley de Ordenación con la que aprovecharían para expulsar de este servicio a la farmacia comunitaria, cuando sus competencias están definidas a nivel nacional y de la UE, y al farmacéutico de atención primaria ni siquiera se le menciona. Además, no es legal imponer servicios de farmacia de titularidad pública a centros privados y a pacientes ingresados, porque se vulnera su derecho de autonomía. Es un modelo que crea inequidades graves y puede vulnerar derechos constitucionales. Por ello, tenemos total apoyo del sector a nivel nacional”, indica Giner.

En este sentido se ha pronunciado el nuevo presidente de la Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles (Fefe), Luis de Palacio, que criticó los “criterios ideológicos” que subyacen en el plan de Sanidad. “Pretenden que toda la sanidad sea servida exclusivamente por la Administración. Fefe va a denunciar los perjuicios que se causen a los pacientes y a defender legalmente la no discriminación y la libertad de empresa”, afirma.

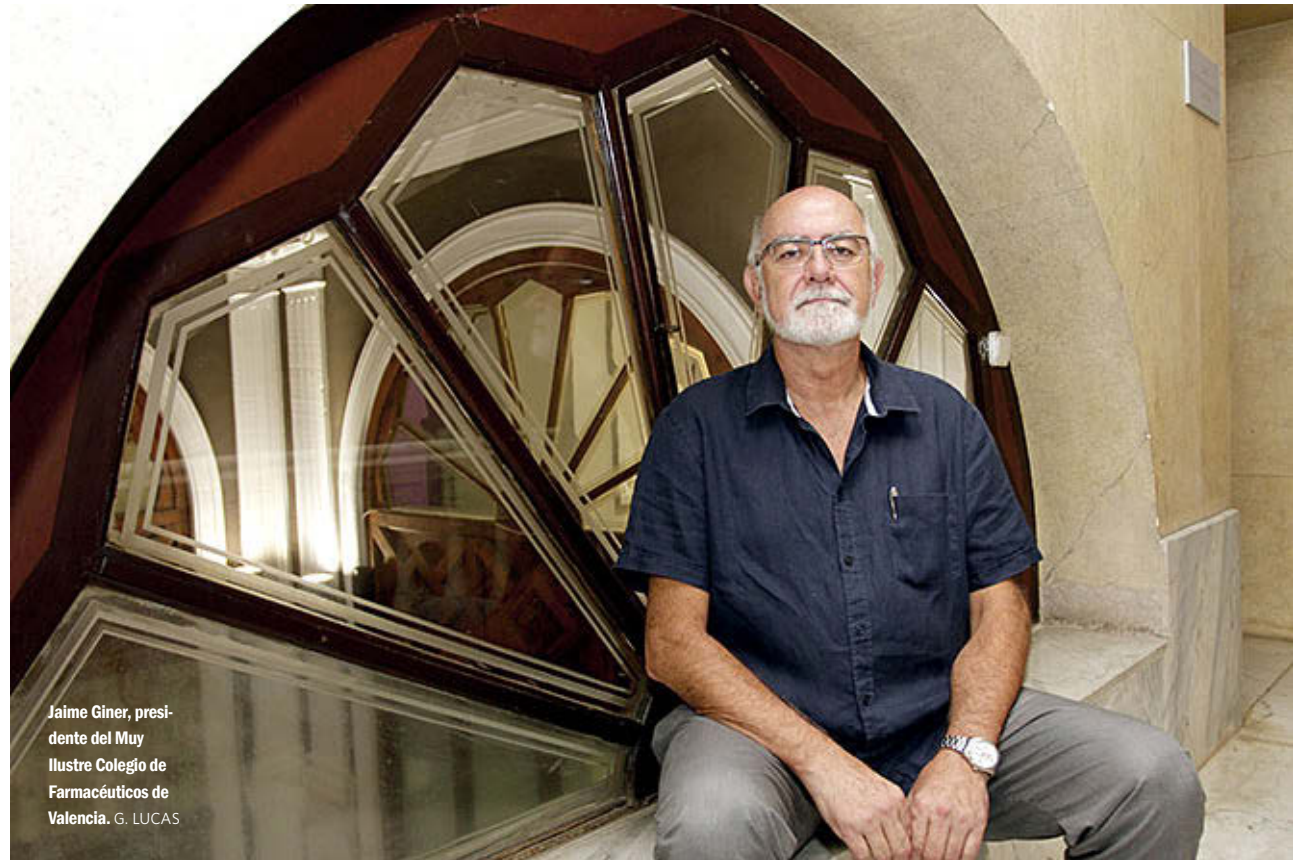
“Desde la Conselleria de Sanidad, ya han manifestado que no presentemos ningún proyecto alternativo, porque no van a negociar. No entendemos que, tras dos años y medio de colaboración con la Generalitat, aceptando y cooperando con todas sus propuestas, ahora nos encontremos con una agresión directa a la profesión, que, además, supone riesgos en términos de garantía de prestación del servicio y seguridad para el ciudadano. Si el sistema que defiende Sanidad sufriese un problema o fallo y se interrumpiese el servicio, la farmacia comunitaria no podría dar cobertura, porque lo tendría expresamente prohibido por ley”, subraya Giner.

En esta línea se manifiesta, también, José María Toro, presidente de la Asociación Empresarial de Residencias y Servicios a Personas Dependientes de la Comunidad Valenciana (Aerte), que alerta de que la centralización “puede provocar problemas en la atención a personas residentes. Podemos perder rapidez y flexibilidad en el suministro de medicamentos, que es fundamental. No nos parece mal que haya medidas de ahorro, pero siempre que haya mejora del servicio”.

Un modelo sin precedentes ni garantías

La intención de Sanidad es tramitar el proyecto a través de la Ley de Acompañamiento a los Presupuestos de la Generalitat para 2018, con lo que eludiría, también, someterla al debate de los grupos políticos en Les Corts.

“No existen precedentes de un modelo similar y no podemos hacer experimentos con pacientes crónicos complejos que les pongan en riesgo.



27.300

Sanidad pretende centralizar en La Fe el servicio de farmacia a todos los internos de la región

Sólo conocemos dos experiencias de este tipo en Europa, una privada y otra de una cooperativa, ambas con un número de pacientes muy reducido -de menos de un centenar-”, indica Giner.

En la Comunitat Valenciana, se aplicaría a todas las personas que se encuentran en residencias de mayores, tanto públicas como privadas -unas 27.300 en total-. El sistema de prestación farmacéutica es ahora mixto, de manera que sólo los residentes en centros públicos -el 14 por ciento del total- reciben sus medicamentos en dosis unitarias semanales y a través de los servicios de farmacia sociosanitarios. Con el nuevo modelo, el suministro de farmacias quedaría limitado a casos concretos, como la dispensación de medicamentos fuera de la Guía Farmacoterapéutica o fórmulas magistrales.

Además, la Conselleria plantea la contratación de una empresa externa para gestionar el servicio, “lo que genera dudas, porque no existe ninguna compañía especializada, sino que habría que crearla”, subraya Giner.

Frente a ello, el modelo del Micof defiende que el servicio lo presten solo farmacéuticos capacitados en servicio sanitario, para garantizar la calidad. Propone una actualización de conocimientos de estos profesionales en el ámbito sociosanitario y su capacitación, así como la certificación de la farmacia comunitaria para prestar dichos servicios. A la hora de proceder a la adjudicación, uno de los criterios prioritarios sería “la proximidad de la farmacia al centro sociosanitario, que aporta más calidad”.

El colegio defiende “la personalización del servicio” a cada paciente, así como “una atención farmacéutica integral” y “en coordinación con los distintos profesionales de los centros sociosanitarios”.

La propuesta del colegio señala, asimismo, que, “para fomentar el principio de igualdad de trato del modelo, se tendrá en cuenta como criterio, a consensuar con las partes integrantes, la valoración de la experiencia previa en la atención a sociosanitarios y la posibilidad de establecer un modelo con carácter rotatorio entre todas las farmacias comunitarias solicitantes”.

Para garantizar el cumplimiento y buen funcionamiento del sistema y de cada adjudicataria, el Micof plantea “la evaluación del modelo con distintos indicadores y el reporte de los mismos a la Conselleria”, de manera que se pueda “valorar su utilidad y sugerir posibles modificaciones”.

Una memoria económica “creativa” y “claramente errónea”

Los colegios de farmacéuticos y el Sindicato Libre de Farmacéuticos (SLF) cuestionan los cálculos de impacto económico y de generación de empleo que ha presentado Sanidad para avalar el modelo centralizado. La Conselleria estima que el nuevo modelo supondrá un ahorro anual de entre 13 y 15 millones de euros, “por la mayor eficiencia en gestión y la mejor capacidad de negociación en compras y concursos públicos”, y la creación de unos 105 puestos de trabajo.

“La memoria económica que nos han facilitado, tras meses reclamándola -la pedimos en abril y nos llegó el 6 de septiembre-, es muy deficiente. No entendemos cómo se han realizado los cálculos y no se explica en el documento. Hemos encontrado partidas duplicadas, gastos considerados como ingresos, ahorros que serían iguales con la gestión a través de farmacias -como los vinculados a la prescripción médica- y otros muchos errores, como no incluir cuánto van a costar los desarrollos informáticos, las instalaciones y los equipos necesarios para prestar el servicio. Hay más de 20 millones de diferencia entre nuestras estimaciones y las suyas: mientras, según ellos plantean, habría un ahorro, a nosotros nos sale un balance

Otros frentes: los atrasos en pagos y las guardias

La prestación a residencias no es el único frente del sector y Sanidad. El Sindicato de Farmacéuticos remitió, en julio, una carta a la comisaria europea de Interior e Industria sobre el incumplimiento del convenio de pago entre las farmacias y la Generalitat, de 2016. Frente a los 30 días pactados, los abonos de las facturas mensuales -que suman algo más de 100 millones de euros al mes- llevan cerca de 60 días. Hacienda justifica estos plazos por los problemas de liquidez ligados a la infrafinanciación de la Comunitat. El Micof denuncia, asimismo, el impago de los intereses de demora de la deuda de la Generalitat, que cifra en unos 100 millones de euros. “Se cobraron los intereses de 2012 hacia atrás, pero los de 2012 en adelante, no se han abonado”, dice Giner. Además, el sector está inmerso en la exigencia de remuneración de guardias, dado que España es uno de los pocos países de la UE donde no se aplica, y su racionalización. Entre otros puntos, el Micof plantea “trabajar sobre núcleos poblacionales, y no sobre municipios”.



EE

negativo”, afirma Giner.

Más dura es la posición del SLF, que, en su documento de alegaciones a la propuesta de Sanidad, califica a la memoria económica como “creativa, puro voluntarismo, ajena a la realidad y claramente errónea. Sirvan de ejemplo, los gastos de personal, medios materiales presupuestados, gastos generales y de mantenimiento”. Tras revisar todos estos puntos, el sindicato advierte de que “el expediente se transforma no en un ahorro para la Administración, sino en un gasto”, que “resulta ser muy superior a los 10 millones de euros”, sin contar con la inversión necesaria en la construcción de la plataforma logística que se ubicaría junto a La Fe, que tendría una superficie de entre 3.000 y 5.000 metros cuadrados.

Entre las líneas desglosadas por el SLF, eleva de 105 a un mínimo de 310 los nuevos puestos de trabajo que serían necesarios para el funcionamiento del sistema centralizado, de manera que el presupuesto para personal casi se duplicaría, hasta 10,37 millones de euros anuales. Los COF alertan, además, de que la Conselleria “habla de los puestos que se van a crear, pero no de los que se van a destruir. Entre farmacia comunitaria y sociosanitaria pueden desaparecer más de 500. Con nuestro modelo, se conservarían”.

Respecto a los gastos no presupuestados, el SLF menciona, entre otros, “la compra de vehículos que cumplan las normas de la UE para transporte y distribución de medicamentos; material informático; la maquinaria necesaria para realizar las dosis -cuyo coste estima en más de 25 millones-, y gastos de mantenimiento de maquinaria y generales -como electricidad y teléfono-.

Plazos imposibles

El presidente de los farmacéuticos valencianos, Jaime Giner, afirma que el modelo planteado por los colegios de farmacéuticos podría estar en marcha antes del próximo verano en todas las residencias de la Comunitat Valenciana. Frente a ello, “vemos imposible que el sistema que plantea la Conselleria pueda entrar en funcionamiento no sólo en enero de 2018, como se planteó, sino durante la presente legislatura. Su implantación exigiría una modificación normativa -abolir la norma anterior y aprobar la nueva-, con sus correspondientes plazos, y, dentro del propio proceso, se contempla una cláusula transitoria. Luego habría que definir y publicar los pliegos para las empresas que quieran optar al servicio -no conocemos ninguna que esté preparada- y construir las instalaciones dentro de La Fe. Todo ello supone que nos podemos ir a final de legislatura o, incluso, vernos en medio de un cambio de gobierno. Es una irresponsabilidad enorme”, concluye.

**Rafael Ripoll**

'Of Counsel' del Área de Derecho
de la Competencia y de la UE
de Andersen Tax & Legal

No es el momento de
poner en entredicho
la política de grandes
acuerdos comerciales,
sino de desarrollarla
conforme a los
parámetros de
legalidad y valores
asumidos por
los Tratados de la
Unión Europea

El 'Brexit' revitaliza la política comercial de la UE

El *Brexit* o, lo que es lo mismo, la hipotética salida del Reino Unido de la Unión Europea, supondrá un sensible retraimiento del Mercado Único. El alcance de esta pérdida dependerá del acuerdo final que, primero los negociadores e instituciones europeas, y luego los restantes estados miembros, terminen por ratificar. El nuevo estatus del Reino Unido, ya como mero socio comercial de la Unión Europea, cuantificará el ratio comercial entre ambas partes.

Precisamente, y ante la salida de uno de los principales destinos de las exportaciones de varios estados miembros y, en definitiva, del estrechamiento del Mercado Único, la política comercial europea debe cobrar especial relevancia. Se trata de un instrumento vital, no solo para neutralizar los efectos regresivos de la salida comercial de los socios británicos, sino ante una oportunidad en el comercio globalizado de aumentar las posibilidades de generación de riqueza y empleo en el seno de la Unión. En el conjunto de Europa, los puestos de trabajo que derivan de las exportaciones son más de 30 millones.

Actualmente, más del 90 por ciento del crecimiento económico se genera fuera de Europa. Se trata de áreas económicas con algunas de las cuales ya hay previstos

acuerdos comerciales, que, de suscribirse en su totalidad, generarían un incremento en el PIB de la Unión Europea de más de un 2 por ciento.

No es, pues, el momento, a nuestro criterio, de poner en entredicho la política de grandes acuerdos comerciales, sino de desarrollarla conforme a los parámetros de legalidad y valores asumidos por los Tratados de la UE. En este sentido, el trato recíproco y la salvaguardia de aspectos como la protección del consumidor y el desarrollo sostenible parecen ser la clave del futuro de esos acuerdos, muchos de los cuales ya han dado resultados satisfactorios para las partes firmantes.

