



CORTES GENERALES DIARIO DE SESIONES SENADO

X LEGISLATURA

Núm. 357

13 de octubre de 2014

Pág. 1

COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. IÑAKI MIRENA ANASAGASTI OLABEAGA

Sesión celebrada el lunes, 13 de octubre de 2014

ORDEN DEL DÍA

Comparecencia del Presidente de la Asociación Española de Productores de Frutas Tropicales, D. Miguel Gutiérrez Medina, ante la Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo, para informar en relación con la materia objeto de estudio de la Comisión.

(Núm. exp. 715/000361)

Autor: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO

Comparecencia del Director Ejecutivo de UniKo, D. Iván Miñambres Urquijo, ante la Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo, para informar en relación con la materia objeto de estudio de la Comisión.

(Núm. exp. 715/000362)

Autor: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO

Comparecencia del Consejero Delegado de P.I.T.K., D. Luis González de Ulloa, ante la Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo, para informar en relación con la materia objeto de estudio de la Comisión.

(Núm. exp. 715/000363)

Autor: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 357

13 de octubre de 2014

Pág. 2

Se abre la sesión a las diecisiete horas y quince minutos.

El señor PRESIDENTE: Se abre la sesión.

En primer lugar, vamos a proceder a la aprobación del acta de la sesión anterior, celebrada el pasado 16 de julio. ¿Hay alguna objeción o comentario? (*Pausa*). Puesto que no lo hay, queda aprobada por asentimiento.

COMPARECENCIA DEL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PRODUCTORES DE FRUTAS TROPICALES, D. MIGUEL GUTIÉRREZ MEDINA, ANTE LA COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO, PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON LA MATERIA OBJETO DE ESTUDIO DE LA COMISIÓN.

(Núm. exp. 715/000361).

AUTOR: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO

El señor PRESIDENTE: Pasamos al primer punto del orden del día. Tenemos entre nosotros a don Miguel Gutiérrez Medina, que es presidente de la Asociación Española de Productores de Frutas Tropicales, y le hemos convocado para que nos informe en relación con la materia objeto de estudio de esta comisión. Ha tenido la gentileza de mandarnos un documento muy interesante sobre aquello en lo que trabajan.

Señor Gutiérrez Medina, tiene la palabra. A ver si podemos ajustarnos a los tiempos y recuperar el tiempo perdido, como Proust.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PRODUCTORES DE FRUTAS TROPICALES (Gutiérrez Medina): Buenas tardes a todos y perdón por la tardanza, pero es que esta mañana a las 7 estaba yo regando aguacates. (*Risas*). No les voy a entretener mucho, de verdad. Esta mañana adelanté un documento que es la base de lo que quiero hablar, por lo que básicamente leeré algunos enunciados y reseñaré los puntos más importantes.

Yo vengo como presidente de la Asociación Española de Productores de Frutas Tropicales. En principio, somos productores, pero también están integrados en la asociación prácticamente el 90% de los operadores o comercializadores, porque a su vez tienen la condición de productores. Esta es una constante en el sector, tanto en Málaga como en Granada. Esta asociación es una entidad sin ánimo de lucro, que intenta representar y unir al sector, así como defender sus intereses.

Las frutas tropicales no son ningunas desconocidas en las costas de Málaga y Granada. Todas tuvieron parada intermedia en Canarias y tienen su origen en la India, Perú, México, etcétera. Respecto a las cifras del sector, quiero reseñar que aunque a nuestro juicio no son nada realistas y tienen bastantes inconcreciones e incluso fallos, lo que sí es real es el porcentaje que supone este cultivo tan desconocido en el resto de España. Más del 90% de la superficie de estos 3 cultivos —estamos hablando de aguacate, mango y chirimoyo— está circunscrita a las costas de Málaga y Granada. Hay plantaciones aisladas en el campo de Gibraltar, algo en Huelva y Sevilla, se está implantando también en Alicante, en Levante, pero quédense con el dato de un 90% de la superficie circunscrito a las costas de 2 provincias.

Igualmente, los porcentajes de producción y de generación de valor añadido se sitúan por encima del 90%, a cargo de estas 2 provincias.

También se señala en el documento que, tristemente, nuestros cultivos tienen la condición de cultivos menores y, como tales, no están sometidos a un estudio exhaustivo, de ahí la carencia de cifras fiables y oficiales. Es triste pero es así. Ninguna fuente consultada aportará una cifra que vaya más allá de las 19 000 o 20 000 hectáreas en estas 2 provincias, sin embargo lo cierto es que en una superficie tan reducida se genera más del 2% de la producción agraria andaluza total. Esto da una idea de la importancia del sector.

En cuanto a la exportación, tengo que reseñar que el 70 u 80% de las producciones se dedican a la exportación. Nuestras empresas llevan más de treinta años inmersas en el mercado europeo, y la verdad es que son punteras, tanto en instalaciones como en capacidad de manipulación; son punteras a nivel mundial.

En el año 2012 España exportó cerca de 60 000 toneladas de aguacate con un valor de 105 millones de euros y 24 650 toneladas de mango con un valor de 32,5 millones de euros. España es capaz de reexportar el 120 o 130% de su propia producción nacional, o sea tenemos una capacidad reexportadora notable. Nuestros puntos de referencia, nuestra competencia máxima a nivel europeo son el puerto de Róterdam y los Países Bajos; no tenemos otro.

Llevamos tiempo en el sector y aprovechamos los canales de distribución con los que ya contábamos para abastecer los mercados europeos con nuestra fruta y con la fruta de contraestación de países terceros. La verdad es que nuestra posición dentro del sector de las frutas tropicales y del conjunto de la fruta en Europa es bastante importante.

El mercado europeo es tremendamente deficitario en frutas tropicales. Basta señalar que en el año 2012 el volumen de comercio intracomunitario de aguacate ascendió a 179 000 toneladas —recuerden que España no produce más allá de 70 000 u 80 000 toneladas— con un valor de 318 millones de euros. Las 2 provincias andaluzas, Málaga y Granada, con 68 000 toneladas, cubrieron tan solo el 38% de la cuota de mercado.

La demanda y el comercio de aguacate en la Unión Europea vienen incrementándose de forma constante un 9 o 10% desde el año 2010. Estas son fechas más recientes, pero si tomamos los datos acumulados desde el año 2004 —los datos los conseguimos a través de CEPE y otras fuentes—, el incremento del consumo es de un 46%. Esto da idea de la potencia de este consumo y del posible mercado de esta fruta.

En cuanto al mango, el comercio intracomunitario ascendió a 156 000 toneladas y 234 millones de euros. En Andalucía tuvimos la última buena cosecha en el año 2012 con 16 000 y pico toneladas, con lo que únicamente cubrimos el 10% del mercado. O sea, el recorrido que ahora mismo hay para el mango y el aguacate español es inmenso. Tanto es así que los países de la Unión Europea tuvieron que importar en 2013 unas 251 000 toneladas de aguacate por un importe de 419 millones de euros y 260 000 toneladas de mango por un importe de 363 millones de euros.

Poco más puedo decirles en cifras, y tampoco quiero aburrirles. Yo creo que el objeto de esta comisión es situar el cultivo de estas frutas, que en Málaga y Granada entendemos que son unas perfectas desconocidas en el marco de la agricultura española y europea, así como intentar explicar en qué condiciones se mueven en el mercado europeo y qué problemas pueden encontrar. Creo que ese es el objeto.

El señor PRESIDENTE: Todavía tenemos tiempo, pero sepa que luego le formularán preguntas que imagino versarán sobre todo esto.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PRODUCTORES DE FRUTAS TROPICALES (Gutiérrez Medina): De acuerdo.

El futuro del sector de las frutas tropicales pasa por innovar y diversificar, siendo el hándicap de nuestra producción su poco volumen. O sea, la oferta está concentrada en muy pocas variedades y muy poco ámbito temporal; el resto son frutas de importación de contraestación. Esto no permite la instauración de una gran industria transformadora o siquiera conservera, como puede suceder en otras producciones. Nuestro mercado era y es el consumo en fresco.

Se ha llegado a la cuarta gama, a eso sí. La cuarta gama es la fruta pelada, cortada, presentada en miles de formas y lista para el consumo inmediato. En eso sí somos punteros.

Hay poca investigación y uno de los ámbitos que se debería investigar es la mejora de los sistemas de producción y los tratamientos poscosecha para alargar la vida comercial de estas frutas. No se ha investigado mucho sobre estos temas y supone un problema para estas frutas por su delicadeza.

El futuro del sector pasa por un aumento de la producción y de la comercialización. Como he dicho antes, productores y comercializadores conviven en el mismo ámbito geográfico; somos muy pequeños, nos conocemos todos y todo el que es comercializador tiene tierras, y los agricultores, a su vez, por entidades asociativas, son comercializadores.

La principal limitación al aumento de la producción de las tropicales es el agua. La verdad es que los precios del agua nos asfixian, entre otras cosas por el coste de la energía eléctrica. Estamos hablando de cultivos que pueden requerir entre 200 y 400 metros de elevación del agua para proceder a su cultivo. Especialmente grave es el caso de las conducciones de Bernal-Rules, en la provincia de Granada, que supone la consolidación de 62 000 hectáreas de regadío. Hoy en día prácticamente el 60% de las producciones tropicales están bajo el paraguas del Plan Guaro, en Málaga, en la Axarquía malagueña, y no son más de 8800 hectáreas. Estamos hablando de 62 000 hectáreas en la provincia de Granada,

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 357

13 de octubre de 2014

Pág. 4

desde el límite de Málaga con Granada. Sin embargo, la presa lleva ocho años cerrada, soltando el agua al mar y no hay acuerdo entre las administraciones para su financiación para acometer las obras.

Otro problema que encontramos, a nivel de industria sobre todo, es la difícil tramitación de los expedientes de ayuda. Y no es que falten ayudas, pues se sabe que hay disponibles más de 300 millones de euros repartidos en las 32 líneas de ayuda que son concedidas por los ministerios de Agricultura e Industria, sin embargo las empresas constatan que es difícil su tramitación, además de muy prolongada. Esto es lo que se refiere a las empresas.

A nivel de productor, me parece increíble que una concesión de agua tarde nueve o diez años en resolverse. Tuve la experiencia personal de un expediente de explotación de regadíos que venía ligado a la obtención de una concesión administrativa, que era imposible de conseguir en los plazos previstos, por lo que, en consecuencia, se perdió la posible ayuda.

Hay una grave falta de conocimiento sobre las propiedades de nuestras frutas por parte del consumidor español. No tengo que salir de Málaga para encontrarme gente que todavía no conoce el mango —el aguacate es más conocido, pero el mango resulta todavía bastante reciente—. Por tanto, falta mucho conocimiento sobre las propiedades de nuestras frutas y para saber distinguir los orígenes o las fechas adecuadas de consumo, aspecto en el que deberían intervenir las ayudas públicas precisamente para las campañas de promoción y conocimiento de su consumo.

El aumento de la producción también choca con la escasa preparación técnica y profesional de los propios empresarios agrícolas, de sus mandos intermedios y del personal no cualificado de la explotación. En este terreno, nosotros llevamos tiempo pidiendo que, en la medida en que se pudiera, se instaurara una formación profesional agraria en la especialidad de agricultura tropical, que, a buen seguro, tendría buena acogida y buena salida profesional. Y poco más respecto al aumento de la producción.

Tenemos una fuerte competencia en lo que se refiere a costes de logística. He citado antes el puerto de Róterdam. Necesitaríamos una homogeneización de criterios en el ámbito de la Unión Europea sobre condiciones de admisión de las frutas en el mercado europeo. Aparte de las condiciones formales referentes a las propias tarifas, no es lógico que una partida de mango se desembarque en Róterdam y que las diferencias de tarifas portuarias permitan que ese contenedor venga a Málaga, se envase en Málaga y vuelva a Europa. Eso no tiene lógica ninguna y, sin embargo, es así.

La actual situación de crisis provoca algunos retrasos en los pagos de la ayuda al productor, a la agricultura ecológica, así como en las devoluciones por el régimen del IVA a las exportaciones, con los desequilibrios contables que originan.

Agradezco hoy a doña Pilar Serrano y al presidente de la comisión que nos hayan invitado. Entendemos que parte de las soluciones vendrían de corregir algo que se da mucho en la Administración y es que esta suele otorgar la categoría de interlocutor al que se entiende como representante. En alguna mesa me han preguntado por ejemplo: ¿por qué tiene que hablar de colmenas quien menos colmenas tiene? Y yo contesto que simplemente es porque se arroga con la autoridad de la representación supuestamente mayoritaria.

Me alegro mucho de estar aquí hoy y de poder transmitir de primera mano el conocimiento que entiendo que tenemos sobre las frutas tropicales, que seguro que es mayor que el de cualquier otra organización con un supuesto carácter generalista.

Gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Gutiérrez Medina.