Éste sería el caso del acuerdo suscrito con Corea del Sur en 2011. Desde entonces, las exportaciones de la Unión Europea han aumentado en torno al 55 por ciento y, en el caso de algunos productos agrícolas, hasta un 70 por ciento. Especial incremento de ventas ha experimentado el sector de la automoción, contribuyendo a que, finalmente, el déficit comercial se haya transformado en superávit.

Desde el punto de vista europeo, la UE debe asegurarse un trato equiparable a sus productos en el capítulo de las exportaciones, no exclusivamente en la consiguiente reducción arancelaria, sino, también, en cualquier barrera de efecto

equivalente. De esta manera, se estaría construyendo una oportunidad sólida y fiable de crecimiento para las exportaciones europeas a terceros mercados.

A esta premisa deben sumarse la garantía del acceso a los mercados en cuestión de licitaciones públicas, tanto a nivel nacional como regional y local, así como fomentar un trato de equilibrio en la contratación pública. Han de tenerse en cuenta dimensiones como la sanidad agropecuaria, normas de origen, propiedad intelectual, políticas de expedición de licencias, etcétera, pues todo ello conforma la política comercial europea. Con este espíritu se ha ratificado y entrado en vigor, provisionalmente, el acuerdo comercial entre la UE y Canadá.

Este acuerdo con Canadá reportará beneficios especialmente a la pequeña y mediana empresa en sectores como el vitivinícola, productos transformados o el de frutas y hortalizas. Igualmente, presenta un amplio abanico de reconocimientos mutuos de cualificaciones profesionales y un planteamiento de conjunto que aporta una mayor seguridad jurídica.

En cuestión de seguridad, la protección debe alcanzar a las inversiones comunitarias en el exterior, ya que éste es el compromiso que se asumió tras la entrada en vigor del Tratado de Lisboa. Igualmente, deben garantizarse elementos más ágiles y eficaces de defensa comercial ante los supuestos de competencia desleal, tanto en casos de ayudas públicas como prácticas de *dumping*.

Este es el sentido que adoptarán futuros acuerdos comerciales, como el previsto con Singapur, y el modelo al que se adaptarán los ya vigentes. El pendiente con los Estados

Unidos debe superar los obstáculos no arancelarios, pues los aranceles medios se sitúan en torno al cuatro por ciento. En definitiva, la reciprocidad y la garantía de derechos son la base sobre los que formularlos.

Este ámbito de apertura de nuevos mercados y lucha contra el proteccionismo, resulta compatible con una permanente vigilancia de nuestros propios intereses, en aras de la reciprocidad y seguridad jurídica mencionadas. Así, la Comisión acaba de presentar, a través de su comisaria de Comercio, un nuevo marco para el control previo de las inversiones exteriores directas en la UE. Este nuevo marco implica una propuesta de reglamento sobre el control de las inversiones extranjeras directas en la Unión Europea, para lo cual se creará un grupo de coordinación y, de aquí a finales del año próximo, se analizarán pormenorizadamente los flujos de inversión en sectores estratégicos.

En el contexto de la economía mundial, Europa es la principal fuente y destino de la inversión extranjera. No obstante, en algunas ocasiones, la toma de control extranjera en sectores estratégicos puede limitar o perjudicar nuestros intereses. Por ello, el objetivo es que esta dimensión comercial de la Unión Europea, que ostenta el régimen de inversión más abierto del mundo, tenga como límite algunos supuestos en áreas como la energía, telecomunicaciones, aeroespacial, transporte, etcétera, para procurar un trato no discriminatorio y transparente.

Parafraseando a Winston Churchill respecto a Inglaterra, en este caso, la Unión Europea no tiene ni amigos ni enemigos, sólo intereses de Estado.

Rafael Ripoll

'Of Counsel' del Área de Derecho de la Competencia y de la UE de Andersen Tax & Legal

El trato recíproco y la salvaguardia de aspectos como la protección del consumidor y el desarrollo sostenible parecen ser la clave del futuro de los acuerdos, muchos de los cuales ya han dado resultados satisfactorios



GUILLERMO LUCAS

ELENA CEBRIÁN

Consellera de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural de la Generalitat Valenciana

OLIVIA FONTANILLO

Elena Cebrián (Valencia, 1970) dirige la Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural. Ingeniera agrónoma por la Universitat Politècnica de València, especializada en Economía y Política Agraria, en 1999 ingresó por oposición en el Cuerpo de Ingenieros Agrónomos del Estado del Ministerio de Agricultura, en el que ha ocupado diversos cargos. El último, desde enero de 2013, como jefa de la Unidad de Análisis y Prospectiva en la Subdirección General de Análisis, Prospectiva y Coordinación. Este perfil y experiencia le valieron el nombramiento como consellera a propuesta de Compromís, pese a no ser militante del partido.

Una vez cumplida la primera mitad de la legislatura, ¿qué balance hace del trabajo de su departamento?

Hemos tenido que hacer un gran esfuerzo por aunar piezas distintas en una única conselleria, porque los ámbitos de competencia estaban asignados antes a otros departamentos. Tuvimos que formar equipos y crear dinámicas, afrontando las grandes deficiencias que nos encontramos al llegar y con las que seguimos luchando -entre ellas, la escasez de personal-. Hemos reconstruido la Conselleria y estamos consolidando líneas y políticas. En Agricultura, nos encontramos un sector muy desordenado y con muchos

“No renunciamos al sistema de retorno de envases. Haremos pruebas piloto en municipios y grandes eventos”

problemas estructurales. Entre otros logros, están la Ley de Estructuras Agrarias, que llegará en breve a las *Corts*; se está aumentando la producción ecológica; hemos aprobado la Ley de Pesca, y desarrollado programas de captación de fondos europeos para este sector y para desarrollo rural. En Medio Ambiente, hemos recuperado líneas básicas y podemos decir que tenemos una política medioambiental valenciana. Una de las prioridades es la prevención de incendios, frente a los recortes de legislaturas anteriores, vinculada con la gestión forestal y el desarrollo rural. También hemos diseñado una nueva forma de gestión de los espacios naturales protegidos, más profesionalizada. En residuos, hemos dado una vuelta tremenda, con la lucha por el cierre y restauración ambiental de vertederos ilegales, que, desgraciadamente, hay muchos, y un nuevo Plan Integral de Residuos, que tiene que estar listo en los próximos meses, que se adapte al marco estatal y la normativa europea y que potencie la innovación, en todos los pasos del proceso. Este enfoque puede dinamizar empresas y empleo.

Precisamente, la política de residuos ha sido uno de los puntos más controvertidos, por la apuesta de la Conselleria por implantar el sistema de depósito, devolución y retorno (SDDR) de envases, que se ha encontrado con la oposición frontal de empresarios y consumidores.

Bienvenida sea la polémica, desde el momento en que ha generado interés y un debate en la sociedad, en empresas y ciudadanos, y una búsqueda de soluciones. Hace dos o tres años, no se hablaba de residuos o se hablaba de problemas y corrupción. Hemos constatado que tenemos todos un objetivo común; hemos intercambiado mucha información y hemos establecido una mecánica de trabajo para aplicar la inteligencia colectiva en el reto de definir una política de residuos seria y encajada en la normativa europea, no como la que habíamos heredado. Nos hemos encontrado con que muchas zonas de la Comunitat no tenían planes ni instalaciones. Viendo las complicaciones prácticas profundas que pusieron de manifiesto tanto consumidores como el empresariado, organizamos, desde enero, mesas de trabajo, con la convicción de que, si queremos que los sistemas funcionen, tenemos que contar con la implicación de todos los agentes que participen. Las reuniones de las mesas acabaron antes del verano y hemos tenido algún contacto informal con los consumidores. Los empresarios propusieron varias medidas y estamos estudiándolas. Es clave concienciar a la sociedad sobre los sistemas de recogida selectiva, integrar en sus hábitos los conceptos de la economía circular; estamos echando a la basura productos que tienen que



G. LUCAS

“Bienvenida la polémica por el SDDR, porque ha creado interés en la sociedad”

“No hay plazos; primero hay que definir el Plan Integral y, luego, las acciones”

“Las empresas han planteado medidas que se están estudiando sobre residuos”

reconvertirse en recursos -no sólo orgánicos o envases, sino otros, como los de la construcción, eléctricos y electrónicos...-, que se podrían aprovechar mucho más. Avanzar en esta línea supone un reto importante desde el punto de vista técnico, ecológico e industrial. Tenemos un problema de residuos y tenemos que adaptarnos a una normativa europea cada vez más estricta.

Tras las mesas de trabajo con los representantes empresariales, ¿ha renunciado la Conselleria al SDDR?

No hemos renunciado al SDDR. Se quieren considerar todos los aspectos y analizar su viabilidad. Como decía, dentro del Plan Integral de Residuos, hay que insistir en el origen, en la separación, para que su tratamiento sea más eficaz. Ya hay en marcha, en varios municipios, experiencias de recogida selectiva de residuos orgánicos, para dar un impulso importante al compostaje. Y también vamos a hacer pruebas piloto con el SDDR, en distintos municipios, con diferentes características, que nos den información real sobre cómo puede ser percibido y resultados. Varios ayuntamientos ya han manifestado que quieren participar. Además, planteamos aprovechar grandes eventos y fiestas -como las Fallas de Valencia o San Juan, en Alicante- para ver cómo responde la gente. Hemos visto cómo funciona en otros países, como Alemania, pero tenemos que adaptarlo, no se puede extrapolar directamente, y, además, no somos un territorio uniforme; por ejemplo, no se puede abordar de la misma manera en un municipio de interior que en uno de costa. Es un proyecto que tenemos que perfilar. No nos hemos marcado un plazo. Lo que sí tenemos claro es que vamos a impulsar primero el Plan Integral de Residuos y, una vez tengamos definido el marco, desarrollaremos las diferentes líneas.

¿Se ha comunicado esta decisión a los empresarios?

Aún no. No hay todavía una fecha fijada para retomar los trabajos.

Una de las entidades más combativas contra el sistema de devolución de envases ha sido Ecoembes.

En 2018, tenemos que revisar el convenio con Ecoembes -con vigencia de cuatro años-: analizar el cumplimiento de objetivos, la dotación de servicios y contenedores, la necesidad de más transparencia en sus datos y estudiar los motivos por los que en la Comunitat Valenciana los resultados son más bajos que en otras regiones. Que se note la voluntad de Ecoembes de asumir su responsabilidad en el objetivo compartido por todos de mejorar.



El empresariado ha manifestado su malestar por algunas decisiones de la Conselleria que han frenado proyectos de inversión -como el complejo Puerto Mediterráneo- o que afectan a la actividad de grandes empresas de la región, como Lafarge o Cemex. ¿Qué respondería?

La Comisión de Evaluación Ambiental, integrada por personas de varias consellerias, se reúne una vez al mes, con un promedio de entre 15 y 20 proyectos, y, en muchos casos, se indican salvedades y recomendaciones. Cuando un proyecto pasa esa fase es porque puede hacerse. Si no, evitamos problemas posteriores. Lo que estamos haciendo es dar seguridad jurídica, aplicando la normativa medioambiental estatal, que deriva de la europea. En el caso de Puerto Mediterráneo, todo el procedimiento es público. Por lo que hemos visto en prensa, han hecho cambios sustanciales, pero la fase de autorización ambiental agotaba el procedimiento y, si quieren reactivarlo, tendrán que volver a empezar la tramitación de nuevo. En Lafarge y Cemex, se trata de actividades industriales y extractivas con una

“Hay que analizar con Ecoembes la razón del menor nivel de reciclaje en la región”

“Puerto Mediterráneo tendrá que iniciar de nuevo su tramitación”

regulación cada vez más exigente, y las empresas son conscientes. Hay un diálogo para buscar soluciones viables, que tengan en cuenta todas las sensibilidades. Por ejemplo, BP Castellón ha hecho sus deberes y está ahí.

Las principales asociaciones de agricultores están siendo muy críticas con la labor de la Conselleria. ¿En qué punto está su relación?

Tenemos una relación fluida, tanto a nivel personal como de organización. Estamos trabajando con una política de total transparencia y coordinación con el sector, con mesas de trabajo en asuntos de relevancia. Lo que sucede es que son muy reivindicativos, y hacen bien; es su papel, porque es un sector muy importante, no sólo desde el punto de vista económico, sino del territorio, de paisaje... También tienen que reconocer los esfuerzos de la Generalitat por reparar, en solo dos años, situaciones que se arrastraban, por tener una política agraria valenciana y más peso en Madrid -de cara a recursos, inversiones, la PAC...-. También hacemos grandes esfuerzos en control de plagas -tanto respecto a la Xylella como otras-. Saben las dificultades que existen y que tenemos que ir de la mano. Hay que dejar los mensajes negativos y catastrofistas, y recuperar la ilusión y el orgullo. Entre otros aspectos, hay mucho por hacer en materia de conocimiento, calidad, diferenciación, impulso al producto de proximidad... El objetivo es conformar un sistema de innovación agroalimentaria, cuya pieza central sea el Ivia -Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias, cuya ley reguladora, de 1994, se está reformando-, en coordinación con otros centros, universidades, proyectos europeos... Hemos recuperado el servicio de transferencia de tecnología, estamos abriendo programas de formación y explotaciones piloto y se está fomentando el uso de energías renovables. El sector supone en torno al 11 por ciento del PIB -entre producción directa y vinculada-, por lo que es una pieza clave para transformar el modelo productivo autonómico.

Los agricultores tradicionales les acusan de volcar todo su esfuerzo en el desarrollo de la agricultura ecológica y dejarles en segundo plano.

AVA-Asaja lo plantea como una dicotomía, pero no hacemos una cosa a costa de la otra. El esfuerzo en inversión, innovación y formación es para todo el sector. Hay que atender a la realidad; los mercados europeos y asiáticos -en los que queremos entrar más- están priorizando este tipo de producción. Ya hemos llegado al 7 por ciento de superficie destinada a agricultura ecológica y el objetivo es alcanzar el 20 por ciento en 2020. Fuimos pioneros en este tipo de cultivo hace 30 años, y se ha ido perdiendo,



G. LUCAS

“La agricultura es reivindicativa y hace bien, porque **es un sector clave**”

“Los mercados de la UE y Asia están priorizando **la producción ecológica**”

“Las autonomías deben tener voz en una discusión técnica del **Plan Hidrológico**”

mientras que otras regiones, competidoras directas, van por delante. También países como Italia lo han hecho bien y han conseguido ganar mucho mercado con esta estrategia.

La Comunitat arrastra, históricamente, un problema de suministro de agua. ¿Es posible un acuerdo a nivel nacional en esta materia?

Necesitamos una planificación nacional del agua y exigimos una nueva relación entre el Gobierno y las comunidades; que no seamos unos meros espectadores de las decisiones. El Ministerio de Agricultura debe actuar como coordinador y velar por todos los territorios, pero que éstos tengan voz y opciones de diálogo y discusión técnica en una materia que afecta a la vida de los ciudadanos, a muchos sectores económicos y al territorio. Tenemos que prepararnos para los escenarios futuros, con efectos preocupantes del cambio climático. Hay que olvidar guerras entre territorios y politización; el Plan Hidrológico Nacional debe diseñarse con criterios realistas, con una planificación de infraestructuras adaptadas al cambio en patrones de lluvia. La Comunitat arrastra una infrafinanciación e infra inversión en agua y regadíos. De momento, la ministra ha iniciado conversaciones bilaterales.