Vamos a comprobarlo, porque le vamos a someter a unas preguntitas.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PRODUCTORES DE FRUTAS TROPICALES (Gutiérrez Medina): Las que ustedes quieran.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario Entesa pel Progrés, el senador Rafael Bruguera.

El señor BRUGUERA BATALLA: Gracias, señor presidente. Señor Gutiérrez, gracias por su comparecencia.

Voy al grano. Tres preguntas como ignorante, como neófito. ¿De cuántas empresas aproximadamente en el sector estaríamos hablando? En segundo lugar, ¿cuál es el número más o menos de trabajadores, de personas ocupadas en este sector y cuál es la temporalidad de este trabajo? Creo que estos aspectos

nos ayudarían a situarnos. Y en tercer lugar, también como cuestión previa: usted ha hablado de los problemas que conlleva el hecho de ser considerado cultivo menor. Me gustaría que profundizase un poco más en este aspecto —desde mi absoluta ignorancia del tema—, en qué debería ser considerado para resolver estos problemas.

Había anotado algunas cuestiones, pero usted ya las ha ido comentado. Por lo que dice, estamos hablando de un sector con grandes posibilidades de expansión e internacionalización, que es, en definitiva, el objeto de esta comisión.

Se ha referido usted también al agua. Me gustaría que profundizase un poco más ello. ¿El problema del agua es derivado únicamente de los costes, que usted ha comentado, de las infraestructuras hidráulicas que se necesitarían para incrementar la producción, el número de hectáreas cultivables, etcétera? ¿O también es un problema de falta de agua, es decir, es un producto que necesita agua y el sector donde está ubicado tiene mayoritariamente un problema de agua o no? Lo ignoro, por eso se lo pregunto.

Me gustaría asimismo que pudiese profundizar un poco más en cuanto a la innovación y la diversificación. Ha hablado de innovación desde el punto de vista de cómo poder mantener la fruta para consumirla más tarde, es decir, su conservación, pero quisiera que profundizase un poco más en estos aspectos sobre innovación y diversificación vinculados al sector que usted representa.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Bruguera.

Me imagino que usted conoce la diferencia que hay entre un mango y un aguacate ¿verdad?, porque nos ha dejado un poco inquietos el señor compareciente en el sentido de que todavía hay gente que no sabe ese tipo de cosas.

En representación del Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra la senadora Pilar Serrano.

La señora SERRANO BOIGAS: Muchas gracias, señor presidente.

Miguel, muchísimas gracias por estar hoy con nosotros e instruir a mis compañeros y compañeras, senadores y senadoras, sobre el sector de las frutas tropicales.

También quiero felicitarte por el documento que nos has facilitado, con un informe exhaustivo de la historia, de la problemática y de lo que se puede llegar a hacer para mejorar el sector de las frutas tropicales.

El objeto de nuestra comisión, como ya hemos comentado, es la internacionalización y la innovación. La Comunidad Autónoma de Andalucía, en concreto, las provincias de Málaga y de Granada son las pioneras o las referentes en el sector de las frutas tropicales, sobre todo por lo que se refiere al mango, al aguacate y a la chirimoya. En el caso de la innovación, ¿dónde se puede llevar a cabo, dónde se está llevando a cabo? ¿Cómo se mejoraría esa innovación —en la producción, etcétera, en qué parte del proceso— para que seáis más competitivos? ¿Puede ser también en el marketing, en el producto final, ya en la venta? ¿Dónde puede estar?

Otro aspecto importante es la internacionalización. El problema, según he podido leer y has comentado, es el déficit de producción que tenemos; por ejemplo, el mango y el aguacate tienen un problema, que es el clima, lo que influye muchísimo. La pregunta es a qué zonas de España podría expandirse este tipo de frutas tropicales para que pudiéramos cubrir ese déficit de producción que tenemos actualmente, puesto que no llegamos a tapar las necesidades o las demandas de Europa, si hay un sector en el que podemos ahondar y que puede ayudar en esta situación de crisis económica. Podríamos ver si, en función del clima, España puede cubrir ese déficit de producción que tiene.

Apuntabas que la investigación es un elemento bastante importante, que hay que invertir en investigación. En Málaga tenemos también la suerte de tener un centro de investigación, que es La Mayora —el único que hay a nivel nacional, dependiente del Ministerio de Industria—, donde se investiga cómo el mango, el aguacate, la chirimoya pueden durar en el tiempo, puesto que son frutas que tienen una duración determinada. Me gustaría que hablaras un poco de este centro de La Mayora y de cómo está cubriendo realmente esas necesidades que tenéis en la fruta tropical, porque había una demanda vuestra específica por los recortes que estaba llevando a cabo el Gobierno con respecto a la investigación y a este centro, que es un referente a nivel nacional.

También has comentado el tema de las subvenciones. Hablabas de la tramitación, de que era un problema. No sé si es para vosotros dificultoso tramitarlas, o tienen difícil acceso, o por desconocimiento,

o cuál es la cuestión específica que produce esa problemática, porque las ayudas o subvenciones en este sector son muy importantes.

Lo que no me ha quedado claro es lo de las tarifas de los puertos, no entiendo lo que has querido decir con las diferencias tarifarias. Podrías ahondar un poco en esas diferencias tarifarias por si podemos corregirlo y mejorarlo desde España y así contribuir a una mejora a nivel europeo.

Reitero mi agradecimiento y las felicitaciones.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senadora.

Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el senador Alfonso Ferrada.

El señor FERRADA GÓMEZ: Muchas gracias, presidente. Muchas gracias, señor don Miguel Gutiérrez Medina, por su asistencia.

Esta comisión claramente es la Comisión especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistemas de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo, lo cual nos da a entender —y yo creo que es importante— que ya se le quiera considerar al sector agroalimentario como una industria, algo que sería muy interesante, y usted ha hecho una propuesta en ese sentido. Lo que pasa es que, después de analizar toda su intervención, yo creo que la parte que corresponde al ámbito agrícola sería mejor que la comentáramos en la Comisión de Agricultura, porque si no, nos complicaríamos, y desde luego yo tendría muchas preguntas que hacerle en ese sentido. Por tanto aquí nos podríamos ceñir, si le parece —porque el tema es muy interesante— al desarrollo de la internacionalización.

En ese sentido, comienzo preguntándole por la exploración de mercados, por los mercados que se están estudiando, porque yo, que vengo de la Comunidad Valenciana y entiendo un poquito de citricultura, le puedo decir respecto al tema de los mercados que ha comentado la compañera Serrano que hace más de 50 años ya nos quejábamos —en aquel momento y, desde luego, sigue siéndolo— de que el centro neurálgico de la exportación europea fuera Róterdam; no produce nada, pero lo vende todo, y por algo será; es algo que se ha estudiado, que se ha detectado, pero seguimos en las mismas condiciones. Róterdam es el mercado número uno en la exportación de todo tipo de cítrica, y, desde luego, ya no hace falta hablar del tema de la flor. Pero habría que ver si se han detectado nuevos mercados, en qué sentido, por qué se han elegido unos mercados y no otros, y cómo se puede especializar en la detección de nuevos nichos de mercado.

Por otro lado hay una cuestión que yo entiendo un poco preocupante, aunque a lo mejor es que lo he comprendido mal. Por un lado, vemos que la demanda de la Unión Europea es muy superior a la producción, es decir, tenemos un déficit de producción. Yo entiendo que todo rota o todo gira alrededor de que es un producto tropical y, como muy bien comentaba, el clima es determinante, es decir, dónde podemos producir. Por ejemplo, en este momento en la Comunidad Valenciana tenemos un problema muy importante y, de hecho, mi compañera canaria lo tiene muy claro— y es que solamente se pueden producir frutas tropicales en climas tropicales, o hay que hacer que se produzcan las condiciones de un clima tropical para producir ese tipo de productos. Por eso yo entiendo que en Andalucía se esté hablando también del clima subtropical, porque ese tipo de producciones se aclimata más a la climatología de la zona a la que se circunscribe. Por eso muchas veces no es qué es lo que quiero producir, sino qué es lo que puedo producir. De ahí que tampoco pueda entender claramente —y habría que verlo en la innovación, reconversión y especialización— cómo puede ser que en un momento dado —de hecho lo sé, pero quiero que me lo explique usted como presidente—, teniendo un déficit de producción, se pueda plantear en el ámbito industrial llevar a cabo las conserveras, cuando normalmente las conserveras tienen sentido desde el objetivo de utilizar productos que en un momento dado no son buenos para el mercado directo en fresco. Por otro lado, sí que consideraron —ya estamos hablando incluso de quinta gama— que en la cuarta gama se esté produciendo, pero puede ser una línea de especialización.

Y sí hay un problema fundamental e interesante: por ejemplo, que en la chirimoya se exporte el 118%, es decir, se compra y se comercializa, lo cual es una buena gestión. Si no he entendido mal, en este momento se comercializan más chirimoyas que las que se producen en España, lo cual quiere decir que hacemos una buena gestión y que utilizamos más allá de lo que producimos, cosa que no está mal.

Hay un problema de deslocalización que se acomete, en vez de que se produzca una deslocalización. Bueno, no necesariamente tenemos que deslocalizarnos. Lo que también habría que preguntar en el tema de la producción —ya que parece ser que los servicios que se dan desde su presidencia en esta asociación son agua, calidad alimentaria, sanidad vegetal, fitosanitarios, seguros agrícolas y formación y, por supuesto, en los servicios al socio— es hasta qué punto llega la especialización en la calidad —parece ser que sí, me

comentan que en la Escuela de Dirección de Organización Industrial, así como en el CSIC se está dando una cobertura adecuada en ese sentido— y habría que ver cómo se consigue producir la mejor calidad para conseguir el mejor precio. No sé si en este momento los precios están en la línea —porque en la actualidad nos pueden forzar el tema del agua y los costes eléctricos—, pero cuando estamos hablando de un déficit de producción, no se puede entender que no se comercialice; a lo mejor no estamos comercializando de la mejor manera posible. Ya le digo que esto viene de hace 50 años, no es que esté hablando de ahora, y creo que la asociación va en esa línea. Asimismo habría que ver de qué entidad son las subvenciones, cuántas, a quién y qué porcentaje representan en cuanto a la producción o qué incidencia tienen en la producción, en la comercialización o en los precios de los productos que se comercializan.

Dejamos el tema puramente agrícola para la Comisión de Agricultura porque da para mucho. Ahora fundamentalmente es ver dónde y cómo un producto que se comercializa y si tiene viabilidad su expansión realmente, qué es lo que queremos producir y si queremos producir aquello que queremos.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Ferrada.

Tiene usted la palabra para la réplica.

Cuando quiera.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PRODUCTORES DE FRUTAS TROPICALES (Gutiérrez Medina): Lo que no sé es por dónde empezar. ¿Por el primero? *(Risas)*.

El señor PRESIDENTE: Sí, sí, claro. Eso decía Enrique VIII. *(Risas)*.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PRODUCTORES DE FRUTAS TROPICALES (Gutiérrez Medina): Si me olvido algo, por favor, no duden en repetirme la pregunta.

De empresas operadoras, en el término municipal de Vélez-Málaga nada más hay 18, que nosotros sepamos; en Málaga y Granada rondan las 40 o 45. El mercado está prácticamente copado por una SAT y tres grandes portadores particulares, y el resto son bastante pequeños y están situados a distancia.

Trabajadores. Se estima que hay unos 5000 productores de frutas tropicales en las costas de Málaga y Granada. Respecto a la carga de trabajo, incluido el trabajo temporal, todos los datos indican que, cada 7 u 8 hectáreas, se genera un puesto fijo en la explotación y entre 0,5 y 0,8 puestos de trabajo más —que pueden llegar a 1— en los servicios agregados: transportes, manipulación, comercialización, etcétera; o sea que estamos hablando de 2 puestos de trabajo por hectárea, prácticamente. Estos resultados los consideramos razonables.

Cultivos menores. Yo vengo en nombre de productores, pero no le quepa a usted la menor duda de que conozco a todos los comercializadores. La condición de cultivo menor lo sufre todo el mundo. Le pongo un ejemplo. No hay registro de fitosanitarios autorizados para estos cultivos. Nosotros, en la asociación, hemos conseguido últimamente dos autorizaciones excepcionales para productos que están registrados para cualquier aguacate o mango que venga del resto del mundo, pero que están prohibidos en la Unión Europea. No hay censos, no hay datos, no hay estadísticas. Por supuesto, a nosotros, subvenciones cero. Como mucho, entramos en libre competencia con cualquier otro agricultor del pistacho en Castilla-La Mancha. La agricultura tropical no está en absoluto subvencionada. Cero. Eso lo puedo decir con todas las letras.