¿La Generalitat apuesta por trasvases, desaladoras o ambos?

Lo fórmula óptima pasa por la combinación de recursos, gestionando de la manera más eficaz y eficiente posible. Respecto a las desaladoras, en su momento se quiso generar una polémica, en muchos casos, absurda. Fue una inversión importante y apoyada por fondos europeos. Muchos países están utilizando esa tecnología y la están exportando. El Ministerio reconoce que la desalación es fundamental para completar las dotaciones. En los últimos años, se han mejorado los sistemas y el consumo energético y los costes se han reducido de forma significativa. Las desaladoras son competencia estatal y el Ministerio debe trabajar para hacer el agua desalada más asequible para los agricultores. Desaladoras sí, pero con cabeza.

En los últimos meses, se ha hablado mucho de conflictos internos en su Conselleria, sobre todo, tras los cambios en su equipo.

En una conselleria hay que formar equipos y, en ocasiones, es necesario cambiarlos. Es algo habitual. Reconozco el trabajo y esfuerzo que ha realizado todo el mundo, pero hay momentos en los que hay que tomar decisiones. Creo que el que haya discrepancias en algunas líneas enriquece el debate y el trabajo. No hay nada más allá.



Ainia aporta equipos para una planta de biogás en Perú

Ainia Centro Tecnológico y el Instituto Tecnológico de la Producción (ITP) de Perú han liderado la puesta en marcha de una planta piloto de biogás para tratar residuos orgánicos y transformarlos en energía y biofertilizantes en zonas rurales de las regiones peruanas de Puno, Ica y Madre de Dios. Ainia aporta equipos y formación. El proyecto *Espora* está cofinanciado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (Aecid) y el ITP.

Nethits renueva la red wifi de los 37 hoteles Playasol

El grupo de telecomunicaciones Nethits Telecom Group ha completado el proyecto de renovación de las instalaciones wifi de los 37 hoteles que la cadena Playasol posee en las Islas Baleares, que suman 4.400 habitaciones. En una primera fase, en 2016, se trabajó en 16 de los hoteles, y este año, en los 21 restantes. La compañía detalla que las mejoras incluyen máxima cobertura, mejor ancho de banda y servicio de *hotspot*.

Tech Transfer UPV invierte medio millón en Aerox

Tech Transfer UPV -fondo de capital riesgo impulsado por el Consejo Social de la UPV y la gestora Clave Mayor- ha inyectado medio millón de euros en Aerox Advanced Polymers, firma dedicada al desarrollo de polímeros para la industria eólica. Con presencia en cuatro países, Aerox se ha convertido en tres años en proveedor de referencia tecnológico en el sector de energías renovables. Es la tercera participada del fondo, tras las inversiones en Quibim y AWSensors.

Universidad Europea y Bbooster imparten un curso de Harvard

Bbooster Ventures ha llegado a un acuerdo con la Universidad Europea de Valencia para desarrollar conjuntamente el programa *Harvard Certificate en introducción y habilitación en lenguajes de programación CS50X*. Es la primera ocasión en que este programa se impartirá de manera presencial en España. Bbooster aportará su experiencia como aceleradora de más de 70 *startups* y los estudiantes podrán hacer prácticas en algunas de ellas.

Bankia aumenta un 39% la financiación hipotecaria

Bankia ha concedido 98,5 millones de euros en nueva financiación hipotecaria en la Comunitat Valenciana durante el primer semestre, lo que supone un incremento del 38,8 por ciento respecto al mismo periodo de 2016, tras el lanzamiento de su *Hipoteca sin comisiones*. En la provincia de Valencia, el importe subió un 36 por ciento, mientras que en Alicante y Castellón creció un 60,5 y un 23,1 por ciento, respectivamente.



Fevecta y Caixa Popular promueven el cooperativismo

Caixa Popular y la Federación Valenciana de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (Fevecta) han firmado un convenio por el que pondrán a disposición de los socios de Fevecta líneas de apoyo financiero en condiciones ventajosas e instrumentos para estimular su actividad, así como iniciativas de promoción del cooperativismo. Caixa Popular apoyará la creación de nuevas cooperativas con el abono de 100 euros para gastos de asesoría.

Finamatrix se une al consejo de socios de la FEBF

Finamatrix, empresa de soluciones *fintech B2B*, se ha incorporado al Consejo General de Socios de la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros (FEFB). Ambas partes colaborarán en actividades para el fomento económico-financiero del tejido empresarial y para promover la difusión de la cultura financiera y bursátil en la Comunitat. Finamatrix tiene una cartera de más de 25 clientes y *partners*, como Magallanes Value, AZ Valor, Santander o Banc Sabadell.

Alianza de Aefa e Ivefa por la empresa familiar

La Asociación de la Empresa Familiar de Alicante (Aefa) y el Instituto Valenciano para el Estudio de la Empresa Familiar (Ivefa) se alían para abordar estrategias para defender los intereses de las empresas familiares de la Comunitat Valenciana y establecer una postura común ante las Administraciones Públicas en materia de sucesiones, donaciones y otras cuestiones que puedan afectar a su gestión y desarrollo.

Boatjump: ronda de 500.000 euros liderada por Angels

La plataforma de alquiler de barcos Boatjump, acelerada por Lanzadera, ha cerrado una ronda de inversión de 500.000 euros en la que ha participado Angels, la sociedad de inversión del presidente de Mercadona, Juan Roig; Aurorial -fondo de inversión de PC Componentes-; Big Ban Angels; la aceleradora de Vitoria Metxa, y *business angels* como Alberto Gutiérrez, fundador de Plug&Play Spain y CEO de AquaService, y Emilio Fernández-Martos.

Sanvesi lanza frutos secos en envases rellenables

Tras años de inversión en I+D, la marca valenciana Sanvesi acaba de lanzar una nueva gama de *mix* de frutos secos que une los beneficios alimenticios de esos productos con las ventajas de un nuevo tipo de envases, más cómodos, útiles y modernos. Sanvesi condensa el aporte de frutos secos naturales recomendado por los nutricionistas en tubos de 30 gramos rellenables en cinco combinaciones diferentes, con menos de 200 calorías por paquete.



LAS CAJAS RURALES 'SOLTERAS' MANTENDRÁN SU AUTONOMÍA

Las cooperativas de crédito valencianas independientes participarán en el mecanismo institucional de protección (MIP) que constituirá el Grupo Caja Rural, sin fusiones ni mutualización de balances

OLIVIA FONTANILLO

Las 13 cajas rurales de la Comunitat Valenciana que mantienen su independencia jurídica y de gestión, tras los procesos de integración producidos en el sector en los últimos años, ratifican su intención de conservar su autonomía ante el nuevo marco normativo resultado de la aprobación, el pasado mes de junio, del Real Decreto-ley 11/2017, de medidas urgentes en materia financiera, con medidas para reforzar la resistencia de las entidades ante posibles riesgos.

La nueva norma acaba con el temor del sector a una posible imposición de procesos de fusión por parte de las autoridades. A cambio, incorpora un

nuevo sistema que refuerza la cooperación y protección entre entidades, los Mecanismos Institucionales de Protección (MIP), con dos alternativas: el MIP reforzado -que supone, en la práctica, una fusión, con integración de balances, beneficios y una única dirección- y el MIP normativo -en el que existe un fondo de garantía común, nutrido por todos los socios, pero se mantiene la independencia financiera y de gestión de cada entidad-. La presencia en uno u otro tipo de MIP no es obligatoria para las cajas rurales, pero las que participen en ellos tendrán una serie de ventajas, como un menor nivel de riesgo, mejor solvencia, una reducción del requerimiento de pasivos y provisiones y mayor facilidad en operaciones entre entidades miembros del sistema, así como entre el propio fondo de garantía y las cajas.

De las 13 cajas rurales independientes de la Comunitat -las otras 18 registradas forman parte de Cajamar, que funciona con un modelo integrado-, 10 son miembros de la Asociación Española de Cajas Rurales (AECR) o Grupo Caja Rural -formado en 1989 y que da soporte a 29 cooperativas con una red de entidades especializadas en diferentes segmentos de negocio, así como servicios de tipo tecnológico e informático, incluyendo la plataforma *online*-. Se trata de Caja Rural Central, Caixa Popular, Caja Rural San José de Almassora, Caja Rural Nuestra Señora de la Esperanza de Onda, Caixa Rural d'Algemesí, Caja Rural San José de Alcora, Caixa Rural de L'Alcudia, RuralNostra, Caja Rural de Albal y Caixa Rural Les Coves de Vinromà.

La AECR ha dado ya los primeros pasos para la creación de un MIP normativo, en el que participarán estas entidades. "Ya hay un acuerdo de base y la previsión es que esté cerrado en 2018. Supone una oportunidad de consolidar un sistema que *de facto* ya tenemos y reforzarlo. Contamos con una estructura de banco grande -somos el quinto o sexto grupo financiero nacional-, pero pegado a la realidad y necesidades de nuestros territorios", destaca José Víctor Guillén, director general de Caja Rural Central.

Las otras tres, Caixa Rural La Vall San Isidro, Caixa Rural Vinaròs y Caixa Rural Benicarló, no forman parte de la asociación y tendrán que definir sus estrategias: unirse al grupo y formar parte de su MIP, integrarse en otro grupo -como Cajamar- o mantenerse al margen de ambas fórmulas, lo que les dejaría fuera de los incentivos contemplados en el nuevo contexto legislativo.

El director general de Caixa Benicarló, José Manuel Galán, apunta que, "aún no se ha desarrollado reglamento alguno que permita cuantificar los beneficios que supondrá adquirir el compromiso de estar en un MIP, y, por tanto, no se justifica la toma de decisión alguna". Las cajas de Vinaròs y La Vall no se han pronunciado al respecto.



La Generalitat abre líneas de cooperación con el sector a través del IVF

El pasado 6 de febrero, las 13 cajas rurales independientes de la Comunitat constituyeron la Asociación Valenciana de Cooperativas de Crédito (AVCC), con el objetivo de "promover y divulgar su modelo de banca valenciana de proximidad". Un modelo respaldado por el presidente de la Generalitat, Ximo Puig, que recibió en audiencia a las integrantes de la AVCC el 19 de septiembre. Tras su encuentro, destacó que, "con su presencia en diferentes municipios de la Comunitat, contribuyen a atender a segmentos de población que podrían caer en la exclusión financiera, a crear una banca de proximidad y a promover un sector financiero vinculado al territorio que ayuda a evitar el éxodo rural". Por ello, se comprometió a aumentar el apoyo al sector, a través de diferentes acciones con el Instituto Valenciano de Finanzas (IVF). Entre ellas, planteó un convenio para que el IVF y las cajas rurales puedan ofrecer productos financieros conjuntos.

Las entidades independientes se consolidan

COOPERATIVA DE CRÉDITO	BENEFICIO NETO (€)		VARIAC. (%)
	30/6/2016	30/6/2017	
Caja Rural Central de Orihuela	5.703.017	6.343.460	↑ 11,23
Caixa Popular	2.945.123	4.181.946	↑ 41,99
Caja Rural San José de Alcora	994.281	998.655	↑ 0,44
Caja Rural San José de Almassora	863.836	885.103	↑ 2,46
Caixa Rural de L'Alcudia	695.261	817.569	↑ 17,59
Caja Rural N. Señora de la Esperanza de Onda	567.662	552.511	↓ -2,67
Caixa Rural Benicarló	301.322	500.981	↑ 66,26
Caixa Rural La Vall San Isidro	259.895	312.133	↑ 20,09
RuralNostra	224.599	306.839	↑ 36,61
Caixa Rural d'Algemesí	240.996	258.823	↑ 7,39
Caixa Rural Vinaròs	247.710	251.016	↑ 1,33
Caja Rural de Albal	146.529	147.956	↑ 0,97
Caixa Rural Les Coves de Vinromà	66.081	61.502	↓ -6,92
Total	13.256.312	15.618.494	↑ 17,82

Fuente: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC).

elEconomista

La Comunitat Valenciana es sede de 31 de las 62 cajas rurales de España. Las 13 independientes valencianas suman una amplia red de oficinas, con más de 185 sucursales y un millar de empleados. Contabilizan, en total, más de 5.000 millones de euros de activos y 400 millones de fondos propios. Al cierre del primer semestre, sumaban un beneficio de 15,6 millones de euros, un 17,82 por ciento más que en el mismo periodo de 2016, según los datos de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC).

Mejora de un modelo sólido

Sus responsables destacan que su modelo de banca de proximidad y con valores, comprometida con su territorio de origen y con un control de riesgos estricto, ha demostrado su validez, dado que, a diferencia de lo ocurrido en los segmentos de bancos y de cajas de ahorros, ninguna cooperativa de crédito ha necesitado ser rescatada y, en los casos puntuales en que alguna ha atravesado problemas financieros, el resto le ha dado respaldo. "El nuevo sistema permite modernizar y mejorar el modelo sin cargarnos lo que funciona", destaca Rosendo Ortí, director general de Caixa Popular.



'Feria Hábital'
contó con 404
expositores.
G. LUCAS

EL DISEÑO PROTAGONIZA LA NUEVA ETAPA DE 'FERIA HÁBITAT'

El histórico certamen recuperó su independencia y sus fechas tradicionales con 404 expositores, en el triple de espacio, y una agenda repleta de eventos en torno a la creatividad y el diseño

O. FONTANILLO

El diseño y la creatividad han sido los claros protagonistas de *Feria Hábital Valencia*, que reúne a los sectores de mueble, iluminación y decoración. El que fuera uno de los grandes eventos de Feria Valencia, volvió a celebrarse en septiembre de forma independiente -tras tres ediciones integrada en el evento *Nos vemos en Valencia*, junto a Cevisama y Fimma-Maderalia-, al calor de la recuperación del sector. El mayor peso expositivo de muebles de diseño y vanguardia estuvo acompañado de una intensa agenda de eventos,



El evento
congregó a más de
22.000 visitantes.
G. LUCAS

conferencias y exposiciones de profesionales creativos nacionales e internacionales, que versaron en torno a tres ejes principales: la necesaria coordinación e implicación del diseño como elemento clave en las estrategias empresariales; la integración del diseño en las políticas públicas de innovación orientadas a la mejora del tejido productivo y en las políticas de promoción exterior de los territorios, y la necesidad de afrontar el diseño desde un punto de vista de la sostenibilidad y la eficiencia en el uso de recursos, en el marco de la denominada economía circular.

Entre los distintos eventos paralelos a la oferta comercial en *Feria Håbitat*, destacaron el *Salón Nude* de jóvenes diseñadores, con 26 participantes, tanto nacionales como de otros países -entre ellos, México, Corea y la República Dominicana-; foros de conferencias, entre ellas, las programadas por *Ágora Nude*, impartidas por diseñadores reconocidos, como los *Premios Nacionales de Diseño* Miguel Milá y Mario Ruiz, patrocinadas por las firmas Sancal y Porcelanosa; la *Fiesta del Diseño* organizada por RED Aede y Actiu en el punto de encuentro de la empresa de mobiliario alicantina, que reunió a un grupo de empresas ganadoras del *Premio Nacional de Diseño* en los últimos 30 años, galardón que ha recaído en Actiu en 2017; exposiciones, como las de Lladró o la de la Asociación de Diseñadores de la Comunitat Valenciana (ADCV), con un repaso a los mejores trabajos de los años 2015 y 2016, charlas y encuentros en los stands de las principales asociaciones sectoriales.

Pero, sin duda, la principal cita fue el *5º Encuentro Nacional de Asociaciones de Diseño (5ENAD)*, que reunió a 200 diseñadores y empresarios nacionales y a referentes internacionales del sector, que tuvo como anfitriona a la Asociación de Diseñadores de la Comunitat Valenciana. Además de la relación entre diseño y empresa, los expertos debatieron sobre la relación entre el diseño y la política de las Administraciones Públicas. Las conclusiones apuntan a la necesidad de avanzar hacia políticas de diseño reales, basadas en la pedagogía y no en la injerencia. Los creativos piden al sector público que no se limite a la concesión de subvenciones, sino que trabaje en la línea de la promoción y difusión del diseño como herramienta de generación de valor para un territorio y para su economía y cultura.

Fuera del recinto ferial, la *Valencia Disseny Week*, llenó la ciudad de múltiples actividades durante la semana de celebración de la *Feria Håbitat*, del 19 al 22 de septiembre.

La edición de 2017 de *Håbitat* “superó las expectativas previstas” de participación de la organización, con 404 firmas y marcas expositoras, de las



Compradores de más de 50 países visitaron la feria.
G. LUCAS



El evento también incorporó las nuevas tendencias en iluminación. G. LUCAS



Históricas firmas del mueble, como Mariner, ratificaron su apuesta por Feria Valencia. G. LUCAS

cuales un 21 por ciento fueron extranjeras -de Alemania, Corea del Sur, Eslovenia, Italia, Malasia, México, Portugal, Reino Unido, República Dominicana, República Checa y Turquía-.

Este afluencia llevó a triplicar la superficie expositiva respecto a la anterior edición de la feria -celebrada junto a Cevisama y Fimma-Maderalia-, con más de 45.000 metros cuadrados brutos.

El certamen contó con la presencia de 22.000 compradores, tanto internacionales -procedentes de más de 50 países- como profesionales nacionales del sector de la prescripción, distribución y comercio. Daniel Marco, director de *Feria Hábitat Valencia*, subrayó que “hemos logrado reunir una oferta lo suficientemente potente como para atraer de nuevo a nuestra feria a los compradores”.

Por su parte, el presidente de la Asociación Nacional de Exportadores del Mueble de España (Anieme), Juan Carlos Muñoz, considera que “ha sido una gran edición, donde se ha evidenciado que el profesional tiene que seguir contando con *Feria Hábitat Valencia*” y destaca “el altísimo nivel en el comprador extranjero”.

Las organizaciones de fabricantes -entre ellas, la Federación Española de Fabricantes y Exportadores de Aparatos de Iluminación (Fedai), la Asociación Valenciana de Industrias del Mueble y Afines (Avima) y la Federación Empresarial de la Madera y Mueble de la Comunitat Valenciana (Fevama)- hicieron un balance positivo de la primera edición de la nueva etapa de la



Actiu celebró diversos actos en torno al diseño. G. LUCAS

feria, que, subrayaron, coincide con un momento de clara recuperación en producción y ventas en el sector.

Más producción y creación de empleo

Según el informe *La industria del mueble en España Edición 2017*, elaborado por el Instituto Tecnológico Metalmecánico, Mueble, Madera, Embalaje y Afines (Aidimme), los fabricantes españoles de mobiliario registraron una facturación total en 2016 que alcanzó los 4.227 millones de euros, lo que supone un 5,9 por ciento más que en 2015. Este incremento tuvo un reflejo positivo en la cifra de empleo, que, tras casi una década de ajuste, creció un 3,6 por ciento, hasta 59.275 profesionales en activo en 6.985 empresas registradas.

En cuanto al comercio internacional, durante el primer semestre de este año las ventas al exterior del mueble español han superado la cifra de 1.048 millones de euros, con un aumento del 4,5 por ciento con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, según las estadísticas de la Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Muebles de España (Anieme). La organización destaca “el incremento de las ventas de mueble español a mercados tan diversos como Reino Unido, Estados Unidos, Marruecos y México”. Por su parte, la importación española de muebles aumentó un 1,2 por ciento en el mismo periodo, con un valor de 1.509 millones de euros.

El sector de la iluminación también creció en exportación entre enero y junio, en concreto, un 6 por ciento, hasta 389,9 millones.

‘5ENAD’: más de 200 expertos para analizar el futuro del diseño español

Emma Fromberg, de la Ellen MacArthur Foundation, impartió la conferencia inaugural del ‘5º Encuentro Nacional de Asociaciones de Diseño’ (5ENAD). La fundación inglesa trabaja para facilitar la transición hacia la economía circular -que busca un aprovechamiento más sostenible de los recursos limitados- y ha elaborado, junto a Estudio IDEO, una guía que incluye

métodos y recursos para diseñadores que quieran participar en la transformación del sistema productivo a través de esta estrategia. Fromberg planteó cuatro recomendaciones a los creativos: el uso de materiales compatibles con el medio ambiente y de larga duración; que el objeto deseado cumpla la función para la que se ha creado y sea útil; la incorporación de



tecnología digital para optimizar sistemas, y diseñar con el contexto en mente, valorando su posible impacto en términos económicos, sociales y medioambientales.

El ‘5ENAD’ acogió, asimismo, seis mesas de trabajo, centradas en la promoción internacional del diseño español contemporáneo; el desarrollo de la iniciativa

para crear un archivo documental denominado ‘Memorias del diseño español’ -a partir de un convenio de colaboración con el Ministerio de Educación y con respaldo del Museo Nacional de Artes Decorativas-; la profesionalización en diseño; la organización y financiación, que profundizó en la estructura económica de las asociaciones de diseño y en fórmulas de obtención de ingresos, y el replanteamiento de las directrices actuales de la profesión, en la búsqueda de la modernización del sector, con visión de futuro.



La Generalitat entrega los 'Premis Turisme Comunitat Valenciana' de 2016

La Agència Valenciana del Turisme celebró, el 27 de septiembre, la entrega de los *Premis Turisme Comunitat Valenciana* de 2016. El secretario autonómico de Turisme, Francesc Colomer, destacó la “gran acogida de esta edición, a la que se presentaron 45 candidaturas”. Estos galardones reconocen a personas, entidades e instituciones que hayan destacado por su labor a favor del turismo, sector clave para la economía de la Comunitat Valenciana. En la edición de 2016, los premiados, por categoría, fueron: en *Trayectoria turística*, Inturcosa (Instalaciones Turísticas Costeras); en *Formación e investigación en turismo*, Gasma-Proyectos Docentes y Management; en *Innovación aplicada al turismo*, Pomeribi (Hotel del Juguete); en *Promoción y comunicación turística*, VisitElche; en *Turismo sostenible*, se ha galardonado a dos empresas *ex aequo*, Nobleza de la Tierra y Grupo Hoteles RH (Resthotel); en *Responsabilidad social en el turismo*, la Fundación Baleària, y, en *Turismo inclusivo*, Camping Torre La Sal 2. Los premios tienen carácter exclusivamente honorífico, por lo que no conllevan prestación económica.



Buen año para el juguete: la venta nacional crece un 6,7% y la exportación un 22,5%

La primera mitad del ejercicio 2017 deja buenos resultados para el sector del juguete. Entre enero y julio, las ventas de fabricantes españoles en el mercado nacional crecieron un 6,7 por ciento respecto al mismo periodo de 2016, hasta los 246 millones de euros, mientras que el valor de las exportaciones en el primer semestre se elevó un 22,5 por ciento, superando los 174 millones, según el panel de datos de NPD Group para la Asociación Española de Fabricantes de Juguetes (AEFJ). El mercado nacional, que ya mostró una recuperación, con el crecimiento del 6 por ciento en 2016, continúa dando síntomas de crecimiento en 2017, con aumentos de ventas cada mes. En cuanto al negocio internacional, que cerró 2016 con un ligero crecimiento, inferior al obtenido en años anteriores -principalmente por las caídas en mercados como Estados Unidos y Reino Unido-, se ha normalizado en 2017, con un despegue de la exportación. Europa sigue siendo el principal destino, con Portugal y Francia a la cabeza, y hubo grandes aumentos en Italia -del 28 por ciento-, Alemania -del 10,72 por ciento- y Reino Unido -el 12,6 por ciento-.



MicroBank incrementa un 80% el crédito a emprendedores y microempresas de la región

MicroBank, el banco social de CaixaBank, experimentó en el primer semestre un crecimiento del 80 por ciento respecto al mismo periodo de 2016 en financiación de proyectos de inicio o consolidación de negocio en la Comunitat Valenciana. En concreto, concedió 13,1 millones de euros en 1.121 préstamos para emprendedores. A su vez, la otra línea del banco, la financiación de proyectos personales, registró en la primera mitad del ejercicio la formalización de 5.801 préstamos a familias, por un importe de 32,4 millones de euros, un 32,2 por ciento más. La entidad facilita financiación a personas con dificultades de acceso al sistema crediticio tradicional, con el doble objetivo de atender necesidades puntuales de las familias y contribuir a la creación de puestos de trabajo. El presidente de MicroBank, Antonio Vila, destaca que “se ha consolidado como uno de los principales referentes en microfinanzas en Europa, con un modelo de banca social que ha sabido adaptarse a los requerimientos de la realidad que le rodea. El principal reto ha sido compaginar el valor social de la labor realizada con la sostenibilidad y la capacidad de crecer”.

que afrontamos la crisis con los deberes hechos. En previsión de lo que venía, frenamos la expansión de la red comercial, con el objetivo de consolidar los puntos de venta ya operativos, y optamos por bajar márgenes y aplicar descuentos, para ser más competitivos. Con ello, ganamos en volumen, aunque perdimos ingresos, y logramos mantenernos bastante bien, mientras otras empresas desaparecían. A nivel interno, refundimos algunos departamentos y redefinimos muy bien las funciones, para optimizar los procesos. Y siempre hemos mantenido el esfuerzo en investigación, en tecnología y productos propios. Con todo ello, una vez superada la crisis, estábamos en buena situación para retomar la expansión”, destaca Duart.

El grupo vende sus productos en 55 países, a través de una red comercial propia y de acuerdos con distribuidores y representantes. El mercado internacional aporta ya el 30 por ciento de la facturación, “y, lo más importante, es que nos queda aún mucho recorrido”, señala. Francia y Portugal aparecen como objetivos del crecimiento de su red de tiendas propias, tras la consolidación nacional.

En España, Dormitienda abrió 18 puntos de venta en 2016, hasta los 75, y el objetivo es llegar a los 100 centros en 2019. Entre las zonas prioritarias, están el norte y sur de la Península y la Comunidad de Madrid, “donde tenemos ya nueve y podríamos llegar a 25 en unos dos años”.

Esta expansión se abordará tanto con tiendas propias como franquiciadas, que suponen, ahora, el 30 por ciento del total. “El objetivo es mantener ese porcentaje. Las franquicias están funcionando muy bien, especialmente en aquellas zonas que son más complicadas para nosotros desde un punto de vista logístico”. Duart afirma que se han disparado las solicitudes de franquicia por parte de inversores interesados. La compañía no impone canon de entrada y la inversión inicial mínima es de unos 20.000 euros.

Inversión en I+D y equipos

El grupo apostó, en 2016, por lanzar una línea de producto elaborado de forma artesanal y con materiales naturales -como lana, algodón, crin de camello- y personalizado, Munhar, dirigido a un segmento de cliente “que busca productos diferentes y más exclusivos”. La distribución se realiza en establecimientos de Dormitienda y en *corners* de establecimientos socios. Ya tiene 10, ocho en locales del grupo Muebles La Fábrica, uno en Kuwait y otro en Chipre. “Queremos crecer en España y llevar el producto a Estados Unidos, a través de los distribuidores que tenemos en Nueva York. También nos interesa tener presencia en los países de Oriente Medio”, destaca.



1 La compañía está renovando su tienda ‘online’, en la que espera un millón en ventas este año

Además, Dormitienda está renovando su tienda *online*, que lanzó en 2011. “Se han generado sinergias muy positivas entre el canal físico y el *online*. Además, nos está permitiendo ganar clientes en zonas donde no tenemos cobertura física. En 2016, las ventas *online* rondaron los 800.000 euros y esperamos alcanzar este año el millón de euros”, indica Duart.

La apuesta por la calidad en productos de descanso ha llevado al grupo a concentrar su producción en España, con instalaciones que suman unos 60.000 metros cuadrados y cuentan con 4.000 paneles fotovoltaicos para generar su propia energía. El grupo realizó, hace unos meses, una inversión de 600.000 euros en maquinaria, “para ser aún más productivos”.

Dupen cuenta con un departamento propio de I+D, en el que se invierte cada ejercicio el 3 por ciento de la facturación. “Cada año se trabaja con unos 70 u 80 prototipos, a los que se somete a todo tipo de pruebas -de firmeza, resistencia...-, con maquinaria y sistemas específicos”, detalla.



Francisco Pérez

Catedrático de la Universidad de Valencia y director del Ivie. Representante de la Comunidad Valenciana en la comisión de expertos para la reforma del sistema de financiación autonómica

El aplazamiento de la reforma del sistema de financiación solo tiene implicaciones negativas, pues los incentivos no funcionan y las comunidades reciben como préstamos lo que deberían obtener como ingresos propios

La inaplazable reforma de la financiación autonómica

El informe de la comisión de expertos para la reforma del sistema de financiación autonómica fue entregado al Gobierno a finales de julio y no se han dado más pasos para aprobar un nuevo modelo en 2017, como en distintas ocasiones ha reclamado con insistencia la Generalitat Valenciana. El informe ha consensuado numerosas propuestas para mejorar el actual sistema de financiación, tras destacar carencias importantes en el cumplimiento de los principios de suficiencia, equidad y autonomía. Esas carencias han desembocado en desequilibrios financieros insostenibles en muchas comunidades de régimen común, especialmente la Comunidad Valenciana, que arrastra déficits presupuestarios anteriores a la puesta en marcha del modelo de financiación aprobado en 2009, que se han acentuado posteriormente.

Esa falta de recursos del conjunto de las comunidades, y en especial de algunas, ha provocado niveles de endeudamiento que mantienen a la mayoría de autonomías de régimen común fuera de los mercados y dependientes de la respiración asistida que ofrecen los instrumentos extraordinarios de financiación. El aplazamiento de la reforma del sistema solo tiene implicaciones negativas, pues los incentivos no funcionan

adecuadamente y las comunidades reciben como préstamos lo que deberían obtener como ingresos propios. En el caso valenciano eso supone, al menos, 1.300 millones de euros de infrafinanciación anual.