Agua. No es que falte, lo que pasa es que hay que contar con los que de verdad entienden de agua a la hora de tomar decisiones. El Plan Guaro, que yo he citado, en la Axarquía malagueña, es una presa que se cerró en el año 1998 y que tiene unos 168 hectómetros cúbicos. ¿Usted entiende que de 168 hectómetros cúbicos, solo estén destinados 24 a la agricultura, y el resto, en la zona más seca de la provincia, se constituya en el último recurso para abastecimiento humano del 90% de la población de la provincia? O sea, agua hay, lo que pasa es que hay que saber administrarla. Las presas de Béznar y Rules, en el Guadalfeo, en Motril: es para ver las fotos de liberación de agua que tienen. Y llevan así ocho años. No es que falte agua, hay que saber administrarla. La agricultura tropical fue pionera en España en la instauración de sistemas como el goteo. Tenemos un clima seco, extremo en régimen de precipitaciones, de temperatura, pero agua hay si se sabe administrar.

No me dio tiempo a llegar a la internacionalización. Yo le resumo los problemas de nuestra empresa en la internacionalización en dos puntos: apertura de nuevos mercados —y con esto creo que contesto a una pregunta posterior—. Nuestro mercado ha sido siempre la Unión Europea y para categorías inferiores

de frutas —se ha mandado a Marruecos, a Sudáfrica—, por ejemplo, como son los aguacates de piel lisa que tienen cada día menos aceptación, se buscan mercados alternativos, pero el principal, de siempre, ha sido la Unión Europea. A principios de año, Estados Unidos abrió su mercado al aguacate peninsular, no al de Canarias, supeditado al cumplimiento de que se garantizara que no había *ceratitis capitata* —mosca del Mediterráneo— en el aguacate, cosa que no le afecta. La Administración española todavía no ha puesto en marcha el procedimiento de certificación. No podemos exportar a Estados Unidos. En mi documento yo constataba tristemente la incapacidad de la Unión Europea para alcanzar acuerdos que doten de una seguridad jurídica al intercambio con los países del este. Rusia actúa con total impunidad, y eso está privando a las empresas españolas de un mercado enorme. Y entiendo que no es achacable a la Unión Europea, entiendo que es por la propia conducta de Rusia, no nos vamos a engañar, pero, bueno, algo habría que hacer. Los países productores del Pacífico —Perú, Chile, México— han cumplido los estrictos estándares de calidad del USDA americano y con esos certificados, a finales de este año, van a empezar a exportar a Japón y China con aranceles cero. Esa es la búsqueda de nuevos mercados. Ese aumento de la oferta, de la demanda del aguacate peruano, chileno y mejicano inmediatamente se va a ver recompensada con un aumento de la producción en esos países. Ellos no van a renunciar al mercado europeo, sino que van a aumentar su producción para cubrir esos mercados.

El segundo punto importante —prácticamente único— del problema de la internacionalización de nuestra fruta es la falta de una norma de calidad. Europa en 2008 retiró todas las normas de calidad que existían, se limitó a dejar doce productos de consumo mayoritario. Por ejemplo, la que teníamos de aguacate era perfectamente válida, marcaba un único parámetro, que era 22% en materia grasa, y cumplía una garantía de calidad al consumidor. Pues se eliminó. Ahora todo vale. Ese es el problema que tiene la empresa española, que se encuentra en los mercados con una presión a la baja de fruta de Perú, de Chile, de Sudáfrica, de cualquier otro origen, que, sin cumplir ningún tipo de parámetros de calidad mínimos, hunden nuestros mercados, aparte de la presencia en esa fruta de productos fitosanitarios, que en absoluto están permitidos en Europa. Hablo del paclobutrazol, hablo del tiabendazol, hablo del procloraz, etcétera, así como de hormonas y reguladores del crecimiento. Creo que no me he dejado nada atrás.

A la senadora Pilar Serrano, le digo lo mismo, si me olvido de algo, por favor me lo comenta.

Le comento respecto a la innovación que es verdad que tenemos un grave hándicap con los pocos volúmenes de fruta que producimos. Con los altos precios que tiene la fruta en origen —hablamos de una media, en los últimos cuatro años, de 1,30 euros por kilo de mango y próximo a los 2 euros por kilo de aguacate—, ustedes comprenderán que no se puede instalar una empresa conservera ni transformadora. ¿Qué nos queda? Intentar valorizar los subproductos, no nos queda otra. Es una fruta delicada y la verdad es que tiene bastante margen de merma. En eso se está trabajando: en la elaboración de mermeladas, en guacamoles, en aceite, en extractos. Ahí está la investigación, ahí está la innovación, muy limitada, como no puede ser de otra forma, pero se está intentando y hay proyectos interesantes.

¿Cómo ser más competitivos respecto a la innovación? Yo lo resumiría en que nos dieran las mismas armas que a los demás productores mundiales. Yo no quisiera ni más ni menos. Yo no me voy a quejar de los bajos niveles salariales de Perú, Chile o Brasil, sino de que la Unión Europea les permita usar reguladores del crecimiento y a mí no. Y ahí está el aumento de la producción de esos países y sus precios competitivos. No está en el componente de la mano de obra.

He intentado resumir el problema de la internacionalización en esos dos puntos: en la apertura de nuevos mercados y en que la Unión Europea exija a estos países terceros, al menos, parte de las condiciones que nos requieren a nosotros. Por ejemplo, el sistema de Drawback, en Perú, por el que a un exportador el Estado le devuelve el 5,5 —antes era el 8— por kilo de producto final exportado, ya lo quisiera yo para mí. Y no hablemos de requisitos de responsabilidad social o respeto medioambiental, que es un tema en el que yo no quiero ni entrar. Y, repito, la no existencia de unas normas de calidad. En 2008, cuando se retiran las normas de calidad, se dejó todo a la regulación de los propios mercados, y los mercados no van a conseguir esa regulación. Yo no pido proteccionismo, ni barreras comerciales, ni nada de eso, sino las mismas condiciones.

Posibles zonas en las que expandir el cultivo. Las explotaciones tropicales de las costas de Málaga y Granada, salvo las que ahora se están instaurando en Valencia, son las más al norte de su zona geográfica natural que se conocen. Yo sé que en Alicante y en todo el Levante se está sembrando mucho aguacate, según mi criterio, mal aconsejados en cuanto al cultivo de variedades por ciertas personas muy conocidas para nosotros. Sin embargo, parece que allí está yendo bien el aguacate. El aguacate aguanta -3° durante

tres horas. En cuanto al mango, a 1º grado el 99% de la plantación muere. Por tanto, espero que en Alicante y Valencia no se aventuren con el cultivo del mango. La mayor demanda de material vegetal de aguacates es de Santillana del Mar, lo que ocurre es que no producen. La zona de expansión del litoral atlántico andaluz tiene como límite la comarca del Estrecho. Hacia el Mediterráneo del Levante, Alicante y poco más, pues es necesaria una ausencia total de heladas; ya sé que es algo difícil de explicar. Lo mismo ocurre en Canarias, donde está muy limitada la posible expansión del cultivo, y es el origen de todas las plantaciones del Mediterráneo andaluz.

El sector cuenta con dos institutos de investigación: La Mayora, de la Universidad de Málaga y el CSIC y el Ifapa, de la Junta de Andalucía. La Mayora está muy enfocada al estudio de la diversidad vegetal, diversificación de variedades y ensayos, mientras que el Ifapa se dedica más a la investigación aplicada. A nosotros como productores nos preocupa enormemente el asunto de los patrones, los injertos, el suelo, y a los comercializadores les interesa enormemente la mejora de calidades, tratamientos poscosecha o el garantizar el mantenimiento de las propiedades de la fruta en un tiempo prudencial. Se trata de frutas delicadas y ni siquiera en el ámbito mundial se conocen estudios de relevancia. Por este camino debería ir la investigación.

Subvenciones. Como ya he dicho, el sector no cuenta con subvenciones como tales, a lo que puede acogerse es a cualquier línea de ayuda en libre concurrencia con cualquier otro agricultor, productor o comercializador, ya sean del ámbito de la agricultura, la industria, ayudas de *marketing*, posicionamientos de mercado, etcétera. Por tanto, no hay nada específico para este sector.

Tarifas de los puertos españoles. En cuanto a la cuestión económica, el otro día me decían en Málaga que en el puerto de Algeciras se podría pagar hasta 100 euros más por contenedor que en el puerto de Rotterdam. Si nos vamos al Tánger Med, podemos estar hablando de un 30% de encarecimiento del transporte si se descarga en Algeciras. Estas son las tarifas económicas. Por otro lado, ellos me denuncian la falta de agilidad en el funcionamiento. El puerto de Rotterdam está muy organizado. Como ellos dicen, si hay un problema en Rotterdam te llaman por teléfono; si un contenedor viene mal etiquetado por cualquier concepto, aunque esté en perfecto estado la fruta, te llaman, la inspección se limita a los aspectos formales y al mal etiquetado; inmediatamente tienes que acudir con tu personal para desmontar el contenedor en el mismo puerto y volver a etiquetarlo, simplemente porque haya cambiado la razón social o la denominación comercial de un producto que ni siquiera va al consumo directo de la Unión Europea, sino que va a ser reenvasado en Málaga. Por otro lado, me decían que el puerto de Valencia era peor que el de Algeciras, pues habían estado varios exportadores e importadores malagueños y lo habían tenido que abandonar. Por lo tanto, dentro de lo malo, Algeciras funcionaba mejor.

Respecto a los PIF, Puntos de Inspección de Frontera, por medido de los funcionarios del puerto de Málaga y de Algeciras nos consta que gran parte de su trabajo se destina a garantizar las condiciones fitosanitarias de la fruta española frente a otros países y que se mira muy poco lo que entra en la Unión Europea. En Vélez-Málaga tenemos la desgraciada experiencia de la introducción el año pasado del *Sternochetus mangiferae*, el gorgojo del mango, una plaga que puede afectar al 80% de la fruta. Parece que se ha conseguido controlar —aunque estaremos un par de años en observación—, pero ese gorgojo no vino solo, lo trajo alguien. Los exportadores, desde luego, no nos indican ningún tipo de impedimento a la hora de exportar ni de importar, por lo menos en cuanto se refiere a puertos y aeropuertos.

Creo que voy contestando a todo.

En cuanto a la apertura de mercados podemos decir que el ámbito del Pacífico se mueve en ello y, sin embargo, en el ámbito de la Unión Europea no se expande hacia lo que sería su desarrollo natural: los países del Este y África. En cuanto a Marruecos, según el último acuerdo agrícola, su aguacate entra en la Unión Europea con arancel 0, mientras que el nuestro tiene un 44% de arancel. Significativo.

Respecto al déficit de producción en Europa, se trata en realidad de un déficit de producción y abastecimiento en el ámbito europeo y mundial. El aguacate no tiene cubierta su demanda a nivel mundial desde hace veinte años y las producciones no aumentan, posiblemente porque no puedan aumentar, entre otras cosas porque las zonas geográficas están completamente limitadas, porque se trata de un árbol muy problemático, productor de grasa, como la aceituna, y con bajísimo rendimiento. Por tanto, las producciones no están aumentando. Ahora mismo, el único actor que puede aparecer en el ámbito mundial es Colombia; y la verdad es que va a tener que pelear con nosotros en cuanto a proximidad y superficie.

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 357

13 de octubre de 2014

Pág. 10

En la industria conservera, como ya he dicho, no contamos con material y, sin embargo, tenemos pasta de guacamole, y somos proveedores de Mercadona y de todas las grandes lineales y también en el ámbito europeo. Con tecnología como la alta presión, por ejemplo, se está investigando en zumos de pura pulpa y no a base de concentrados como ocurre con el 80% del comercio mundial de mango. En fin, en la medida en que podemos se innova; la quinta gama es un invento francés que todavía no llega a estar logrado.

Respecto a la deslocalización y la formación, tal y como hemos hablado, estamos sometidos a una fuerte competencia y tenemos lo que tenemos. Nos hemos distinguido siempre por la calidad y la proximidad al mercado, pero sin la herramienta necesaria de una norma de calidad competir con un Brasil o un Chile se hace difícil.

Por último, repito que en cuestión de subvenciones, como en cualquier otro sector; subvenciones directas, cero.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Gutiérrez Medina.

Hemos escuchado con mucha atención su intervención e incorporaremos al informe final sus requerimientos y las demandas de un sector tan importante que, ojalá, encuentre su lugar y su reconocimiento.

Muchas gracias.

El señor FERRADA GÓMEZ: Señor presidente, si me lo permite, me gustaría aclarar una pequeña cuestión por alusiones.

El señor Gutiérrez ha dicho que el puerto de Valencia es mucho más caro. El puerto de Valencia es en este momento el máximo gestor de contenedores. Lo que quería decirle es que el puerto de Castellón es en estos momentos el núcleo fundamental de salida cítrica y de perecederos. Por tanto, en la medida en que usted pueda, comente a los productores la posibilidad de salir por Castellón porque está funcionando muy bien en perecederos. Otra cosa es Valencia, que sufre esa problemática por el gran volumen que recibe. Sin embargo, es posible que por Castellón puedan sacar producción.

El señor PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE PRODUCTORES DE FRUTAS TROPICALES (Gutiérrez Medina): También van los nuestros a Marruecos para evitar el veto ruso.

El señor FERRADA GÓMEZ: Ya, pero el ruso desde Castellón sale.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador.

Agradecemos nuevamente la intervención del señor Gutiérrez. *(Pausa)*.

COMPARECENCIA DEL DIRECTOR EJECUTIVO DE UNIKO, D. IVÁN MIÑAMBRES URQUIJO, ANTE LA COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO, PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON LA MATERIA OBJETO DE ESTUDIO DE LA COMISIÓN.

(Núm. exp. 715/000362)

AUTOR: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO

El señor PRESIDENTE: Señorías, vamos a continuar con el horario, aunque de manera poco estricta, para poder cumplir con todo el cometido de esta tarde.

La siguiente comparecencia es del editor ejecutivo de UniKo, don Iván Miñambres.

Tiene la palabra para que nos hable sobre el tema en cuestión en relación con su empresa.

El señor DIRECTOR EJECUTIVO DE UNIKO (Miñambres Urquijo): Buenas tardes, senadores, senadoras.

En primer lugar, permítanme agradecer la confianza y la oportunidad que se me brinda de poder compartir hoy con ustedes esta comisión. Tengo que reconocer que en un primer momento dude si yo era la persona adecuada para contarles mi experiencia, ya que UniKo, la empresa que tengo la suerte de dirigir, es una pyme mayormente dedicada al sector servicios que actúa, además, en la peculiar industria creativo-cultural. Es cierto que puede ser un caso particular, pero, pese a las dificultades, UniKo es una

pyme que ha ido creciendo progresivamente cada año y cuyos contenidos audiovisuales han obtenido premios y reconocimientos en más de 60 festivales de todo el mundo, en países tan dispares como Estados Unidos, Canadá, Italia, Francia, México, Brasil, Taiwán o China.

Tras una trayectoria profesional de más de cinco años trabajando por cuenta ajena, decidí lanzarme a la aventura de crear mi propia empresa después de tener una estimulante experiencia laboral en Suecia, país que me dio la oportunidad de vivir en primera persona que las cosas se podían hacer de otra manera. El 14 de mayo de 2009 no auguraba nada positivo, mi equipo del alma, el Athletic Club, había perdido la noche anterior la final de la Copa del Rey contra el Barcelona por 4-1, y las portadas de aquel día narraban la humillante derrota acompañadas de titulares tan desoladores en la sección de economía como «España se hunde» o El Principio del fin. Aun así, decidimos correr el riesgo, apostar por innovar, por especializarnos, por ofrecer productos enfocados a internet, apostar por la tecnología y, sobre todo, la cultura. Hoy en día, con una reflexión más pausada y algún que otro tropiezo, hemos llegado hasta aquí.

Como saben, en España, las pymes tenemos unas particularidades y un peso específico muy importante en cuanto a empleo y economía se refiere, y es de agradecer que en esta comisión se tengan en cuenta nuestras inquietudes y experiencias. Intentaré en pocos minutos situar la importancia de la innovación y la internacionalización de las pymes en un proceso estratégico dentro de la empresa, así como los obstáculos y ventajas que nos encontramos en nuestro día a día. Estadísticamente se puede constatar que las empresas innovadoras e internacionalizadas tienen una menor tendencia a la destrucción de puestos de trabajo y a un mayor incremento de su producción que las empresas que no lo son. La internacionalización de las empresas es un tema que hoy en día está en boca de todos y de todas: es una oportunidad, hay un potencial inmenso, hoy el mundo es un solo mercado, es una necesidad, pero internacionalizarse es un verdadero reto para las pequeñas y medianas empresas que, en una situación de crisis prolongada como la que estamos viviendo, utilizamos la mayor parte de nuestra energía y tiempo en intentar avanzar y sobrevivir entre tanta aspereza.

Las opiniones respecto a este asunto son variadas y van desde su gran potencial hasta la incapacidad, desde la posibilidad de rentabilizar productos innovadores hasta las dificultades para llevarlo a cabo, y en el camino, atribuimos culpas y responsabilidades: los empresarios no nos organizamos, el Gobierno no nos financia, los consumidores no nos apoyan... No creo que haya fórmulas magistrales para internacionalizarse, los caminos para ello pueden ser diversos y las estrategias tantas como empresas existan. Hay algo que tenemos que tener claro: ante todo, debemos ser muy rápidos y muy flexibles, pero no solo las empresas que apostamos por ello, sino las instituciones que muchas veces se parapetan en las administraciones, y más que facilitar y estar a nuestro lado, no permiten avanzar de forma fluida a las personas que día a día luchamos para hacer de nuestras empresas una oportunidad de creación de empleo y progreso. En UniKo tenemos como ADN de empresa la propuesta de soluciones antes que la enumeración de problemas, espero que ya sean más que conscientes de su existencia, por lo que, si me lo permiten, me gustaría comentarles cuáles pueden ser, desde nuestra propia experiencia profesional, algunas de las fórmulas para poder apoyar la internacionalización y el crecimiento de nuestras pymes.

Realismo. Una cosa es lo que soñamos producir y vender y a veces otra muy distinta es lo que los clientes quieren, necesitan y están dispuestos a comprar. Quizá empiece por un punto obvio: la internacionalización es una opción pero no tiene por qué ser la única. Al igual que no debemos animar a emprender por emprender sin estudiar las motivaciones y situaciones personales, no deberíamos internacionalizar por internacionalizar sin ser conscientes de lo que ello supone, solo porque esté de moda o porque sea apoyado por ciertos programas. También es viable y necesario, y no menos importante, el desarrollo del mercado nacional y el incremento de la participación en dicho mercado.

Colaboración. Es tiempo de acabar con el individualismo, el ir por libre y el hacer la guerra por nuestra cuenta; cada vez es más necesario dar pasos en el camino hacia una economía y una sociedad en la que la cooperación y la colaboración estén mucho más presentes: trabajar en equipo, compartir ideas, diseñar productos entre varias empresas y ponerse de acuerdo para ofrecer un servicio en conjunto. Las pymes, por su configuración y estructura, tienen una gran predisposición a sumar fuerzas para llevar a cabo proyectos en común. Desde nuestra propia perspectiva, hubiera sido mucho más difícil poder obtener hitos tan importantes como ganar un Goya o producir nuestro primer largometraje si no hubiésemos ido de la mano de otras empresas que nos complementasen y nos hicieran crecer, a la vez que compartíamos conocimiento mutuo. Por eso, consideramos positivo y fundamental la apuesta de las instituciones por invertir tiempo y recursos en crear un entorno de confianza entre las empresas. Es fundamental establecer

programas públicos que premien de un modo claro esta colaboración entre empresas tanto nacionales como internacionales, y se dirijan hacia esa tendencia de mercado.

Potenciar la internacionalización local. No siempre es necesario salir fuera. Creemos en un tipo de internacionalización cuya eficacia y rentabilidad es mucho mayor que la necesaria para poder instalar nuestras empresas en el exterior, y consiste, sencillamente, en la ejecución de servicios a empresas extranjeras en nuestro propio territorio. Para ello, es necesario apostar por crear políticas activas que trabajen para traer proyectos de empresas extranjeras a nuestro territorio; en el caso de nuestro sector, dinamizando cualquier actividad que sea generadora de empleo y riqueza a través de la realización de servicios creativo-culturales: eventos, festivales, rodajes. Por poner un ejemplo, hace unos meses los hermanos Wachowski rodaron en Bilbao una parte de su última película, y Redbull apostó por hacer de nuestra ciudad su sede en el circuito internacional Redbull Cliff Diving. El trabajo en instituciones, como la Bilbao Film Commission o la Diputación Foral de Bizkaia, ha sido esencial para traer estos dos eventos a la ciudad. Sin esta intermediación, hubiera sido casi una utopía poder ofrecer nuestros servicios en una industria cinematográfica como la de Estados Unidos. La correcta difusión de servicios especializados existentes en nuestro territorio y la creación de incentivos que apoyen la contratación de empresas y profesionales en España son necesarias para apoyar y complementar este tipo de internacionalización.

Innovación abierta y discriminación positiva. Entre la cartera de clientes y proveedores de nuestra pyme, encontramos multinacionales y grandes empresas que están interesadas en colaborar con nosotros, ya que, indirectamente, si nosotros vendemos, ellas venden. Esta relación de mutuo beneficio hace especialmente favorable la posibilidad de colaboración.

En este sentido, sería interesante potenciar una discriminación positiva para que las pymes colaborasen en proyectos de grandes empresas y para facilitar su implantación en proyectos de innovación abierta, aprovechando el talento, la tecnología y las ideas procedentes de nuestras pymes. Esta discriminación positiva en programas públicos aumentaría la colaboración entre pequeñas y grandes compañías, además de aportar un gran valor añadido en nuestro tejido empresarial.

Visibilizar los proyectos positivos. Existen muchas buenas experiencias en nuestro país, solo hay que mostrarlas. La sociedad exige un nuevo rol social que le devuelva la antigua confianza en los medios de comunicación. Ya no es suficiente con alertar de los problemas, hay que informar también de las soluciones. Basta imaginar el impacto que las noticias generan, pues son una gran herramienta para inspirar y movilizar a la gente. ¿Qué hubiera pasado, por ejemplo, si a finales de los años setenta los ahora célebres microcréditos ideados por Mohamed Yunus, no hubieran alcanzado trascendencia pública? Probablemente las circunstancias de los millones de personas que han superado las barreras de la pobreza hoy en día serían otras.

Nosotros hemos tenido la suerte de ganar importantes premios, de estar presentes en multitud de festivales y de llevar a cabo producciones para grandes marcas, y eso inspira y motiva a multitud de gente que nos sigue y nos apoya en nuestra labor. Dada esta responsabilidad social es necesaria la comunicación de proyectos positivos y exitosos, utilizar la marca España en el exterior a través de empresas que, sin ser grandes en estructuras, son grandes en sus proyectos; dar visibilidad a pymes que están haciendo las cosas bien sin tener miedo a triunfar e intentar pasar del: yo no digo nada por si acaso, a crear una oleada de mensajes positivos en medios de comunicación.

Aumentar el apoyo al sector creativo cultural. Como les comentaba al inicio de mi intervención, hemos tenido la suerte de haber nacido en 2009. Somos nativos de la crisis, en una época de cambios estructurales profundos. Los sectores de la cultura y la creación constituyen un buen ejemplo de lo que se puede conseguir poniendo recursos en común, colaborando para superar los problemas transnacionales y aprovechando las oportunidades que existen para llevar a todo el mundo la huella cultural de nuestro país.

Este sector representa actualmente más del 4,5% del PIB de la Unión Europea y da empleo a más de 8 millones de trabajadores y trabajadoras. Son datos a tener en cuenta, sobre todo si somos conscientes de sus efectos indirectos en otros sectores como el turismo, la informática o las nuevas tecnologías. No obstante, creemos que el potencial de crecimiento de los sectores de la cultura y la creación no se aprovecha plenamente y que, con un buen apoyo, su contribución a la creación de empleo y a la economía podría ser aún mayor.

No debemos perder la oportunidad de considerar la cultura como el centro de las políticas de desarrollo sostenible. La cultura es el petróleo de los países ricos en historia y en talento, como es el caso de España. Y como apuntó Irina Bokova hace unos días en el Foro Mundial de la Unesco, en una economía

mundial del conocimiento, los países deben invertir en cultura con la misma determinación con la que invierten en recursos energéticos y en nuevas tecnologías. En un contexto de crisis económica es preciso encontrar de nuevo motores de cohesión, y la cultura ofrece respuestas.

Apoyo a nuevos métodos de financiación. Los bancos no deben ser la única fuente de crédito, aún más con la desconfianza generada en la sociedad durante los últimos meses. Existen alternativas que permiten, además de conseguir recursos financieros, obtener orientación sobre el manejo y el futuro del negocio: sociedades de garantía recíproca, mecenazgo, o *crowdfunding*. Creemos que es totalmente necesario tener en cuenta estas opciones y poder legislar favorablemente su uso lo antes posible. En los tiempos que corren no podemos permitirnos perder proyectos porque nuestro país no sea competitivo en este tipo de opciones de financiación. Decenas de películas han sido producidas fuera de nuestras fronteras porque los inversores que estaban interesados en nuestras historias y en nuestros proyectos no tenían el ecosistema financiero adecuado para llevarlas a cabo en nuestro país con las máximas garantías. En este aspecto, deberíamos salir al exterior porque interesa explotar el proyecto al máximo en otros países, pero no porque necesitemos como socio a un determinado país para generar una ingeniería financiera acorde a los beneficios fiscales de su territorio. No podemos estar esperando a una Ley de mecenazgo que siempre se retrasa y que nunca llega. Una pronta reflexión y actuación hará que no sigamos perdiendo oportunidades, proyectos y, por consiguiente, puestos de trabajo.