El sistema de financiación de 2009 nació marcado por deficiencias de diseño, la llegada de la crisis y un desplome de los ingresos de las Administraciones Públicas. Las comunidades han tenido que pelear con una grave insuficiencia para mantener sus gastos, en especial los destinados a educación, sanidad y servicios sociales, con una mano atada a la espalda por no disponer de capacidad normativa en la imposición indirecta, que representa casi la mitad de sus ingresos. La Administración Central ha tomado medidas para aumentar la recaudación de estos tributos, pero se ha reservado todos los ingresos derivados de las mismas al compensar con rebajas en el Fondo de Suficiencia los aumentos que debía entregar a las comunidades por ser titulares de la mitad de esos impuestos.

Según los presupuestos liquidados hasta 2015, las comunidades han encajado parte de sus caídas de ingresos con ajustes en los servicios del Estado de bienestar que dependen de ellas. Las autonomías de régimen común han

recortado los gastos reales por habitante ajustado en servicios públicos fundamentales a un ritmo medio anual del 2,1 por ciento entre 2009 y 2016. En la Comunidad Valenciana, esos ajustes han seguido la misma tendencia. Por el contrario, y afortunadamente, la Administración Central no ha tenido que hacer ajustes similares en los servicios fundamentales que gestiona, como las pensiones, pero no debería dar lecciones de austeridad a las comunidades.

Pese al esfuerzo por reducir sus gastos, el endeudamiento de las comunidades ha aumentado desde 89.522 millones de euros en 2009 hasta alcanzar una cifra de 263.480 millones en 2016. Ese incremento de deuda se explica, básicamente, por la insuficiencia de los recursos del modelo de financiación autonómica para garantizar el gasto en servicios públicos fundamentales al nivel al que se cubrían las necesidades en 2009, que se ha elevado en ese periodo a 191.000 millones de euros. En el caso valenciano, esas insuficiencias de recursos entre 2009 y 2016 para servicios públicos fundamentales se elevan a 27.000 millones de euros, y es la causa fundamental del aumento del endeudamiento, que en ese periodo supera los 44.600 millones de euros.

Los niveles de ingresos y de endeudamiento no son iguales en todas las comunidades. Las diferencias de recursos por habitante ajustado entre las comunidades forales y las de régimen común del norte peninsular, por un lado, y las situadas a lo largo de la costa mediterránea peninsular o Madrid, son sustanciales. Solo entre las comunidades de régimen común, las diferencias de recursos por habitante ajustado alcanzaron en 2015 los 35 puntos porcentuales entre la mejor financiada

(Cantabria) y la Comunidad Valenciana, la más infrafinanciada. Esta última recibe un 7 por ciento menos de ingresos por habitante ajustado que la media de las autonomías de régimen común, lo que se traduce en que cada valenciano dispone de 2.078 euros para servicios públicos, mientras el resto de ciudadanos españoles cuenta de media con 2.315 euros.

La suma de problemas descrita exige una reforma inmediata y en profundidad, que permita, en primer lugar, paliar la insuficiencia financiera de las comunidades de régimen común en el marco de un amplio acuerdo sobre los recursos que se deberían dedicar al Estado de bienestar y las vías para conseguirlos, partiendo de que España se encuentra por debajo de los países de la zona euro en capacidad recaudatoria y gasto en las funciones que realizan las comunidades. En segundo lugar, ofrecer instrumentos fiscales más potentes -en particular, en materia de impuestos indirectos- a las comunidades, para reforzar su autonomía al obtener ingresos y cubrir sus gastos sin depender de la Administración Central. Como tercer punto, acordar una asignación de recursos equitativa entre las comunidades, que responda a los compromisos de nivelación interterritorial para igualar el acceso a los servicios públicos de los ciudadanos y no a la división entre comunidades comunes y forales ni al *statu quo* que tanto perjudica a los valencianos. Y en cuarto, abordar una reestructuración realista de la deuda, que la haga viable y no prolongue hacia el futuro el trato discriminatorio que han padecido algunas comunidades en el pasado, y como resultado del cual la Comunidad Valenciana está más endeudada no por gastar más, sino por ingresar menos.

Francisco Pérez

Catedrático de la Universidad de Valencia y director del Ivie. Representante de la Comunidad Valenciana en la comisión de expertos para la reforma del sistema de financiación autonómica

El sistema de 2009 nació marcado por deficiencias de diseño, la crisis y un desplome de los ingresos de las Administraciones. Las comunidades han tenido que pelear con una grave insuficiencia para mantener el gasto en servicios básicos



SANDRA GÓMEZ

Primera teniente de alcalde del Ayuntamiento de Valencia.
Coordinadora del Área de Desarrollo Sostenible del Consistorio

OLIVIA FONTANILLO

Sandra Gómez (Valencia, 1985) es, desde septiembre de 2016, primera teniente de alcalde de Valencia y coordinadora general del Área de Desarrollo Económico Sostenible, con competencias sobre formación y empleo, comercio, turismo, emprendimiento, mayores y agricultura y huerta.

Licenciada en Derecho, en ADE y en Criminología por la Universitat de València (UV), ejerció como abogada en varios despachos privados, labor que compaginó con su compromiso político. A los 18 años se afilió al PSPV y ha sido responsable de las Juventudes Socialistas del País Valenciano. Su nombre suena cada vez más fuerte como candidata a la alcaldía de Valencia, algo que afirma que “decidirá en su momento”. Mientras, lidera nuevas estrategias turísticas y empresariales, con el objetivo de atraer inversiones, crear empleo y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

El Plan Estratégico de Turismo 2017-2020 de Valencia fue aprobado por unanimidad por todos los partidos. ¿Cómo se ha logrado este acuerdo?

Uno de los puntos clave es que hemos introducido un cambio radical en la gestión de la política turística y en la forma de promocionar la imagen de la ciudad entre los potenciales visitantes. En el primer caso, hemos abordado una transformación de la Fundación Turismo Valencia, que, por primera vez,

“La ‘turismofobia’ ha sido una ‘culebra de verano’ gorda, pero no responde a la realidad de ciudades como Valencia”

se constituye como un verdadero ente participativo, con implicación directa de empresas y agentes del sector en la definición de la visión y objetivos y las decisiones estratégicas. Se trata de un modelo de cogestión que es el ejemplo más evidente de cooperación público-privada en el Ayuntamiento de Valencia. Asimismo, trabajamos de forma coordinada con el resto de Administraciones -Generalitat y Diputación-, para caminar en la misma dirección. Antes funcionaban como *reinos de taifas*. Además, se ha avanzado en transparencia, garantizando que Turismo Valencia sirva a sus objetivos fundacionales de promoción de la ciudad y cumpla de forma rigurosa con la normativa de contratación pública, tanto ahora como en el futuro, evitando las situaciones del pasado en las que se ha utilizado para otros fines; que no haya más amiguismos y, mucho menos, que se utilice para financiar campañas de partidos políticos. En cuanto a la imagen, antes se centraba en Valencia en general y en los grandes eventos. Hemos apostado por una segmentación, por oferta, mercados y perfiles de visitante. Se han abierto varias líneas: turismo de negocios, reuniones y eventos -uno de los de mayor gasto y más rentables-; gastronómico; cultural; natural; deportivo... Se trata de potenciar Valencia por aquello que nos diferencia y constituye su esencia.

La ciudad está logrando cifras récord de visitantes y el plan estratégico contempla llegar a 5,3 millones de pernoctaciones al año, 3,5 millones de llegadas al aeropuerto y el incremento del gasto medio diario del turista un 15 por ciento. Algunos grupos -como Ciudadanos- creen que se prima la cantidad sobre la calidad. ¿Qué respondería?

A día de hoy, hemos logrado registros que superan los datos de los años de los grandes eventos y la Copa América de vela. Aún así, hay margen de crecimiento, porque estamos muy alejados en número de visitantes de otras ciudades españolas. No lo estaremos haciendo tan mal cuando los hoteles han registrado subidas medias del 7,3 por ciento en precio por habitación -acumulado hasta julio- y del 10,7 por ciento en el RevPar -ingreso por habitación disponible-. El objetivo principal es que Valencia sea conocida y reconocible internacionalmente como destino urbano del Mediterráneo, siempre sobre la base de la sostenibilidad y la rentabilidad, para que siga siendo atractiva. Evitar que se convierta en un parque temático para turistas. Para ello, es básica la desestacionalización. Valencia es atractiva los 365 días del año y con esta filosofía se alinea la estrategia de segmentación por productos. Otra línea de trabajo clave es garantizar la conectividad. Estamos negociando con las líneas aéreas para que las rutas se mantengan todo el



GUILLERMO LUCAS

“La decisión de implantar la tasa turística y cómo hacerlo debe ser municipal”

“No desincentiva el turismo, como se ha verificado en ciudades que ya la aplican”

“Valencia tiene capacidad para absorber los nuevos proyectos hoteleros”

año. Hemos logrado más estabilidad, con un incremento del número de turistas durante todos los meses. No se puede hablar de turismo de masas, ni siquiera en el centro. Valencia es atractiva en muchos puntos, no como otras ciudades, lo que le permite absorber mejor el flujo de visitantes.

¿Existe ‘turismofobia’ en Valencia?

Parece que ha habido un interés por extender a todas las ciudades los problemas del turismo que afectan concretamente a algunos destinos -como Barcelona-. Ha sido una *culebra* de verano que se ha hecho gorda, pero que no responde a la realidad de ciudades como la nuestra. Es lógico que en barrios con más visitas, pueda surgir algún problema puntual, pero hemos realizado encuestas entre los vecinos y el 80 por ciento considera el turismo como un sector económico a fomentar. Valencia tiene una sociedad abierta y acogedora y la Administración tiene que trabajar para que siga así. Esto pasa por regular determinados fenómenos, como el de los apartamentos turísticos.

El censo de apartamentos turísticos del consistorio recoge unos 4.700, pero el sector advierte que puede haber más de 5.000 no registrados.

¿Cuáles son las principales propuestas del Ayuntamiento de Valencia respecto a los apartamentos turísticos y la oferta no reglada?

Estamos trabajando directamente con las plataformas que recogen este tipo de alojamientos para aplicar medidas que regulen la oferta en la ciudad y que esté reglada. Además, planteamos medidas como limitar el número de apartamentos por barrios, el número de días que se puede arrendar este tipo de alojamiento, a 60 días, o imponer una tasa municipal sobre ocupación. Las plazas ilegales generan tanto problemas de convivencia como de contribución, porque las legales tributan y pagan Seguridad Social, y, frente a ello, existe una burbuja negra, un espacio difuso, en el que cualquiera puede sacar dinero de un piso y no pagar ni un duro. Es un fenómeno que debería regular el Gobierno, puesto que entra en la legislación civil, pero como no hace nada, las Administraciones locales tenemos que actuar. Esto genera inseguridad jurídica y situaciones como las que se han producido en Galicia y Castilla y León, con pronunciamientos contra su regulación por la Comisión de la Competencia (CNMC), por lo que exigimos al Gobierno que actué.

¿Puede ocurrir lo mismo en Valencia que en estas dos regiones?

Los Ayuntamientos no tenemos potestad legislativa. Por ello, en Valencia estamos negociando acuerdos bilaterales con las plataformas; entendemos



GUILLERMO LUCAS

que primará la voluntad de las partes y, si se comprometen a asumir una serie de obligaciones, no se pueden cuestionar. Si se llega a un punto en el que no hay posibilidad de acuerdo, tenemos nuestras herramientas, con normas urbanísticas y control riguroso de los cuerpos de seguridad. Los Ayuntamientos hemos solicitado que en la futura Ley de Turismo, Ocio y Hospitalidad de la Comunitat Valenciana se nos dé competencias sancionadoras para controlar los alojamientos turísticos ilegales, a través de la Policía Local. A día de hoy, actúa previa denuncia.

Las Corts han puesto sobre la mesa el desarrollo de una tasa turística, a la que el sector se opone. ¿Cuál es la postura del Ayuntamiento?

La posición del *Consell* me parece coherente y la suscribo, siempre que no se imponga desde la Generalitat como impuesto autonómico, sino que se deje a las Administraciones locales la decisión de implantarla o no y cómo hacerlo, y que se haga de forma consensuada con el sector. Además,

“Trabajamos con las plataformas en un plan para apartamentos turísticos”

“Hay una burbuja negra en la que cualquiera puede sacar dinero y no pagar nada”

debería de ser un impuesto finalista, de manera que lo que se recaude se invierta en políticas turísticas. No creo que una tasa de estas características desincentive el turismo, como ha planteado Podemos; hablamos de cifras muy reducidas -la más alta es la de Roma, de 4 euros- y en otras ciudades están funcionando sin impacto en visitantes. Es una opción interesante que está encima de la mesa y tendremos que valorar.

El crecimiento sostenido en turismo ha propiciado una proliferación de proyectos hoteleros. ¿Existe el riesgo de una sobreoferta de plazas?

Entendemos que los proyectos actualmente en trámite tienen cabida en la ciudad, hay capacidad de absorción. Algunos están situados en zonas como la Marina, donde la oferta es escasa. En aquellas más saturadas, como el centro histórico, nos estamos planteando una zonificación, con límites de plazas de hoteles y apartamentos, sobre todo para proteger Ciutat Vella como barrio residencial y, con ello, al turismo. Si prevaleciese el alojamiento vacacional y los comercios y servicios orientados a este consumidor, perdería el atractivo para los visitantes, que buscan experiencias reales.

Existe un creciente protagonismo de fondos e inversores extranjeros en proyectos de desarrollo en la ciudad. ¿Cómo se está gestionando?

Es evidente que arrastramos una hipoteca reputacional, pero la gente ya sabe que las cosas han cambiado y que Valencia es una ciudad abierta, atractiva y conectada. Cada vez hay más inversores extranjeros interesados en la ciudad, que ofrece seguridad jurídica y sin *caminos B*, para llevar a cabo proyectos que generen valor añadido en términos de empleo y calidad de vida. Por ejemplo, hay dos empresas interesadas en construir el hotel de la Marina, que tiene cabida por impacto económico y en empleo, tanto directo -se plantean unos 600 puestos de trabajo- como indirecto. No podemos dejar pasar este tipo de oportunidades para la ciudad. Hemos encargado un estudio de diagnóstico sobre el estado real del suelo industrial en la ciudad y su potencial de atracción de inversión. Otra de las líneas es que Valencia se consolide como un *hub* potente de emprendimiento, centrado en La Marina. Además de los proyectos ya instalados -como *Lanzadera* o *Innsomnia*-, la Estación Marítima será un centro de emprendedores -gestionado por Cirkuit Planet- y el edificio Alinghi se rehabilitará para convertirse en sede de *VitEmprende* -iniciativa dependiente del Ayuntamiento de Valencia-. Consolidar un espacio de referencia facilita la inversión y las sinergias entre proyectos y las *startups* contribuyen a crear empleo de calidad.