IVA. Tenemos el IVA cultural más alto de la Unión Europea, un tipo impositivo que ha generado frustración, indignación y mucha preocupación ante un futuro tremendamente frágil, una medida que ha arrasado con muchas compañías y puestos de trabajo. Es urgente una rectificación de este impuesto frente a la pérdida constante de público y tejido empresarial, que repercute directamente en la capacidad de producir nuevos contenidos que se distribuyan local e internacionalmente.

Creación de una nueva ley cultural cinematográfica. Debemos ser creativos a la hora de buscar soluciones y fijarnos en países donde ya se han llevado a cabo acciones eficaces en este aspecto. Por poner un ejemplo, en Colombia, país de referencia en cuanto a la creación de una ley cinematográfica efectiva, se han duplicado el número de asistentes a salas de cine y se ha multiplicado casi por 10 las películas producidas desde la entrada en vigor de esta ley. Estas cifras que llaman poderosamente la atención presuponen detrás algunas acciones que me gustaría compartir con ustedes y que pueden ser efectivas en nuestro entorno: la creación de estímulos tributarios que permitan a los contribuyentes deducirse un alto porcentaje donado a un proyecto cinematográfico nacional; el fomento del acceso al cine en general y al cine nacional en particular; el aprovechamiento no solo de la distribución privada, sino el apoyo público de esta distribución a través de casas de cultura, centros juveniles y bibliotecas públicas. De este modo, acercaremos nuestras películas a nuevos públicos. Tenemos la obligación de acercarnos a los espectadores y espectadoras y cambiar esa mentalidad de que es el público el que debe acercarse al cine. Otras de estas acciones serían: la creación de un fondo de desarrollo cinematográfico que se nutra de un canon específico a las taquillas de cine, de tal manera que un porcentaje de lo recaudado se entregue y revierta en nuevos proyectos —cuanto mejores proyectos, mejores resultados en taquilla y mayores ayudas en siguientes convocatorias—; la creación de un fondo filmico con el propósito de incentivar a los productores internacionales a que rueden sus películas en escenarios de nuestro país, contratando servicios y profesionales del sector nacional, de este modo se podría sufragar un porcentaje de los gastos de contratación de servicios nacionales de preproducción, producción y posproducción.

Estas nuevas iniciativas pueden suponer dejar atrás lo que se está convirtiendo en una penosa realidad de nuestra industria, que cada día produce con precarias condiciones técnicas y pérdidas onerosas. Creemos que son medidas factibles no solo para la internacionalización de nuestro cine, sino para su preservación y la formación de nuestro público. No hablamos tan solo de reducir impuestos, sino de ser creativos y buscar nuevos caminos en la mejora de la industria cultural en España. En tiempos de crisis las pymes debemos apostar por la innovación, por la internacionalización, por el diseño de nuevos productos y servicios. Nos movemos en un entorno global tremendamente competitivo y más que nunca debemos hacer nuestra la frase de innovar o desaparecer, pero para ello necesitamos de las instituciones para poder optimizar este ecosistema y permitirnos tener mejores oportunidades dentro del mercado internacional.

Gracias por la atención prestada y espero sinceramente que mi testimonio les haya podido servir de ayuda, por pequeña que sea, y que de este modo podamos ayudar a las pymes de nuestro país.

Muchísimas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 357

13 de octubre de 2014

Pág. 14

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Miñambres.

Ha empezado usted un poco mal con la alusión que ha hecho al Athletic, pero, si uno escucha atentamente lo que ha dicho, hay posibilidades de que podamos remontar. Señor Rodríguez, le tranquilizamos.

Vamos a dar la palabra a los grupos parlamentarios. Por el Grupo Parlamentario Entesa pel Progrés de Catalunya, tiene la palabra el señor Bruguera.

El señor BRUGUERA BATALLA: Gracias, señor presidente.

Gracias, señor Miñambres. Quiero agradecer, en todo caso, enormemente la ayuda del Athletic en el año 2009 para que el Barça ganara la liga. No tienen, por lo tanto, que preocuparse. Fue una buena causa.

Aparte de la broma, señor Miñambres, quiero agradecerle de verdad su comparecencia. Usted ha hablado de la mayor parte de las cosas que yo quería preguntarle, por eso será muy interesante la relectura de todo lo que usted nos ha dicho porque ha dicho muchísimas cosas.

En cualquier caso, quisiera hacerle algunas preguntas. Evidentemente, estamos de acuerdo en el IVA cultural. No le voy a pedir que se moje más. El acuerdo es total. Ha hablado usted de una nueva ley cultural y cinematográfica con la que también estamos de acuerdo. Creo que sí, pero en todo caso le pregunto si la anunciada y parece que abortada Ley de mecenazgo podría ayudar también al sector que usted representa. En todo caso, aparte de esta nueva ley cinematográfica, ¿le parece un elemento importante la Ley de mecenazgo? ¿Y por qué se lo pregunto? Porque es evidente que en una situación de crisis económica como la que atravesamos, el mero hecho de pedir ayudas económicas directas para emprender —sea en el ámbito cultural o en otro tipo de ámbito— es complicado. Usted ha enfocado muy bien su intervención no tanto en las ayudas directas, como en otro tipo de ayudas: eliminación de trabas burocráticas, ayuda a la financiación, etcétera. En ese sentido va la pregunta que le he formulado sobre qué opinión tiene usted sobre la necesidad o no de una Ley de mecenazgo en el ámbito en el que usted trabaja.

Finalmente, dado que la Administración, por lo menos de momento, no parece que priorice a la empresa cultural globalmente —no únicamente la audiovisual—, qué sucedáneos o qué otro tipo de ayudas directas que no fuesen económicas cree que podrían tomar la Administración General del Estado y/o las administraciones autonómicas, que también tienen muchas competencias en el ámbito cultural, y qué le pediría usted a las administraciones a corto y a medio plazo —a más largo plazo sería la normativa, leyes y me temo que la eliminación o descenso del IVA—, para ayudarles en su labor empresarial, especialmente en la de internacionalización.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Bruguera.

Tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Socialista, señor Rodríguez Esquerdo, que además es socio del Athletic.

El señor RODRÍGUEZ ESQUERDO: Muchas gracias.

No soy del Athletic, soy socio del Barakaldo Club de Fútbol. Me explicaré después y sus señorías me entenderán, seguro.

Primero, quiero agradecer a Iván Miñambres que esté en esta comisión del Senado y felicitarle por el desarrollo de la empresa Uniko y felicitarle a mí también. Me explico. Cuando Uniko se funda en 2009, y el Athletic pierde esa final con el Barça, yo era alcalde de Barakaldo; se crea en un polígono industrial pequeñito, que estaba con poca marcha en aquellos momentos, y desde el Ayuntamiento de Barakaldo creímos en el proyecto de Iván Miñambres y de Uniko. Y, fíjate tú por dónde, le dimos el primer premio de innovación que dio Barakaldo como ciudad y luego recibió un Goya por parte de la industria cinematográfica española, con lo cual no íbamos mal. Sí tengo que felicitarle, le felicito a él y me felicito a mí también, y unido a eso iba el desarrollo del equipo de fútbol de la ciudad, que es el Barakaldo Club de Fútbol y no el Athletic, pero yo también sufrí con esa derrota, que Iñaki Anasagasti, que sí es socio, sufrió seguramente más que yo. Por lo tanto, enhorabuena por el desarrollo de una productora audiovisual pequeñita, que en aquellos años 2009, cuando la fuimos a ver por primera vez, me impresionó, seguro que Iván lo recuerda, porque en unas pantallas hacían unos movimientos rarísimos y unas figuras rarísimas y de repente se veía una película a través de un ordenador. Uno está acostumbrado a ver una película en una pantalla grande, con personajes reales y él ponía encima de la mesa, a través del grafismo y en una pantalla

pequeña, el desarrollo de una película que luego se ha hecho con una empresa, como él bien ha dicho, desarrollada y con muchos premios a nivel internacional.

A partir de ahí, quisiera hacer dos consideraciones a Iván Miñambres. Decía que las instituciones quizás tienen que apoyar más para atraer empresas extranjeras. ¿Cómo sería posible eso? Es verdad que su empresa ha recibido apoyos desde la institución más pequeña, que es el gobierno municipal, hasta la más grande, que puede ser el Gobierno de Euskadi, pero ¿cómo conseguir esos apoyos para atraer empresas?

Otra de las cuestiones que hay que resaltar es lo que él señalaba de la discriminación positiva de las administraciones para intentar apoyar a ese sector creativo cultural. Como dato importante, quiero señalar el de la financiación o el de legislar de otra manera para conseguir más o diferente financiación que no sea solamente la bancaria. Uniko es una empresa que ha crecido cada año desde 2009, pegándose con los bancos, con las instituciones y saliendo fuera para vender el producto y quién mejor que él para decirnos cómo ha conseguido financiarse de otra manera, no exclusivamente a través de las entidades bancarias.

Reitero mi apoyo a la productora, a Iván Miñambres y al Athletic Club de Bilbao también.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señor Rodríguez.

Puede usted contestar luego a todos los portavoces en conjunto, pero no ponga como ejemplo al alcalde de Barakaldo, porque se lo va a creer.

Finalmente, tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Popular, el señor Alberto Gutiérrez.

El señor GUTIÉRREZ ALBERCA: Muchas gracias, presidente.

Agradezco, en nombre de mi grupo, la presencia del señor Miñambres en esta comparecencia para hablar de algo sobre lo que, como portavoz de cultura del Grupo Popular, siento satisfacción, y es que, por fin, veamos aquí una industria creativa y dentro de ella los contenidos culturales, porque quizás en el principio de la innovación estará la creatividad. Si no hay un germen de creatividad, será difícil que estemos modificando algunas de las condiciones de la competitividad de nuestras empresas. En este sentido, creo que los recursos que muchas veces se destinan a I+D+i, innovación e investigación, también deberían tener en cuenta esa C de creatividad. De hecho, en la etapa que pude gobernar en la comunidad de Castilla y León, algunos fomentamos que se generaran no solamente centros en los parques científicos universitarios vinculados a la investigación, que, por supuesto, tienen que existir, sino también centros que pudieran nutrirse de esa creatividad y los llamáramos centros de C+D+i. Es importante que ese paso esté presente y pienso que las industrias culturales son el germen perfecto de esa creatividad, como se estaba poniendo de manifiesto, en este caso, de una industria audiovisual.

Voy al segundo paso de la comisión, la internacionalización. Comprendo que es importante el tamaño en la internacionalización y es importante los apoyos y los recursos que puedan existir, pero quizás en el campo audiovisual, donde la competencia es una competencia de red, es una competencia de grandes corporaciones televisivas, la cuestión del tamaño puede tener importancia y quiero contrastarlo con usted, porque puede ser una cuestión no baladí. Se habla mucho del audiovisual como la BBC, bodas, bautizos y comuniones. Muchas empresas que están en una pequeña localidad, tienen un ámbito bastante reducido o limitado y ese salto, ese salto de competencia, de agrupación, de tamaño, se ha intentado en algunos momentos en la industria audiovisual española. De hecho, hay empresas que están cotizando en bolsa, como sabemos, que han sido importantes apuestas de distintos empresarios en este mercado y algunas han tenido mejor o peor resultado. En todo caso, el tamaño puede ser, desde el punto de vista de la internacionalización, algo que nos gustaría contrastar.

Algunas cuestiones que se planteaban como discriminaciones positivas han dado resultados; por ejemplo, en la actual Ley del cine, como usted sabe, esa discriminación positiva se llama cuota de pantalla. Eso hace que las producciones españolas estén muy primadas respecto a producciones internacionales, y eso ha conseguido también, en su derivada en la emisión en televisión de distintos audiovisuales, un efecto que ha hecho que las propias productoras de televisión se hagan grandes productoras de cine, y ahora tenemos que las grandes películas españolas están producidas por Mediaset y por Atresmedia. ¿Por qué? Porque dijeron: ¿para qué vamos a contratar fuera lo que podemos hacer nosotros? En lugar de contratar a productores cinematográficos —que existían, estaban haciendo sus películas— vamos a concentrar aún más esta obligación legal —tenemos que tener unas cuotas de pantalla de cine español— y vamos a aprovechar esto para generar nuestros grandes estudios —lo que puede ser bueno, de hecho, ahí están los éxitos del cine español, *Lo imposible*, entre otros—, capacidad

de internacionalización, poder contar con mejores medios de promoción y poder contar con actores con cuota de pantalla específica en algunos mercados, como los actores norteamericanos o los actores ingleses, que pueden tener otra dimensión de la película y le dan ese carácter de internacionalización.