El Puerto de Castellón logra situarse como tercero más rentable de España en tres años

El Puerto de Castellón ha escalado desde la octava posición en 2014 a la tercera posición que ostentará a finales de 2017 en el ranking de rentabilidad del sistema portuario español, mientras que será el segundo en menor porcentaje de gastos de explotación respecto de ingresos, según el presidente de la Autoridad Portuaria, Francisco Toledo. “Estos datos nos colocan en una situación sólida para acometer proyectos de futuro y mejorar la competitividad, invirtiendo en estructura y abaratando el coste de escala”, subrayó. En este sentido, destacó el aumento de inversiones: en 2015 se situaron en 3,1 millones de euros, este año se elevan a más de 13 millones y está aprobado un plan de inversiones quinquenal de Puertos del Estado que alcanza los 157 millones, “que aumentará la conectividad terrestre viaria y ferroviaria, completará la urbanización de la dársena sur, permitirá el nuevo atraque de líquidos, implantará la estación intermodal y fortalecerá la protección medioambiental”. En el primer semestre, el Puerto registró un alza del 9 por ciento en tráfico, “más del doble que la media del sistema portuario”, detalló Toledo.



Valenciaport deja atrás la crisis de la estiba y logra récord histórico en un mes de agosto

Valenciaport canalizó el pasado mes de agosto 452.642 TEU -unidad equivalente a un contenedor de 20 pies-, un 8,69 por ciento más que en el mismo mes de 2016. Esta cifra supone el mejor registro logrado en agosto en la historia del recinto. El incremento se debió, fundamentalmente, a la evolución en contenedores llenos, tanto de importación y exportación como de tránsito. Así, pasaron por las terminales de Valenciaport 360.357 TEUs llenos, con un aumento del 17,50 por ciento. De ellos, 81.170 fueron de exportación, un 18,13 por ciento más; 66.082 fueron de importación, un 18,14 por ciento más, y 213.103 lo fueron de tránsito, un 17,06 por ciento más. Los contenedores vacíos gestionados fueron 92.285, cifra un 15,91 por ciento inferior a la del mismo mes del año anterior. Entre enero y agosto, el tráfico acumulado consolida la senda del crecimiento iniciada el pasado mes de julio, con un total de 3,2 millones de TEUs, un aumento del 1,44 por ciento respecto el mismo periodo de 2016, tras el cierre de la crisis de la estiba. Los contenedores para exportación subieron un 7,91 por ciento y los de importación, un 5,28 por ciento.



La ‘Volvo Ocean Race’ generará un impacto de 60 millones en la economía regional

Alicante será escenario por cuarta vez, el 22 de octubre, del arranque de la primera jornada de la *Volvo Ocean Race*, una de las principales competiciones de vela a nivel internacional. La Generalitat Valenciana ha ratificado su apuesta por mantener este evento en la Comunitat. El conseller de Hacienda, Vicent Soler, destaca su importancia en términos de imagen a nivel mundial y de impacto económico, que cifra en unos 60 millones en el conjunto de la región. A ello contribuye el *Race Village*, zona de actividades en torno al evento, que se inaugurará el 11 de octubre y estará abierto 12 días. Antonio Rodes, director de la Sociedad Proyectos Temáticos de la Comunitat Valenciana, destacó que se ha diseñado “un programa repleto de actividades variadas y diversión en un *Race Village* que será histórico, ya que es el más grande de los que se han hecho hasta la fecha, al superar los 55.000 metros cuadrados”. Una de las novedades de esta edición es el pabellón Comunitat Valenciana, que une economía, sectores profesionales y productivos, emprendimiento, una sala expositiva, espacios de *networking* y conferencias.

Finalistas del 'H2O Challenge', primer reto de Global Omnium para emprendedores del sector del agua. EE



GLOBAL OMNIUM, INVERSOR ESTRATÉGICO EN TECNOLOGÍA

Da un paso más en su estrategia de evolución como grupo de referencia de servicios tecnológicos con la alianza con el fondo de capital riesgo israelí Giza, especializado en inversiones en este sector

O. FONTANILLO

Global Omnium refuerza su plan estratégico de construcción de un ecosistema emprendedor que le permita consolidarse como proveedor de servicios tecnológicos y de transformación digital, en el marco de la industria 4.0, con la alianza con un socio de referencia internacional en este ámbito. El grupo valenciano -matriz de Aguas de Valencia- se ha convertido en *partner* de la gestora israelí de capital riesgo Giza Venture Capital -que ha invertido ya 500 millones en empresas tecnológicas de todo el mundo-, para abordar operaciones de coinversión en firmas innovadoras en crecimiento.

Global Omnium y el fondo Swanlaab Giza Innvierte I -con capital español- han cerrado la primera operación conjunta, que ha supuesto la inyección de 1,2 millones de euros en la *startup* valenciana Sales Layer. Esta compañía comercializa una solución tecnológica que optimiza la gestión de la información del producto e inventario -lo que se conoce como *product information management* (PMI)- para todo tipo de empresas, independientemente de su tamaño o sector, orientada, sobre todo, a canales y soportes de venta *online*. La firma cuenta ya con grandes clientes, como Reebok, Porcelanosa, Columbia, Kingsley Heath o Le Coq Sportif.

El grupo presidido por Eugenio Calabuig enmarca esta alianza en “el plan estratégico de transformación digital que Global Omnium inició hace más de cinco años, cuyo objetivo es tanto la implantación de nuevas tecnologías de gestión a nivel corporativo como ofrecer las soluciones, los productos y el conocimiento generado al sector del agua y al resto del tejido industrial”.

En esta línea, en los últimos meses, ha logrado hitos como el cierre de acuerdos de colaboración con algunas de las principales operadoras de telecomunicaciones -Vodafone y Cellnex Telecom, entre ellas- para la aplicación de tecnologías, sistemas de conectividad y gestión de datos desarrollados por Global Omnium, en el marco de la integración de información del cliente y del Internet de las cosas de las operadoras.

Pero, sin duda, el principal salto cualitativo en su evolución hacia grupo de servicios tecnológicos para el sector industrial ha sido la constitución de Core Digital Industry, tras adquirir el 80 por ciento de las acciones de Ensai Solutions. Core Digital está especializado en la implantación de nuevas soluciones que mejoren la eficiencia de la gestión. Su principal aportación es el sistema *Nexus*, que permite crear un reflejo digital en tiempo real de toda la actividad productiva de una empresa e implantar la analítica de producción -eficiencia, costes, incidencias...-, con desarrollos algorítmicos e inteligencia artificial, lo que permite adoptar decisiones más eficientes y se traduce en un mayor control y ahorro de costes en cada punto del proceso.

Ecosistema emprendedor especializado

Esta estrategia de toma de participaciones en empresas tecnológicas supone una vía complementaria a la filosofía de Sic Parvis Magna, incubadora y aceleradora de proyectos empresariales especializados en el sector del agua que Global Omnium puso en marcha en junio, tras la experiencia del reto *H2O Challenge*, desarrollado en 2015. Sic Parvis Magna busca emprendedores y *startups* con los que establecer relaciones como socio o



Eugenio Calabuig,
presidente de
Global Omnium,
con responsables
de Swanlaab Giza.

EE

2017

Ha creado la firma de soluciones de gestión Core Digital y la aceleradora Sic Parvis Magna

proveedor a largo plazo, “respetando su independencia desde el punto de vista comercial, de estructura del capital y de atracción de inversiones”, según Ethan Martínez, su responsable. Integra, además, dinámicas de intraemprendimiento: los empleados del grupo pueden presentar proyectos propios y, en el caso de que sean aprobados, podrán dedicar unas horas a la semana de su jornada laboral a su desarrollo.

Sic Parvis Magna pretende, asimismo, atraer empresas de otros sectores, para ser aceleradas. Para ello, plantea microrretos centrados en una tecnología concreta y responden al objetivo de la empresa de ofrecer su conocimiento y experiencia en el sector del agua a otras compañías, con el objetivo de ampliar su catálogo de servicios y aplicaciones.

La entidad está en conversaciones con la Universitat Politècnica de València (UPV) y con otras incubadoras y aceleradoras del ecosistema emprendedor, para analizar posibles acuerdos de colaboración.

MOVILIDAD EN 2030: EL 25% DE LOS VEHÍCULOS **SERÁN ELÉCTRICOS**

La Generalitat aprueba un plan de implantación del vehículo eléctrico en la Comunitat, que contempla incentivos para su adquisición por particulares y empresas y una red de recarga que cubra todo el territorio, con 2.400 estaciones. El objetivo final: un modelo más sostenible que reduzca la contaminación

O. F.

La Generalitat Valenciana ha definido objetivos concretos en su apuesta por la implantación en la región del coche eléctrico, que enmarca dentro de su estrategia global de transformación del modelo energético hacia fórmulas menos contaminantes. El Plan del Vehículo Eléctrico y Despliegue de la Infraestructura de Recarga de la Comunitat Valenciana, elaborado por la Conselleria de Economía, persigue que, en el año 2030, el 25 por ciento de los vehículos registrados en la Comunitat sean eléctricos -lo que supondría en torno a 260.000 unidades-.

Para conseguirlo, Economía plantea varias líneas de acción complementarias, orientadas, por un lado, a incentivar y dar ayudas a empresas y ciudadanos para la adquisición de este tipo de vehículos y, por otro, al desarrollo de una infraestructura de recarga que garantice la cobertura en todo el territorio.

En concreto, el plan -que ha sido redactado por el Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (Ivace) y el Instituto Tecnológico de la Energía (ITE)- es desplegar 270 puntos de



recarga rápida -en los que son necesarios 30 minutos para alcanzar el 80 por ciento de la batería- y 2.100 puntos de recarga semi-rápida -con entre una y dos horas para el relleno completo-. La idea inicial es ubicar dos estaciones de recarga rápida, con tres tomas cada una, cada 50 kilómetros en las principales vías de circulación interurbana y áreas periféricas

de las grandes ciudades, mientras que las semi-rápidas se instalarán en núcleos urbanos, en lugares clave, como centros comerciales, centros deportivos y otros “puntos vertebradores”.

“El plan tiene como premisa el despliegue de toda la infraestructura de recarga para los vehículos eléctrico que sea interoperable con el resto de territorios y sin restricciones de acceso previas, con un sistema de pago sencillo, ágil y eficaz para los usuarios, así como vertebradora del territorio, es decir que garantice la movilidad eléctrica de todos sus habitantes”,

afirma la directora general del Ivace, Júlia Company.

Además, el conseller de Economía, Rafael Climent, exige al Gobierno central “un compromiso real, que se traduzca en ayudas suficientes para impulsar la movilidad eléctrica”, ya que considera que su grado de compromiso actual con este tipo de transporte “es claramente insuficiente”.

Reducción de emisiones

La información manejada por la Generalitat contempla que el transporte es el principal consumidor de energía de la Comunitat Valenciana, con un 40 por ciento de la energía final, y, al estar basada en derivados del petróleo, es un gran generador de emisiones contaminantes. La previsión de Economía es que la puesta en marcha del plan de vehículos eléctricos conlleve “una importante disminución de las emisiones de efecto invernadero, que sitúa en 622.000 toneladas de CO₂”.

Climent anunció la creación de una Mesa de la Movilidad Eléctrica de la Comunitat Valenciana, para hacer un seguimiento del plan, “con presencia de las Administraciones, organizaciones empresariales, sindicales, asociaciones de consumidores y usuarios, así como otros actores sociales y económicos relevantes en relación con la movilidad eléctrica”.



EE

EL EMPRENDEDOR VALENCIANO: FORMADO, VOCACIONAL Y EN SERIE

El estudio 'Mapa del Emprendimiento 2017' concluye que ocho de cada diez emprendedores crean su propia 'startup' para innovar tras detectar una oportunidad de negocio y sólo un 1,5 por ciento se encontraba en paro antes de centrarse en el desarrollo de su proyecto

O. F.

El ecosistema emprendedor de la Comunitat Valenciana evoluciona a grandes pasos, a pesar de su relativa juventud frente a los centros de emprendimiento consolidados en Madrid y Barcelona. Un 40 por ciento de emprendedores de la región lo son en serie -han desarrollado varios proyectos-, cifra similar a la nacional, del 48 por ciento. Pero sólo el 9 por ciento de *startups* de la Comunitat espera cerrar este año con un ebitda -beneficio bruto de explotación- positivo, frente al 14 por ciento que ya lo ha logrado a nivel global, según las conclusiones del *Mapa del Emprendimiento 2017*, presentado por Spain Startup-South Summit.

El informe subraya que "la tendencia al fracaso disminuye a medida que aumenta el número de *startups* creadas, hasta situarse en el 20 por ciento en el caso de los que han puesto en marcha más de cuatro *startups*". En la encuesta han participado 1.585 proyectos de los 3.516 presentados a la *Startup Competition*. De ellos, un 47 por ciento son de origen español -un 11 por ciento, de la Comunitat Valenciana, que suma, en total, medio millar de proyectos operativos- y un 53 por ciento, internacional.

"Estos datos no sólo demuestran un mayor conocimiento del ecosistema por el emprendedor en serie, que ya cuenta con una experiencia sólida, sino también mayor profesionalización. Estamos ante un emprendedor centrado en la creación de su proyecto y el desarrollo de su *startup*, que no aspira a convertirse en un empresario, sino en un profesional de la innovación", afirma María Benjumea, fundadora de Spain Startup-South Summit.

El perfil medio del emprendedor valenciano es el de un hombre, de entre 25 y 34 años, con formación universitaria y una trayectoria profesional previa: el 57 por ciento ha trabajado anteriormente por cuenta ajena. Sólo un 1,5 por ciento de emprendedores españoles estaba antes en situación de desempleo, "lo que demuestra que se emprende por oportunidad y no por necesidad. De hecho, ocho de cada diez emprendedores en nuestro país crean su propia *startup* para innovar tras detectar una oportunidad real de negocio. No es de extrañar, por tanto, que las iniciativas respondan a las principales demandas de innovación del mercado, centradas, entre otros ámbitos, en *fintech* -tecnología aplicada a finanzas-, realidad aumentada, arte y diseño", según el estudio.

La limitación de recursos es uno de los principales retos del sector. Sólo el 26 por ciento de los proyectos en marcha en España superará este año los 150.000 euros de facturación.

En este contexto, los emprendedores consideran "fundamental" el apoyo público y plantean al Gobierno medidas como "reducir tasas e impuestos para las *startups* y *business angels*, flexibilidad en la contratación y facilidades para acceder a fondos económicos".

CONVERFIT BUSCA 250.000 EUROS DE INVERSORES EXPERTOS EN 'B2B'

El plan de negocio de la plataforma de marketing de segmentación, que cuenta con el aval de los programas de aceleración de Microsoft y Lanzadera, contempla consolidar su cartera de grandes cuentas en España antes de abordar su expansión internacional, cuyo primer destino será Reino Unido

O. FONTANILLO

Converfit ha logrado formar parte, en solo dos años, de los programas de aceleración Microsoft Ventures Accelerator y Lanzadera -en la Marina de Empresas de Juan Roig-, una buena carta de presentación a la hora de conseguir inversión. La compañía, con sedes en Valencia y Vigo, tiene abierta su primera ronda de financiación con la que aspira a captar 250.000 euros. Su prioridad es dar entrada a socios que no sólo aporten fondos, sino que contribuyan a consolidar y expandir su negocio, dentro y fuera de España, según Jorge Rodríguez, cofundador y Director de Operaciones (COO) de la *startup*.