Hay un recurso también importante en esta internacionalización: la producción en lengua española. Si tenemos en cuenta que el canal más visto en Estados Unidos hoy es un canal en español que se llama HBO, debemos reparar en que el castellano sin duda es un factor importante en esa producción, en esas posibilidades de coproducción con otros empresarios mexicanos, argentinos... En el germen de la producción audiovisual española en todo momento así fue; realmente esto no es algo nuevo. También en los años sesenta las principales películas españolas eran coproducidas con otros países hispanoamericanos. Y creo que eso es un factor importante de competitividad que debemos tener en cuenta en esa capacidad de internacionalización.

Hay algo que considero muy interesante de su propuesta: la marca España no solo pueden ser las grandes empresas. Totalmente de acuerdo. Los casos de éxito, como UniKo, deben estar en un mercado con todas las posibilidades de crecimiento. Es hoy cuando más se están viendo productos audiovisuales; nunca se ha consumido tanto producto audiovisual como ahora, nunca, porque tenemos capacidad de verlo, entre otros, en distintos instrumentos tecnológicos que antes no teníamos. Esa producción audiovisual, como sabe usted perfectamente, puede ir desde el perro que se montaba en el monopatín, visto por 14 millones de usuarios en todo el mundo, o por productos de calidad, como los que he visto en su página web —su empresa realiza magníficos productos de calidad audiovisual—, y que deberían tener también cada vez una presencia mayor en las distintas redes o en los distintos sistemas de consumo de los usuarios. Hay que impulsar estos buenos productos de calidad audiovisual hechos desde aquí, por pymes hechas en un polígono fomentado por un ayuntamiento, como el de Barakaldo, lo cual ha generado que esos primeros costes de emprendimiento, esos primeros costes de inicio, hayan podido tener el éxito que, sin duda, sin el talento, sin la creatividad, sin la participación de todas las personas que forman su equipo, no habría sido, sin lugar a duda, posible. Por lo tanto, estoy totalmente de acuerdo en que hay que impulsar estos ejemplos de éxito de las pequeñas y medianas empresas españolas cuando estamos hablando de la marca España en el mundo.

También quiero decir que sí que hay una apuesta por el *crowdfunding* y por la Ley de mecenazgo. La nueva modificación de la reforma fiscal lleva porcentajes que sería prolijo explicarlos: el 75% para las pequeñas donaciones; el 25% para donaciones que sean continuas durante más de tres años; se apuesta también porque puedan venir grandes producciones internacionales con hasta 3 millones de euros con desgravaciones fiscales, pero, sinceramente, por mi experiencia personal en este asunto tengo que decirle que, desgraciadamente, hace falta una mayor unión en la promoción de nuestros magníficos lugares de rodaje y que el funcionamiento de las *film commission* o de las ciudades plató acaba siendo una especie de pelea por ver quién acaba llevándose el anuncio o el documental o el largometraje a su ciudad, en una carrera de ver quién ofrece más. Creo que ese no es el camino adecuado; por desgracia, se ha implementado que existan multitud —yo me atrevo a decir que cientos— de oficinas plató en España —hasta los municipios más pequeños tienen esa oficina plató— y, sinceramente, creo que eso no va a ser de utilidad en el futuro, sino que debemos asistir, desde el punto de vista de los contenidos culturales y creativos, a las distintas ferias y festivales del sector de una manera agrupada y con unas buenas promociones. Esto que tiene su éxito cuando estamos promocionando nuestros vinos o nuestra agricultura, también lo tenemos que hacer con aquellas empresas que lo necesitan más porque tienen menos recursos para poder asistir a esas ferias o para poder montar esas promociones en esos lugares. Y, sinceramente, creo que es necesario que haya, como digo, una mayor unión, una presencia más sólida de aquellos que han conseguido que el éxito esté en su cuenta de resultados que, al final, es lo importante.

Nada más y muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, senador Gutiérrez.
Señor Miñambres, tiene usted la palabra.

El señor DIRECTOR EJECUTIVO DE UNIKO (Miñambres Urquijo): Muchísimas gracias, por todas las apreciaciones.

Empezaré por la Ley de mecenazgo que han comentado las 3 personas que han intervenido. La semana pasada se anunció cómo iba a ir la reforma fiscal y esa Ley de mecenazgo quedó un poco diluida entre toda esa reforma que, respecto a las primeras intenciones, ha quedado en nada. Yo creo que sí es necesario establecer unos porcentajes de relación fiscal acordes a lo que se puede obtener en otros

países porque en el momento que un inversor invierte en nuestros proyectos nos dice: ya, pero es que si lo hacemos en Canadá tenemos este porcentaje y si lo hacemos en España tenemos este otro. Contra eso no podemos competir. Podemos competir con otras cosas que serían un poco negativas, como reducir precios, reducir mano de obra, pero contra ese tipo de cosas no podemos competir. Creo que la Ley de mecenazgo es completamente fundamental; habría que darle una vuelta, recuperarla, ver cómo se podría hacer y llevarla hacia adelante como una nueva alternativa y como una alternativa necesaria.

Respecto al tema de las ayudas directas, yo creo que existen fórmulas que son completamente viables y, en mi opinión, fáciles de implementar, como establecer un pequeño canon en las salas o en los centros culturales. Lógicamente, con un 21% de IVA no podemos poner un canon a los espacios culturales pero si rebajásemos el IVA y pusiésemos un pequeño canon en espacios culturales, y que ese canon estuviese única y exclusivamente dedicado a revertir sobre ese sector cultural, podríamos, primero, hacer mejores productos —porque si no la gente no va a ir a verlos— y, segundo, si hacemos mejores productos, vamos a tener mayor financiación para futuros proyectos. Creo que sería una manera de no incrementar ayudas directas, pero sí tener una posibilidad de financiación.

Y, como decíamos, intentar atraer a productoras que hagan aquí sus proyectos. Estoy de acuerdo en que las *film commission* actualmente no trabajan como deberían trabajar o como esperamos que trabajen, pero sí —por lo menos, desde mi experiencia en el País Vasco— está habiendo unas ganas de cambiar y de mirar hacia adelante y hacer cosas nuevas.

Como decía, la última experiencia que hemos tenido con el rodaje de los hermanos Wachowski ha sido algo espectacular solamente por el potencial de producción que tiene una industria como la de Estados Unidos; aunque vengan con el 80% de la producción hecha, ese 20% de la producción para nosotros es mucho. Hay países de Sudamérica que no dan ayudas fiscales, pero, por ejemplo, sí pagan un porcentaje de esos servicios, siempre y cuando se realicen con empresas del territorio. Es decir, si viene una productora mexicana a grabar a España, y el porcentaje de grabación en esa Ley de mecenazgo que no se va a llevar a cabo no llega al 40%, les decimos: si en vez de traer a tus técnicos de allí contratas a técnicos de aquí, te vamos a pagar una pequeña parte para incentivar que contrates a empresas del territorio. Esa sería otra alternativa para no tener ayudas directas, pero fomentar y propiciar.

Respecto a lo que decíais sobre la discriminación positiva y la cuota de pantalla, no me refería tanto al producto nacional precisamente por eso, porque las grandes productoras, las grandes televisiones, están abarcando la cuota general del mercado. Sería positivo intentar discriminar positivamente para que esas empresas pequeñas o esos *freelance* —que constituyen una parte muy grande de nuestro sector— puedan trabajar con esas empresas grandes, es decir, por lo menos tener una pequeña parte de ese pastel.

Como os decía, nosotros hemos tenido experiencias en este sentido. Así, nuestro primer largometraje fue posible porque esa empresa grande —en este caso ZircoZine, la empresa de Luis Tosar— apostó por nosotros porque habíamos ganado el Goya —si no lo hubiéramos ganado nadie habría apostado por nosotros—, es decir, esto hizo que se nos abrieran muchas puertas. Esa discriminación positiva la mencionaba en cuanto a mezclar pequeñas empresas con grandes empresas y discriminar positivamente a ese tipo de colaboración.

En cuanto a lo que se ha comentado sobre lo del C+D+i no solamente es algo intrínseco del sector cultural, sino que es algo que se puede internacionalizar en diferentes sectores. En ese sentido, también sería muy positivo discriminar en ese aspecto.

Respecto a lo que comentabais sobre el tamaño, no lo he dicho en la presentación pero creo que los *clusters* y las asociaciones sectoriales son fundamentales. Por ejemplo, en el País Vasco tenemos Vasca Visual, y cuando vamos fuera a ferias y mercados nosotros llegamos hasta donde llegamos porque tenemos el potencial y el músculo económico que tenemos, pero ir como sector, ir en grupo, dar sensación de industria en el exterior es fundamental para que, aunque seas pequeño, te puedan comprar. En ese sentido, apoyar a los *clusters* me parece algo fundamental.

No sé si me he dejado alguna cosa de las que habéis puntualizado. (*Pausa*).

El señor PRESIDENTE: Pues parece que no.

Te agradecemos tu intervención y, sobre todo, porque sea una empresa de estas características, que no todo sean chirimoyas y aguacates. La chirimoya y el aguacate son muy importantes, pero la internacionalización también la tiene que hacer la pequeña empresa, lo audiovisual y la cultura, sobre todo la cultura. Alguien ha dicho que cuando un país no tiene petróleo, el petróleo es la cultura.

Muy agradecidos y pasamos al siguiente invitado. (*Pausa*).

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 357

13 de octubre de 2014

Pág. 18

COMPARECENCIA DEL CONSEJERO DELEGADO DE P.I.T.K., D. LUIS GONZÁLEZ DE ULLOA, ANTE LA COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO, PARA INFORMAR EN RELACIÓN CON LA MATERIA OBJETO DE ESTUDIO DE LA COMISIÓN.

(Núm. Exp. 715/000363)

AUTOR: COMISIÓN ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ECOSISTEMA DE LA INNOVACIÓN AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA Y DEL MUNDO EN DESARROLLO

El señor PRESIDENTE: Vamos a continuar con el siguiente compareciente. Le escuchamos y seguimos con la tónica de este tipo de comparecencias, es decir, una primera intervención de un cuarto de hora o veinte minutos, luego las preguntas y finalmente la réplica.

Tenemos la comparecencia del consejero delegado de P.I.T.K., don Luis González de Ulloa, para informarnos en relación con la materia objeto del estudio de esta comisión.

Cuando quiera, señor González de Ulloa.

El señor CONSEJERO DELEGADO DE P.I.T.K. (González de Ulloa): En primer lugar, quería expresar mi agradecimiento por la invitación realizada a nuestra empresa y, por otra parte, les voy a describir brevemente la presentación que hacemos.

Les voy a presentar nuestra empresa y la trayectoria que ha tenido desde su creación. Voy a posicionarla en el contexto nacional e internacional para que nos ubiquen y tengan una noción de la medida y la dimensión que tenemos, y por último voy a centrarme en el objeto de esta comisión, que es la innovación y la internacionalización.

En primer lugar, les diré que nuestra empresa la creamos en el año 2010. Formamos parte de ella 4 socios, 3 de ellos trabajadores y 1 capitalista. Tenemos la forma jurídica de una sociedad limitada laboral y somos profesionales que venimos del sector naval, medioambiental y de la industria, en concreto de la química. Nuestra empresa es de servicios avanzados en el ámbito de la innovación y está dirigida a la industria, a los productos, a los servicios y a la ingeniería en general. Dentro de los servicios que prestamos realizamos informes especializados para la industria dentro de estos sectores, naval, industrial y medioambiental. En concreto estamos centrados —que es lo que genera la actividad económica fundamental de la empresa— en informes de termografía activa y pasiva destinados a la industria y a la eficiencia energética. Por otra parte, también realizamos formación. Somos profesores homologados de la Escuela de Organización Industrial, una fundación pública que ustedes conocerán. Además, realizamos informes especializados muy técnicos y económicos que permiten a las empresas, de una manera no vinculante, realizar diversas actividades de cara a la Administración.

Dentro de lo que podríamos denominar como I+D+i en el área de nuestra empresa, nuestro núcleo duro se centra en lo que denominamos expertos técnicos Unesco en 4 y 6 dígitos en las áreas de conocimiento medioambiental, naval y de la industria química. Realizamos la evaluación de proyectos, los calificamos como I+D o como IT, como investigación y desarrollo o como innovación tecnológica, y estos informes que realizamos permiten a las empresas acreditadas por ENAC expedir sus certificaciones para que estas empresas generadoras de los proyectos puedan desgravarse fiscalmente de cara a la Agencia Tributaria.

Por otra parte, dentro del área de ingeniería, a través de nuestra experiencia y nuestra actividad diaria, identificamos necesidades que nos permiten generar proyectos innovadores que, entre otros —les voy a dar unos ejemplos—, han dado como resultado lo que les voy a describir a continuación.