Converfit ha desarrollado una plataforma de análisis y marketing de segmentación que permite lanzar campañas personalizadas en función de los gustos e intereses de los clientes, consiguiendo un impacto directo en incrementos de la tasa de conversión en páginas web, *landings* y tiendas *online* -que la entidad cifra en más de un 20 por ciento-. Para ello, recoge todos los movimientos y acciones de un usuario cuando navega por una página web y utiliza esa



Los fundadores de Converfit, Jorge Rodríguez y Pablo Gutiérrez. EE

información para mostrarle los productos que mejor se ajusten a sus preferencias.

Rodríguez explica que uno de sus valores diferenciales del sistema es su fácil implementación -con la instalación de un código- y gestión por parte del cliente, "de manera que el personal de marketing puede personalizarlo directamente, sin tener que recurrir a técnicos de programación".

"Microsoft se interesó por el proyecto y nos invitó a desarrollarlo en la sede de su aceleradora en Londres, donde lanzamos la versión *beta*, que probamos en unos 80 *e-commerces*. Formamos parte de su *Programa Alumni*, junto a todas las empresas que han pasado por su aceleración. Después fuimos seleccionados en la cuarta edición del programa Lanzadera, y seguimos avanzando en el desarrollo del producto, la definición y estandarización de procesos, y el diseño del plan de negocio, para lograr la rentabilidad de la empresa", explica el ejecutivo.

Rodríguez y Pablo Gutiérrez, confundadores de Converfit, planean dar entrada en el capital "a un máximo de dos o tres socios, para facilitar la gestión. Nos interesan inversores especializados en B2B, tanto en el ámbito del marketing online como en consultoría o servicios a organizaciones, que sepan cómo funciona el mercado y nos faciliten acceso al segmento de grandes empresas", detalla.

Rodríguez destaca que, una vez que se consolide una base de clientes sólida en España -la firma aspira a alcanzar 150 clientes a finales de 2018, frente a los 34 actuales-, Converfit abordará su primera fase de expansión internacional, que se centrará en la implantación en Reino Unido.

Converfit tiene cubiertos ya 100.000 de los 250.000 euros de la ronda de financiación, que espera cerrar antes de final de noviembre.



Navlandis lleva su contenedor plegable a Estados Unidos y ultima su entrada en China

Navlandis ha logrado la extensión de la patente de su contenedor plegable ZBox a Estados Unidos y está en los últimos trámites para hacer lo propio a China, según anunció su consejero delegado, Miguel Navalón, en el acto de presentación de su incorporación al Entorno Pre-Mercado de BME y Big Ban Angels, en la Bolsa de Valencia. Navalón destacó que el estadounidense es “uno de los grandes mercados, con 48 millones de TEUs anuales, lo que, unido a que ya estamos en el último escalón en la oficina de patentes de China, nos abre dos de los principales mercados de transporte marítimo”. Tras la presentación, en julio, en el Puerto de Valencia, de su contenedor plegable -que permite colocar cinco unidades plegadas ocupando el espacio de un contenedor estándar-, navieras como el gigante chino CIMC, WEC o MAR United se han interesado por su sistema y están estudiando cómo introducirlo en sus rutas para reposicionar los contenedores vacíos, ahorrando espacio y coste, afirmó el emprendedor. La firma está inmersa en la fase final de su segunda ronda de inversión, valorada en 400.000 euros.



Una infraestructura industrial puede recibir más de 2.750 ciberataques al año

La empresa valenciana S2 Grupo ha presentado el *I Informe del proyecto de investigación iHoney*, financiado por el Ministerio de Industria dentro del Plan de investigación científica, desarrollo e innovación tecnológica 2013-2016. El objetivo era indagar en las claves para la ciberseguridad de la industria 4.0 y evitar ciberataques que pongan en jaque su funcionamiento. Para el proyecto, en 2015, S2 Grupo puso en marcha un *Honeypot*, una maqueta de una infraestructura considerada “crítica” y conectada a Internet de la misma manera que cualquier otra industria. En sólo dos años, recibió más de 5.500 ataques de diversa intensidad. “Si hubieran sido dirigidos a una infraestructura crítica real -transportes, energía, comunicaciones, agua...- podrían haber tenido consecuencias realmente dañinas para la sociedad”, concluye la firma. Por ello, destaca que “actualmente, cualquier sistema de control industrial está expuesto a los mismos ciberriesgos que un ordenador, hay que evitar usar servidores web para configurar dispositivos industriales y que la formación en ciberseguridad del equipo humano es esencial para minimizar los riesgos”.



El 78% de las pymes valencianas asegura que ha iniciado su transformación digital

El 78 por ciento de las pymes valencianas asegura que ya ha iniciado la transformación digital de su negocio, mientras que un 20 por ciento afirma que la pondrá en marcha este año y el 2 por ciento señala que este proceso no le interesa, según la encuesta realizada por el Movimiento Impulsando Pymes entre más de 200 empresas de la región. El 84 por ciento de las compañías confía en que su negocio crecerá durante el presente ejercicio -animado más por la actividad a nivel nacional que por la internacional-, mientras que un 11 por ciento cree que se mantendrá estable y un 5 por ciento admite que podría llegar a cerrar. Entre las principales dificultades a las que se enfrentan, el 34 por ciento señaló el estancamiento del mercado; el 30 por ciento, la aparición de nuevos competidores; el 22 por ciento, la financiación, y el 14 por ciento, la burocracia y reglamentación excesiva. En cuanto a la apertura de nuevos mercados, el 37 por ciento aseguró que en 2017 expandirá su negocio en España, otro 18 por ciento lo hará en la Comunitat Valenciana y el 20 por ciento, en el exterior. El 25 por ciento no prevé extenderse.

MANUEL BOSCH

Director de Innovación y Calidad del Grupo Ribera Salud

OLIVIA FONTANILLO

Los hospitales universitarios de Vinalopó y Torrevieja y los centros de salud de Carlet, Crevillente y San Luis, gestionados por el grupo Ribera Salud, han logrado la acreditación de la *Joint Commission International* (JCI), la más prestigiosa certificación sanitaria internacional, que garantiza al paciente el cumplimiento de los más altos estándares de calidad y seguridad. Manuel Bosch, director de Innovación y Calidad del Grupo Ribera Salud, destaca que la compañía es pionera en lograr este sello en la Comunitat Valenciana y una de las primeras gestoras que apuesta por esta acreditación en España, donde, actualmente, sólo 11 hospitales -tres públicos y ocho privados- y 10 centros de atención primaria, incluidos los gestionados por el grupo valenciano en régimen de concesión, han logrado culminar con éxito las estrictas auditorías de la organización.

¿Qué ha llevado a Ribera Salud a abordar este exigente proceso de evaluación, a pesar de su escasa implantación en España?

Si defiendes un modelo de gestión como el de Ribera Salud, que pretende ser un modelo líder y transformador de la sanidad, es importante contar con terceras partes que acrediten que lo que estás haciendo tiene sentido. La *Joint Commission* es una organización internacional, sin ánimo de lucro,



GUILLERMO LUCAS

“Somos pioneros en la región y uno de los primeros en España”

“El objetivo del grupo es acreditar en 5 años todos sus centros”

dedicada a la mejora de la seguridad y calidad asistencial, con exigentes programas. Está considerada la organización referente a nivel mundial en este ámbito y audita y acredita a más de 20.000 organizaciones sanitarias. Tener el sello *Joint Commission* es formar parte de los mejores hospitales y centros de salud del mundo. Es como ganar la *Champions* de la calidad asistencial.

¿Qué ámbitos y qué factores son evaluados a la hora de conceder esta acreditación?

Los estándares internacionales recogen las mejores prácticas en materia de calidad y seguridad en el sector sanitario y, por tanto, esta acreditación asegura que éstas se han incorporado en la práctica diaria de manera

“Los sellos de calidad ‘Joint Commission’ de Ribera Salud sitúan a la sanidad valenciana a la vanguardia internacional”

consistente, lo que en sí supone un claro beneficio tanto para el paciente como para la comunidad. La calidad es un aspecto transversal que está en todo aquello que hacemos y en todos aquellos medios que necesitamos para desarrollar esa labor asistencial. No existen estándares oro, porque todos lo son, desde los más básicos hasta los más complejos. En los centros de salud, se evalúan más de 400 elementos y en los hospitales, más de 1.200, relacionados con la seguridad del paciente; accesibilidad y continuidad de la atención; derechos del paciente y su familia; evaluación; investigación; educación del paciente y su familia; gestión y mejora de la calidad; gestión de la información; formación y cualificación del personal; gestión y seguridad de las instalaciones; órganos de gobierno; liderazgo y dirección, y prevención y control de las infecciones. La acreditación requiere una media superior a 9 puntos -sobre 10-, de manera que, si un centro no es excelente, no será certificado. En nuestro caso, además, nos hemos esforzado en avanzar en la promoción de los derechos de los pacientes, coordinar la atención multidisciplinar, proteger a la población más vulnerable y garantizar la accesibilidad a todos los colectivos, superando barreras idiomáticas o diversidad funcional severa, entre otros puntos. Nuestros centros son un claro ejemplo de orientación al paciente y estamos firmemente convencidos de que, independientemente de contar o no con el sello, muchos de los requisitos exigidos para su obtención deberían ser indispensables en cualquier modelo de gestión de servicios sanitarios.

Cinco de los centros gestionados por Ribera Salud cuentan ya con el sello. ¿Se extenderá al resto?

El plan estratégico de Ribera Salud contempla la acreditación de todos sus centros, pero este objetivo se abordará por fases, porque requiere una inversión elevada en tiempo y recursos, y no se puede realizar en todos los centros a la vez. En 2018, se va centrar en atención primaria y pensamos que, en un plazo máximo de cinco años, todos los centros de salud y hospitales del grupo contarán con la acreditación. Hay que tener en cuenta que cuesta tanto de conseguir como de mantener. Las primeras han supuesto casi dos años de trabajo.

Una vez se ha logrado la concesión de la acreditación de la 'Joint Comission', ¿qué es necesario para mantenerla?

Las auditorías externas se llevan a cabo cada tres años y revisan los tres ejercicios anteriores de manera completa; cualquier incumplimiento, aunque



G. L.

“La ‘Joint Commission’ audita más de 1.200 factores en hospitales”

“La seguridad y calidad implican a todas las personas de la organización”

“No ha habido ninguna reacción de Sanidad tras el logro de la acreditación”

se haya producido en un momento concreto y se haya subsanado, penaliza. Por ello, hay sistemas de seguimiento y control interno permanentes. Esto ha conllevado cambios o mejoras en estructuras y sistemas. Muchas de las cosas exigidas ya estaban y se han mejorado. Por ejemplo, todo lo referido a la trazabilidad informática y a las historias clínicas de los pacientes. Además, se ha configurado un comité específico de control, con profesionales formados en seguridad y calidad asistencial, para monitorizar todos los procesos, que cuenta con cuatro personas con dedicación exclusiva. Pero, realmente, implica a todas y cada una de las personas de la organización, en todos los puestos y tareas y de manera permanente. La clave de la acreditación está en el capital humano.

Una vez que Ribera Salud ha dado el primer paso, ¿les consta que haya otros centros sanitarios en la Comunitat Valenciana que hayan iniciado el proceso de obtención de la acreditación de la 'Joint Comission'?

Hemos sido pioneros en la Comunitat Valenciana y no me consta que se esté abordando este proceso ni en otros centros públicos ni privados. En País Vasco y en Cataluña, donde hay mayor implantación de fórmulas de gestión distintas a la gestión pública directa es donde más se está trabajando. Vinalopó y Torrevieja son, respectivamente, el tercero y cuarto hospital público en España que logran acreditarse. Ello sitúa a la sanidad valenciana en la vanguardia sanitaria internacional.

En este sentido, ¿han recibido alguna reacción por parte de la Conselleria de Sanidad a la obtención del sello?

No, que yo sepa.

Ribera Salud está ya presente en Perú y abordando su desembarco en Colombia, además de analizar oportunidades de expansión de su modelo en otros países de Europa y Latinoamérica. ¿Qué puede suponer en este proceso contar con el aval de la 'Joint Comission'?

Todo lo que implique hacer las cosas bien siempre da muchas fuerzas de cara a la expansión de la actividad. El modelo de Ribera Salud cuenta con multitud de informes a favor, entre ellos, de las prestigiosas universidades de Estados Unidos Harvard y Berkeley, del Síndic de Comptes valenciano y es objeto de estudio por parte de otros organismos independientes, lo que supone un respaldo muy importante a su gestión, al que se suma, ahora, el peso de las acreditaciones.



CONSUM LANZA UNA VISA CON BBVA QUE AMPLÍA LAS OPCIONES DE PAGO

La nueva tarjeta de la cooperativa permite pagar en todo tipo de establecimientos, con diferentes fórmulas para cargar en cuenta el importe de las compras, así como retirar dinero en efectivo en cajeros automáticos. Además, está vinculada al programa de fidelización del grupo de distribución

O. F.

Consum ha renovado su tarjeta de pago, emitida y gestionada por BBVA, para ampliar sus opciones de uso y prestaciones. La nueva *Visa Consum* puede ser utilizada en todo tipo de comercios y establecimientos, tanto físicos como *online*, y no sólo en la red de tiendas propias y franquiciadas -con marca Charter- de la cooperativa valenciana. Además, permite retirar dinero en efectivo en cajeros automáticos y los titulares estarán cubiertos por dos seguros gratuitos, uno de accidentes en viajes y otro frente a posibles atracos en cajeros.

La nueva tarjeta no tiene cuotas de emisión ni de

mantenimiento y está vinculada al programa de fidelización de Consum. La cooperativa ha realizado una oferta de lanzamiento para los socios-clientes que soliciten el nuevo medio de pago: del 1 de octubre al 31 de diciembre, el 3 por ciento del importe total de las compras que se realicen con la *Visa Consum* en establecimientos fuera de la red de la cooperativa -excepto en supermercados e hipermercados- se descontará en las compras realizadas en Consum.

Fuentes del grupo valenciano detallan que los titulares pueden elegir entre tres formas de abono de las cantidades pagadas con la nueva tarjeta. La primera, de forma inmediata, que supone el cargo en cuenta de cada compra en los dos días hábiles siguientes a su realización; la segunda, el pago total mensual, que se cargará el día 5 del mes siguiente al de las compras, y el pago especial, que permite fraccionar una operación en concreto en varios plazos, de 30, 60 ó 90 euros. El cliente recibirá dos extractos mensuales en un único sobre, uno con información de las compras hechas en supermercados Consum y Charter adheridos y el otro con las efectuadas en otros establecimientos.

Además, la *Visa Consum* ofrece el servicio *Dinero Directo*, el traspaso del saldo disponible de la tarjeta a la cuenta.

La nueva tarjeta dispone de tecnología *contactless* o pago sin contacto, de manera que el cliente sólo tendrá que introducir su PIN cuando la compra sea superior a 20 euros.