En primer lugar, hemos desarrollado un proceso tecnológico que permite la valorización en una misma vez de residuos sólidos urbanos, residuos de acería y lodos de depuradora. Como resultado de este proceso hemos conseguido generar un gas de síntesis que permite a su vez su transformación en energía, y por otra parte hemos obtenido una materia prima absolutamente inerte que puede ser comercializada y que ha obtenido el reconocimiento del CDTI incluyéndolo en el catálogo de capacidades españolas en materias primas de la Unión Europea.

Dentro de los productos que hemos desarrollado hemos conseguido una ruptura tecnológica desarrollando un equipo detector de contaminantes en medio terrestre que mediante termografía nos permite determinar concretamente en plomo, mercurio, lindano e hidrocarburos esa contaminación a tiempo real en el medio terrestre. Este producto nos ha permitido en el año de nuestra creación quedar finalistas en la Comunidad Autónoma del País Vasco en el premio Emprendedor XXI patrocinado por la

Caixa y por Enisa, y que en 2013 el Ayuntamiento de Barakaldo nos haya galardonado con el premio Empresa Innovadora.

Otro producto que hemos desarrollado ya es a nivel de nanotecnología. Son derivados de óxidos metálicos que permiten, a través de su proceso catalítico, que en reacción con contaminantes presentes en la atmósfera se generen productos totalmente inertes y además beneficiosos para el medioambiente como resultado de su acción catalítica.

Quiero destacar que en todos los proyectos que hemos desarrollado hemos sido los promotores y los líderes y hemos traccionado con nosotros a pymes de bastante mayor tamaño que el nuestro y a organismos de investigación. Quiero resaltarlo porque en la siguiente fase quiero que conozcan nuestro tamaño y cómo estamos posicionados a nivel nacional e internacional.

¿Qué es PI.T.K? Es una micropyme. En este gráfico que les muestro pueden ver que en el panorama internacional formamos parte del 92,5% de las empresas europeas. A nivel español formaríamos parte del 94,1% de las empresas que forman el panorama empresarial español, si bien en Alemania —hemos elegido Alemania porque parece ser el referente económico a nivel europeo—, el 76,5% son micropymes.

Me gustaría resaltar algunos datos de las micropymes en España y a nivel europeo. El empleo generado por las micropymes a nivel europeo es el 29,5%, es decir el 29,5% del empleo que se genera en la Unión Europea provienen de las micropymes. En España es el 38,5%. Resalto este dato porque, como pueden ver, es un factor muy importante dentro del contexto del empleo a nivel europeo. La diferencia entre las micropymes españolas y las europeas estriba solamente en su tamaño. Las europeas son de mayor tamaño que las españolas. Como reflexión quiero indicarles lo que ocurriría si se potenciase un esfuerzo o unas acciones directas sobre estas micropymes que, repito, en España generan un 38,5% del empleo; si nos aproximásemos al tamaño de las micropymes de Europa, el empleo generado sería enorme. ¿Y qué características tiene una micropyme por lo general? Es una empresa emprendedora, dinámica y generalmente promovida por gente joven. Como ustedes pueden ver yo ya tengo una cierta edad, pero en la empresa somos una mezcla bien avenida de juventud y veteranía. En este contexto fomentar y apoyar la micropyme debemos verlo como una fortaleza, no como una debilidad. Yo he acudido a muchas reuniones y muchos foros donde parece que tener muchas micropymes en España es un hándicap. Si nos ponemos negativos podemos decir que son muchas y pequeñas, pero también podemos hacer de eso una fuerza de país.

Aquí pueden ver unos gráficos en los que reflejamos la tasa emprendedora, las empresas consolidadas; pero como he visto ponencias anteriores a las nuestras, y les han inflado a gráficos, no quiero aburrirles con más gráficos que seguramente ya conocen. Hay aquí un gráfico del contexto de las micropymes por sectores a nivel de nuestra comunidad autónoma, el País Vasco, para que tengan una referencia.

Pero ahora, para focalizar nuestra actuación, me voy a centrar en la internacionalización e innovación. ¿PI.T.K es una empresa que se puede internacionalizar? Sí. De hecho ya estamos emprendiendo acciones de cara a esa internacionalización. ¿Y qué hemos hecho? Estamos presentes en clústeres y en plataformas nacionales e internacionales dentro de nuestro ámbito, que es muy tecnológico y específico. Hemos estado presentes en todo tipo de iniciativas, tanto de las administraciones autonómicas como de las administraciones nacionales y hemos aprovechado las sinergias de las misiones comerciales que han ido a nuestras propias comunidades autónomas. Por ejemplo, en Barakaldo ha habido varias misiones con Noruega en las que hemos estado presentes para estrechar relaciones comerciales, y como resultado de ello nuestros productos y nuestros procesos han generado mucho interés, por lo que actualmente estamos incluso negociando la venta de nuestra tecnología.

Otra acción que hemos emprendido ha sido la patentabilidad de nuestro producto. Como he dicho al inicio, uno de los productos que hemos creado nosotros, en concreto el detector de contaminantes por termografía, ha generado ruptura tecnológica, lo que significa que ha generado conocimiento nuevo, es decir un conocimiento que no había antes de que nos pusiésemos a ello. Es un producto patentable, pero está en período de demostración, no de comercialización. Si nosotros hubiésemos patentado ya este producto no hubiésemos podido venderlo ni generar el valor añadido, que es nuestro objeto como empresa, tener beneficios y generar economía. No hubiésemos podido rentabilizarlo porque, como digo, no está en ese proceso de comercialización, con lo cual hemos optado por la publicación en revistas de ámbito internacional; está publicado ya en revistas de mucho prestigio en Estados Unidos.

El tema de la patente nos ha enfriado bastante fundamentalmente por 3 cuestiones. En primer lugar, por el costo de la propia patente, y es que aun teniendo un informe de patentabilidad positivo para hacerlo,

su costo es importante. Luego tiene otro coste añadido, que es el mantenimiento. El coste de mantenimiento de la patente, si es una patente internacional y está muy extendida en los países potencialmente más demandantes de tu tecnología, es muy elevado.

Y por último, lo que más nos ha preocupado ha sido el coste de defensa de la patente. Este coste es muy perjudicial, en el sentido de que cae sobre el que tiene la patente la obligación de demostrar y de defender su patente frente a cualquier ataque exterior con productos similares, patentes maliciosas o procesos parecidos. Con lo cual, en una micropyme como la nuestra, ese es un hándicap gravísimo, porque nosotros no tenemos los recursos ni el músculo empresarial que puede tener una pyme de gran tamaño o una gran empresa. Por tanto, es muy importante contextualizar el tamaño de la empresa y las posibilidades con que cuenta a la hora de tener éxito.

Como conclusiones, les señalo aquí que es necesario fomentar, aumentar y perfeccionar la venta de tecnología propia desde España, mejorar legislativamente a nivel europeo la protección a los propietarios de las patentes y flexibilizar los programas de I+D+i. Aquí les voy a hacer una puntualización. Evidentemente, nosotros, con nuestros procesos y con los productos que hemos generado, hemos recurrido a programas nacionales que nos han permitido la financiación, pero esos programas que existen y que nos han permitido esa financiación, nos han obligado a tener que amoldarnos a esas condiciones ya prefijadas por dichos programas. Nos han obligado a llevar unas pymes a los proyectos de colaboración, así como a organismos de investigación. Y además, el nivel de ayuda es prácticamente igual, con sus pequeñas diferencias —por lo que no voy a generalizar—, para una micropyme que para una gran empresa, con lo cual, la diferencia a la hora de poder gestionar los fondos que recibes, a la hora de rentabilizarlos y de hacer frente a las responsabilidades que ello conlleva, es notable.

Nuestra empresa ha ido adaptando su personal a las necesidades que hemos tenido en cada momento. Como habrán oído ustedes en otras intervenciones, vamos transitando por el *death valley*, por el valle de la muerte; es decir, puedes morir de éxito o puedes consolidarte, y para ello necesitas mecanismos muy flexibles para la contratación que te permitan adecuarte en cada momento a tu realidad.

Por último he de decirles —esto lo he escrito durante mi viaje hacia aquí— que España tiene que creer en sí misma. Tiene grandes posibilidades y un potencial enorme para imaginar, para crear —como ha mencionado el compareciente anterior—, para desarrollar y para vender, y apostamos por ello.

Esta ha sido mi intervención, en la que he querido focalizar nuestra experiencia como microempresa, que siendo una microempresa estamos en un porcentaje muy alto en el sector empresarial español. Y esta es la visión de nuestra realidad en estos momentos.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, don Luis González de Ulloa. Ha sido muy interesante su intervención, sobre todo porque ha incursionado en un aspecto importante: las patentes, que para nosotros es novedoso, y he visto que los senadores han seguido muy de cerca su exposición.

Ahora viene el turno de preguntas y posteriormente, si a usted le parece, contestará en la réplica de una manera conjunta.

En primer lugar, por el Grupo Parlamentario Entesa pel Progrés de Catalunya, tiene la palabra el senador Bruguera.

El señor BRUGUERA BATALLA: Gracias, señor presidente. *(El señor vicepresidente, Hernández López, ocupa la Presidencia)*.

Buenas tardes, señor González de Ulloa. Le agradezco, en nombre de mi grupo, su amabilidad por comparecer y su intervención. Esta tarde hemos asistido a 2 comparecencias en representación de 2 empresas nacidas en plena crisis, una en 2009 y la suya en 2010, lo que me parece digno de mención, de ponerlo encima de la mesa y de valorar positivamente por lo que supone de lanzarse a la aventura en un momento en el que probablemente cualquier asesor les hubiese dicho: espérense un momento, frenen y vamos a ver cómo evoluciona todo. Por lo tanto, les felicito por su osadía. Tal vez lo tenían tan claro y tan estudiado que era imposible no tener éxito. Pero, en todo caso, tiene que haber una dosis de osadía, aparte de la formación, etcétera. En este sentido, quiero agradecerse.

Lo que más me ha interesado, y le pediría que profundizase un poco en ello, es esta última diapositiva, la de las conclusiones y sugerencias. Aparte de la interesante información que usted nos ha dado sobre su propia empresa, sobre lo que significan las micropymes, sobre la importancia de verlas en positivo y no en negativo, etcétera, aportaciones todas ellas muy interesantes, hay una cuestión previa que quiero plantearle, porque no he terminado de entenderlo: el tema de la patente. He entendido los problemas,

pero usted ha comentado que han optado no tanto por inscribir la patente, sino por las publicaciones. Y quisiera que explicase esto un poco, porque, francamente, me he perdido.

Para terminar, y supongo que mis compañeros le hablarán de otros aspectos, en cuanto a la primera de estas conclusiones y sugerencias, la necesidad de aumentar y perfeccionar la venta de tecnología propia desde España al exterior, la pregunta que se me ocurre y que me parece bastante obvia es cómo. Es decir, estamos de acuerdo en la necesidad, pero, desde su perspectiva y su experiencia, ¿qué ideas podría aportar a esta comisión para realizar esto que, evidentemente, es una necesidad objetiva?

Muchas gracias.

El señor VICEPRESIDENTE (Hernández López): Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Rodríguez Esquerdo.

El señor RODRÍGUEZ ESQUERDO: Muchas gracias, señor presidente.

Agradezco nuevamente a don Luis González su comparecencia en esta comisión. Si me lo permiten, quiero agradecer a mi compañero Jesús Alique, que no está aquí, que me haya permitido venir y sustituirle en esta comisión, porque yo no soy miembro, pero hoy había 2 empresas de Barakaldo, por lo que he creído necesario estar hoy aquí. Como hice antes con don Iván Miñambres, quiero felicitar a PI.T.K. Group, y felicitarle a mí también porque en 2010 era el alcalde de Barakaldo, así que, senador Bruguera, conseguimos que 2 empresas salieran adelante en medio de la crisis, y este es el mejor ejemplo.

En 2010 se crea una microempresa dentro de un sector que en Barakaldo me atrevo a decir que era desconocido —porque esta ciudad es sede de las grandes siderometalúrgicas del País Vasco, como Altos Hornos o La Naval—, una empresa pequeña para desarrollar nuevas tecnologías I+D+i. Cuando tuve la oportunidad de visitarla en sus comienzos —Luis se acordará perfectamente—, cuando vi aquel pavimento que absorbía el calor y que decía cuánto contaminaban los coches cuando pasaban por encima, yo, que soy de letras, dije: Dios mío, aquí está pasando algo raro; esta empresa es importante. Y efectivamente lo fue, y en la quinta convocatoria de los premios de Barakaldo a la innovación, le dimos el primer premio. Por lo tanto, le felicito nuevamente por el trabajo que hace y también el trabajo de la persona que está al fondo de la sala, que es una de las alma máter de la empresa, pero que ha querido permanecer detrás y no aparecer en la primera plana de la pantalla.