Más de 2,8 millones de socios-clientes

Más de 35.000 socios-clientes han recibido ya la nueva tarjeta, que se puede pedir cumplimentando la solicitud en tiendas o en la web del grupo y aportando la documentación indicada.

Consum es la mayor cooperativa del Mediterráneo, con 680 supermercados -entre propios y franquicias- en Comunitat Valenciana, Cataluña, Murcia, Castilla-La Mancha, Andalucía y Aragón. En 2016, facturó 2.344 millones, un 10,5 por ciento más, y obtuvo un beneficio de 46,8 millones. Con más de 2,82 millones de socios-clientes y 13.500 trabajadores, es la única empresa de distribución con el Certificado de Empresa Familiarmente Responsable (Efr).



Eloy Herrero

Director general de Tandem Company

No se trata de adaptarse y sobrevivir, como hasta ahora, sino de que las empresas en sí sean capaces de imaginar nuevas formas de vida donde anticipar decisiones.

Las personas y la creatividad son las piezas fundamentales

La innovación ya no es el instrumento, es el medio

El concepto de innovación y su significado en el mundo de la empresa han variado enormemente en los últimos tiempos. Innovar está de moda. Y como sucede con la sal, poner una pizca de innovación le da ese punto mágico a cualquier receta. Hoy, todo es innovador. Las ideas, las soluciones, las estrategias, las campañas, los productos e, incluso, las personas y las organizaciones.

Lo que no es innovador -o mejor, innovador al cuadrado- ya no interesa. Y aunque la innovación ha estado siempre a nuestro lado, como una habilidad congénita para adaptarnos al medio y sobrevivir, hoy, en los corrillos empresariales hay una efervescencia innovadora como nunca se había visto. Y no es cosa exclusiva de las *startups*. Las empresas tuvieron origen gracias a sus inventores, los empresarios, hoy llamados emprendedores, que suena más innovador. Entonces, ¿por qué suena tanto la palabra innovación? ¿Por qué las empresas y sus responsables la sitúan en el centro de sus estrategias?

La clave reside, fundamentalmente, en un cambio absoluto de paradigma, que nos afecta como especie y que realmente está generando cierto caos en la cultura empresarial. Los acontecimientos y cambios relevantes suceden en ciclos cada

vez más cortos. El esfuerzo por adaptarnos ha pasado a ser constante. De hecho, el tiempo pasa más rápido que nunca, y pese a que somos capaces de hacer más tareas en menos tiempo, resulta paradójico que tenemos cada vez menos tiempo para hacer las tareas previstas y ningún tiempo para las imprevistas. Somos meros espectadores de un nuevo orden del tiempo donde, indudablemente, la reacción precede a la acción. El factor de la instantaneidad oprime nuestro sentido del espacio-tiempo y corremos el riesgo de vernos arrollados.

La innovación no es un producto nuevo. Ni es la ventaja competitiva. Es tiempo y velocidad. Así de sencillo. No se trata de adaptarse y sobrevivir como hasta ahora, sino de que las empresas en sí sean capaces de imaginar nuevas formas de vida donde anticipar sus decisiones. Para esto necesitamos convertirlas en organismos vivos con modelos operacionales y de liderazgo más colaborativos y basados en redes proactivas de conocimiento y talento. Las personas y la creatividad van a ser piezas fundamentales e inseparables para mantener el nivel de competitividad y anticipación. Cuando hablamos de innovación, no hablamos de tecnología. Hablamos de personas en un nuevo orden del tiempo, formando parte de un organismo al que no le basta con estar simplemente vivo.

RIMONTGÓ

PATROCINA EL INICIO DE CURSO DE LAS SUBASTAS CHRISTIE'S

La empresa inmobiliaria de alta gama, única afilada en la Península de la firma británica, apoya una exposición en Madrid de obras por las que se podrá pujar en París y Londres

EL ECONOMISTA

Ninguna subasta de Christie's deja indiferente al mundo, pero mucho menos las que se celebrarán durante el mes de octubre en París y Londres, donde la compañía internacional volverá a contar con el apoyo de su único afiliado en la Península Ibérica, Rimontgó. La empresa valenciana del sector del lujo inmobiliario ha sido una de las principales patrocinadoras de la fiesta que tuvo lugar en septiembre en Madrid, para presentar 11 de las obras de enorme valor artístico por las que se podrá pujar durante este inicio de curso. La iniciativa no solo favorece la difusión del patrimonio cultural, sino que, además, incrementa el interés en torno a los objetos artísticos que se prevé subastar próximamente, con un precio de salida en ningún caso inferior a los 200.000 euros.

Los asistentes al exclusivo evento, que tuvo lugar los días 19 y 20 de septiembre, pudieron comprobar en primera persona la calidad de las piezas



y su impecable estado de conservación. Lo hicieron en un entorno inigualable, donde la tradición se funde con la contemporaneidad, como es la sede de la Fundación Fernando de Castro. La elección del escenario no es casual, sino que rinde tributo a la gran labor en materia cultural que efectúa esta organización, heredera del legado del que fuera teólogo y filósofo. El edificio que hoy alberga su fundación presume, además, de un enorme valor arquitectónico, con ornamentos de finales del siglo XIX y principios del XX.

Al evento acudieron numerosas personalidades de la alta sociedad, desde aristócratas a políticos, pasando por empresarios y destacadas figuras de la cultura. Entre ellos, una delegación de Rimontgó, integrada por el director de la compañía, José Ribes, la directora de oficina, Cristina Martínez, y la responsable del área de Bodegas de Rimontgó Invest, Purificación Mancebo. Ribes destacó el “enorme éxito de asistencia”, con centenares de personas, así como “la impecable organización” de Christie’s. Valoró este evento en la capital como “otra oportunidad para dar a conocer el amplio abanico de servicios de Christie’s en España, donde tiene un papel especialmente destacado en las áreas de inmobiliario, bodegas y viñedos”.

La presencia de la empresa valenciana responde no solo a su patrocinio, sino también a la estrecha relación que existe entre Christie’s y sus únicos afiliados en la Península. “Ambas firmas compartimos, además de negocios, una serie de valores que pasan por la exclusividad del producto, el trato personalizado, la búsqueda de la excelencia y el compromiso con la satisfacción del cliente. Rimontgó continuará mostrando su apoyo a Christie’s en todos los actos que nos sea posible, del mismo modo que ellos han hecho con nosotros en todo este tiempo de amistad”, manifestó José Ribes.

Es por ello que el empresario valenciano, junto con parte de su equipo, se desplazará a Londres para asistir a la subasta de los días 3, 6 y 7 de octubre. La puja continuará el día 19 de octubre en París, marcando el comienzo de la temporada de ventas internacionales.

350 subastas al año

Christie’s, la principal casa de subastas del mundo, alcanzó ventas de unos 3.000 millones de dólares -alrededor de 2.555 millones de euros- en el primer semestre de 2017. Ofrece unas 350 subastas al año, en más de 80 categorías -entre ellas, arte de posguerra y contemporáneo, impresionista y moderno, pintura antigua y joyería-. Hace subastas especiales en capitales mundiales, como Hong Kong, Moscú y Nueva York, en las que Rimontgó colabora con el catálogo editado especialmente para los asistentes.



60

La principal cita es el 6 de octubre en Londres, con 60 lotes que incluyen las obras de más valor

El 3 de octubre tendrá lugar en Londres una iniciativa especial, *up close sale*, centrada en obras de formato inferior a 50 centímetros. En ella se incluirá la puja de la fascinante escultura de Alberto Giacometti, concebida en 1929 y fundida entre 1948 y 1956. Durante décadas perteneció a la colección particular de Antoni Tàpies, pero ahora podrá adquirirse por un precio estimado de entre 800.000 y 1,2 millones de libras (1,3 millones de euros).

No obstante, las obras más destacadas del otoño, por su valor y excepcionalidad, serán las incluidas en la *Noche de Arte de la Posguerra y Contemporáneo*, prevista para el 6 de octubre en Londres. De entre los más de 60 lotes que habrá, Christie’s seleccionó tres pinturas de Hurvin Anderson, David Salle y Peter Halley para la muestra en Madrid.

En la *Paris Avant-Garde Sale*, saldrá a subasta un relieve de madera, realizado en 1971, con un valor estimado de 650.000 euros. Pertenece a Sergio Camargo, ilustre representante del arte concreto brasileño.



Bankia Fintech by Innsomnia recibe 76 candidaturas

Un total de 76 proyectos han presentado su candidatura para formar parte de la tercera convocatoria de Bankia Fintech by Innsomnia, con un crecimiento del 56 por ciento respecto a la primera edición nacional de la aceleradora. En esta ocasión, contará con una sede en Madrid, además de la ubicada en la Marina de Valencia.



AVA-Asaja pide a la distribución prioridad para cítricos españoles

La Asociación Valenciana de Agricultores (AVA-Asaja) ha remitido a las grandes cadenas de distribución alimentaria una carta en la que se solicita que otorguen un trato diferenciado a los cítricos de origen español, para que los consumidores puedan diferenciarlos de las naranjas y mandarinas procedentes de terceros países.



La filial argentina de HSBC aplicará el sistema de FacePhi

FacePhi ha firmado un acuerdo con la filial argentina de HSBC, el mayor banco del mundo, para aplicar su tecnología de seguridad biométrica -basada en el reconocimiento facial-. La firma alicantina, que cotiza en el MAB (Mercado Alternativo Bursátil), cuenta ya con 15 acuerdos con grupos financieros.



UO* prevé crecer un 18% este año y entra en Francia e Italia

La firma UO*, especializada en objetos del día a día con efecto positivo, prevé cerrar 2017 con una facturación de 1,4 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 18 por ciento. Vende en más de 600 puntos de España y grandes superficies, como Vips, El Corte Inglés, Natura o Fnac, y ha iniciado su internacionalización, en Francia e Italia.



EDEM imparte un programa de formación para registradores

La Escuela de Empresarios EDEM ha inaugurado el curso *Gestión Directiva para Registradores*, programa multidisciplinar en el que se abordan temas como la gestión de equipos de alto rendimiento, optimización y mejora continua de procesos, técnicas de negociación, transformación digital, finanzas, ciberseguridad y liderazgo, entre otros.



Utor (Baleària), director de la Càtedra de Cultura Empresarial

Adolfo Utor, presidente de Baleària, es el nuevo director académico de la Càtedra de Cultura Empresarial, de la Fundación Universidad-Empresa (Adeit) de la Universitat de València. Será responsable de su curso estrella, *Qui pot ser empresari?*, que celebra su 19ª edición. Utor releva a Carlos Bertomeu, presidente de Air Nostrum.



La cooperativa Terrabona, 'Premio Solidario Once 2017'

La cooperativa Terrabona ha recibido el *Premio Solidario Once Comunitat Valenciana 2017*, en la categoría de *Premio a la Empresa*, en la medida que, según el jurado, "contribuye a la empleabilidad de las personas con discapacidad a través del cooperativismo, favoreciendo así el desarrollo de la economía social".



Día del Alzheimer: crucigramas gigantes en Torre Vieja y Vinalopó

Con motivo del Día Mundial de la Enfermedad del Alzheimer, los hospitales universitarios de Torre Vieja y del Vinalopó, gestionados por Ribera Salud, instalaron crucigramas gigantes para concienciar a la población sobre la patología, que no tiene cura y en la que es básico el diagnóstico precoz, para la atención preventiva.



El Oceanográfico, en un panel de expertos de la Armada de EEUU

Dos investigadores de la Fundación Oceanográfico, Andreas Fahlman y Daniel García, participaron en el panel mundial de expertos que organizó la Armada de los Estados Unidos en California sobre la situación de los grandes mamíferos y el origen de los daños que sufren en su fisiología y que los llevan a su varamiento.



Convenio de las Cámaras de Valencia y Chengdu (China)

El presidente de Cámara Valencia, José Vicente Morata, ha firmado un convenio de colaboración con la Cámara de Comercio de Chengdu -provincia de Sichuan, con la que Valencia está hermanada- con el objetivo de incrementar las relaciones comerciales y de cooperación entre empresas valencianas y de esa región.



Umivale, con la carrera solidaria 'Valencia contra el Cáncer'

La mutua Umivale forma parte del Comité de Honor que organizará, bajo la coordinación de la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), la segunda edición de la carrera solidaria *Valencia contra el Cáncer*, que se celebrará el próximo 29 de octubre. El objetivo de este evento es recaudar fondos para la investigación de esta enfermedad.



Heineken y la Generalitat harán acciones de mejora ambiental

Heineken España y la Conselleria de Agricultura han firmado un convenio marco de colaboración para llevar a cabo actuaciones de mejora del medio natural y de espacios protegidos y la recuperación de zonas rurales de la Comunitat Valenciana. Este acuerdo se engloba dentro del plan *Water Balancing* de Heineken.



G. LUCAS

MARGARITA ALBORS

FUNDADORA Y PRESIDENTA DE LA FUNDACIÓN SOCIAL NEST

O. FONTANILLO

Margarita Albors fundó Social Nest para dar respaldo a emprendedores que buscan generar un impacto social positivo. Desde el lanzamiento de su primer programa de incubación, en 2011, se ha convertido en referente en el marco de la economía social. La fundación acaba de poner en marcha -con apoyo de la Conselleria de Economía y Obra Social *laCaixa*- el programa *Social Change*, que incluye acciones de formación, asesoramiento y *networking* gratuitas y abiertas, orientadas a difundir y promover la empresa social entre emprendedores e inversores.

¿Cuál es el objetivo y qué aporta 'Social Change' a la comunidad emprendedora?

En los últimos años, nos hemos centrado en programas de incubación y aceleración bajo convocatoria, lo que implica limitar el alcance a un cierto número de proyectos. Con el nuevo enfoque, por un lado, abrimos el programa, porque entendemos que cuantas más personas se puedan beneficiar, puede lograrse una mayor visibilidad del emprendimiento social y, con ello, tener un mayor impacto real. Por otro, nos planteamos poner a disposición tanto del emprendedor como de empresas ya constituidas asesoramiento y recursos en aquellos ámbitos en los que los puedan necesitar, de manera que puedan avanzar de forma más rápida y con menos contratiempos, pero con total control y responsabilidad sobre sus proyectos.

¿La nueva estrategia se extiende, también, a la relación con potenciales inversores?

Así es. En materia de financiación, haremos acciones dirigidas a emprendedores, a inversores y a ambos al mismo tiempo. Cada vez en mayor medida, y en todo el mundo, hay una inquietud de personas con recursos por conseguir una doble rentabilidad: financiera y social. Es un fenómeno que está creciendo a ritmos superiores al 20 por ciento anual y en España hay mucho camino aún por recorrer. El día 27 de octubre, celebraremos un desayuno con potenciales inversores, con una mesa redonda en la que conocerán experiencias de personas que ya han invertido en este tipo de operaciones con impacto y de empresas sociales que han recibido esos fondos. Los interesados podrán registrarse en nuestra web y haremos, también, convocatorias a través de organizaciones. Y, en noviembre, habrá un evento que servirá como punto de contacto entre inversores y emprendedores.

“Cada vez más inversores buscan doble retorno: financiero y social”