De lo que ha señalado Luis González quiero destacar 2 cosas. La primera es que en España es necesaria la ayuda a las microempresas. Como bien ha dicho, es una forma de generar empleo, y además empleo de profesionales altamente cualificados. Y eso también es hacer marca España. El desarrollo de esas pequeñas empresas es fundamental, de ahí la importancia del apoyo del Gobierno y de todas las instituciones. Pero lo que me ha sorprendido —esa es la conclusión que he sacado— es que les haya echado para atrás de la posible patentabilidad lo que supone el coste de mantenimiento y de la defensa de la patente. Efectivamente, usted plantea entre sus conclusiones que a nivel europeo se mejore legislativamente la protección a los propietarios de patentes, pero resulta un tanto chocante, por no decir una palabra más perjudicial, que ustedes hayan tenido que sacar sus proyectos a través de estudios en revistas profesionales y no poder patentar un trabajo —y conozco alguno— que, desde luego, si fuera americano y no hecho en Barakaldo, diríamos que es la quinta maravilla del mundo, pero como está hecho en el barrio de la Fandería, en un polígono industrial pequeño, surge el problema y se echan para atrás a la hora de dar a conocer la patente. Creo que las instituciones deberían reflexionar sobre ello.

Ha hablado de internacionalización, y ustedes son uno de los mejores ejemplos de este trabajo en red o en clúster para que una pequeña empresa de en principio 4 trabajadores pueda estar en este momento con un nivel de desarrollo tecnológico tan importante, formando parte de los líderes de este mercado en España.

Muchas gracias.

El señor VICEPRESIDENTE (Hernández López): Muchas gracias, senador Rodríguez Esquerdo, y enhorabuena por ese parto gemelar que ha dado tanto al pueblo de Barakaldo. Le felicitamos de corazón. *(El señor Rodríguez Esquerdo: Hubo más.—Risas).*

Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra la senadora María Antònia Garau.

La señora GARAU JUAN: Muchas gracias, señor presidente.

Gracias también, señor González de Ulloa, por su presencia y por compartir su experiencia en esa microempresa, porque aunque sea de muy reciente creación, el relato de todo lo que ha tenido que pasar

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión Especial para el desarrollo de la internacionalización y ecosistema de la innovación al servicio de la industria española y del mundo en desarrollo

Núm. 357

13 de octubre de 2014

Pág. 22

en las fases iniciales nos puede ayudar a cumplir el objetivo de esta comisión especial a la hora de asesorar a otras pymes o micropymes que puedan lanzarse a esa aventura que es salir fuera.

Repasando su recorrido, una de las cosas que más me ha llamado la atención —me he informado— es que ustedes nacieron a través del SPRI, siempre con sus propios recursos, sin *business angels* y sin ayudas externas; inicialmente, es evidente.

Como usted ha comentado, su actividad principal es la ingeniería y consultoría. Y algo que me ha llamado mucho la atención —y que no ha comentado ninguno de los presentes— es el tema de la formación. Desde un inicio ustedes han dado mucha importancia a la formación. Por un lado, cabe destacar su colaboración con la Escuela de Organización Industrial; hacen incluso un programa de gestión integral portuaria. Creo que están en ello, pero ustedes partieron de cero. Y por otro lado, cabe hablar de lo que podríamos denominar formación especializada a medida; esa creación de programas a nivel nacional e internacional.

Sus potenciales clientes objetivos —y lo ha comentado antes al hablar de la termografía— serían empresas industriales, compañías de seguros, entidades certificadoras —también se ha referido a ello antes— y escuelas de negocio. Evidentemente, este público objetivo perfectamente puede ser internacional y no solo de España, por eso me gustaría saber qué porcentaje de los clientes que tienen en la actualidad pertenecen al ámbito internacional y cuál al nacional. Se lo pregunto porque en la información que he manejado no lo he encontrado, aunque quizá no nos haya querido aburrir con tanto dato. No obstante, me gustaría conocer el porcentaje del cliente nacional e internacional porque creo que puede ser importante para esta comisión a la hora de sacar conclusiones.

Es verdad que el tema de la patente nos ha llamado la atención a todos. Entiendo que cuando uno investiga e innova y tiene una patente, o vende la patente o la utiliza, evidentemente; y cuando la tiene que utilizar ha de protegerla, lo que debe ser una locura para una micropyme. Los gastos de mantenimiento son altísimos y entiendo que tuvieran que publicar el trabajo para poder utilizarlo y que la empresa creciera y la tuvieran como producto, como *knowhow*. A todos los miembros de la comisión nos gustaría saber cuáles son sus propuestas para mejorar esto para que no les pase a otras micropymes.

Entiendo que las ayudas que inicialmente obtuvo su empresa y su introducción en el mercado con los primeros premios obtenidos en 2013 —el premio que le otorgó el Ayuntamiento y otro que ha comentado usted— ayudan a la micropyme a darse a conocer, pero luego debe continuar con su labor diaria a nivel local, autonómico y nacional para poder dar el salto al ámbito internacional, y es ese uso de clústeres que nos ha comentado lo que necesitan para poder salir. Me gustaría que ahondara un poco más en el uso de los clústeres que han tenido ustedes a nivel privado. O sea, me gustaría conocer todas las herramientas del ámbito privado que han utilizado para salir al exterior, aparte de las ayudas públicas y aquellas que hayan podido obtener de las Cámaras de Comercio o del ICEX, y no me refiero a las económicas, sino a otras como la puesta en contacto con otros mercados.

Otro hecho que me ha llamado la atención es que tengan un laboratorio propio, aunque no sé en qué estado. No sé si lo mantienen en colaboración con otras universidades o si es de su propiedad cien por cien, no ha comentado nada al respecto. Me llamó la atención inicialmente y me gustaría saber el uso que le están dando y si lo comparten con otras empresas. Hemos hablado antes de la colaboración de las micropymes para poder crecer, y no sé si ese es el uso que se le está dando para rentabilizar los escasos recursos que tienen las micropymes.

Creo que con esto he terminado todas mis preguntas. Muchas gracias.

El señor VICEPRESIDENTE (Hernández López): Gracias, señoría.

Tiene la palabra para contestar.

El señor CONSEJERO DELEGADO DE P.I.T.K. (González de Ulloa): Muchas gracias por sus aportaciones. Voy a intentar seguir un orden, a ver si soy capaz de contestar a todas las preguntas. (*El señor presidente ocupa la Presidencia*).

Lo primero que nos han planteado es profundizar en las conclusiones y, como aquí se señala, es necesario aumentar y perfeccionar la venta de tecnología propia desde España hacia el exterior. ¿Qué es lo que hemos detectado nosotros? En España se genera gran cantidad de conocimiento y mucho de él termina en las OTRI, y de las OTRI, de estas oficinas de transferencia de tecnología, no sale, no se traslada a la empresa. Eso es una debilidad de nuestro país. Esta conclusión que ven aquí es intencionada, es para que ustedes me pregunten qué queremos hacer nosotros. A nosotros nos gustaría que hubiese una oficina de transferencia tecnológica a nivel nacional, centralizada, con ánimo de lucro y que tuviese

proyección internacional, en la que estuviesen cabezas suficientemente formadas y con experiencia y que provengan del sector empresarial y no solamente del área del conocimiento para que conozcan la realidad empresarial del país y las necesidades de las empresas.

Les aseguro que la mayoría del empresariado español no tiene ni idea del conocimiento que se ha generado ni que existe en las oficinas de transferencia tecnológica de los organismos públicos de investigación, universidades, departamentos, etcétera, no se conoce, y se gastan muchos esfuerzos en proyectos, en generar conocimiento que probablemente esté ya en esas oficinas. Por tanto, nuestra propuesta es centralizar, pero con ánimo de lucro, porque no hay que tener miedo a que los organismos y este tipo de entidades ganen dinero, que es lógico, que se está realizando un trabajo. Pero nos tenemos que poner en la realidad del contexto actual. Y para nosotros es importante eso, que se centralice el conocimiento y que se haga una proyección del mismo hacia el exterior. Es una fuerza de nuestro país. Tiene tecnología, conocimiento generado que está durmiendo en los cajones, y eso no puede ser. Hay iniciativas pero muy puntuales y cortoplacistas. Esta es una de las cuestiones.

Mejorar legislativamente la protección en el ámbito europeo. Les voy a aclarar el tema de la patente, que veo que les ha generado una inquietud a todos. El producto que nosotros tenemos desarrollado es un producto que ha supuesto una ruptura tecnológica, pero no está en fase de comercialización. Necesitaríamos un gran apoyo económico y una gran inversión, que no tenemos, para que ese producto pasara a ser un producto comercializable. A partir de ahí sí es rentable la patente. Entonces, ¿qué hemos hecho? Hemos protegido nuestro producto mediante publicaciones, para que nadie se aproveche de nuestro conocimiento. ¡Ojalá hubiésemos podido llegar a eso!

¿Por qué demandamos la protección de las patentes? ¿Qué buscan las empresas que se dedican a generar conocimiento y, en consecuencia, generan patente? Buscan que ese producto sea comercializable, que se venda a nivel mundial, etcétera. Pues bien, tenemos los mercados emergentes, los países emergentes y tenemos un monstruo devorador, que ya saben ustedes quién es, hacia el que todo el mundo queremos ir por la cantidad de personas que allí hay y por el crecimiento económico anual que está teniendo. Pero es complicadísimo para una pequeña empresa defenderse ante un ataque de empresas de ese sector, que puedan querer hacer una actividad o un producto similar al nuestro. La única manera es que nuestro país legisle en positivo en protección del que realiza la patente, es decir, que no nos veamos obligados a tener un desembolso por la patente, un desembolso por el mantenimiento y además, un desembolso importantísimo para proteger nuestra patente. Imagínense lo que supondría —por poner un ejemplo— que nosotros tuviésemos que defender nuestra patente ante un país como China. ¡Es tremendo! No tenemos ese músculo; no es posible. De modo que nuestra propuesta respecto a las patentes sería esa.

¿Qué tipo de ayuda hemos tenido? Hemos tenido una ayuda real. El premio ha sido un premio, ha sido un apoyo moral, ha tenido su contraprestación económica, pero ni mucho menos le permite consolidarse a una empresa. Nosotros hemos recurrido —precisamente está en la sala mi compañera y socia, Silvia— a personal muy cualificado y con mucha experiencia, que nos ha permitido ahondar y movernos por el mundo de los programas y de las ayudas que desde el ámbito nacional y autonómico ha habido, y hemos sido capaces de rentabilizarnos con ello, sin recurrir a pedir préstamos ni nada de este tipo.

Al inicio de su intervención, dijo el senador de Cataluña que habíamos sido muy osados por crearnos en 2010. Bueno, la necesidad obliga. Sí, hemos sido osados, pero también nos hemos manejado con este tipo de ayudas y de posibilidades, que no todas las micropymes conocen ni todas las micropymes han sabido que existen. Por ponerles un ejemplo: hay ayudas que vienen del Ministerio de Economía y Competitividad, antes del Ministerio de Innovación, que consistían en préstamos a 10 años, con 3 años de carencia y el 0% de interés. Yo les pregunto a ustedes: ¿Se imaginan que nosotros vayamos ahora a un banco a decirle: Oiga, quiero un préstamo y usted me lo va a dar, verá, con 3 años de carencia, sin interés y se lo voy a devolver en 10 años? Vamos, salimos del banco con una camisa de fuerza, porque es impensable. Pero ese tipo de ayudas, que han existido, no todas las micropymes y empresas las han conocido, ni se han sabido manejar en ese aspecto.

La formación para nosotros es vital. Creemos que la innovación tiene que partir del primer estadio de formación, desde el más temprano. Les voy a hacer comentario. A un alto cargo del Ministerio de Economía y Competitividad, en una intervención en la que estuvimos nosotros presentes, le preguntaron qué es innovación y respondió con un ejemplo: Mire, existe un comentario que se le achaca a Benedetti y es cuando un compañero le mandó un escrito diciéndole que había encontrado una pintada en la calle

que decía: Ahora que conocemos la respuesta nos cambian las preguntas. Eso es la innovación. Tenemos una economía desarrollada de una determinada manera en la que nos hemos estado moviendo conociendo la respuesta. Pero es que, señores, nos han cambiado las preguntas, estamos en un contexto totalmente distinto en los ámbitos internacional y nacional. Las preguntas han cambiado; luego, tenemos que partir del inicio, formando a nuestros hijos de otra manera y en otra cultura. No debemos continuar formándoles con el objetivo de que estudien, hagan una carrera y saquen una oposición para trabajar como funcionario; no, eso se ha acabado.

Y las grandes empresas son importantísimas, tienen unas estructuras bestiales, un poder descomunal, pero, por mucho que generen 50 000 empleos de una vez, el paro en nuestro país no baja de manera considerable. Baja si se dinamiza el sector de las micropymes, el sector de las pequeñas y medianas empresas. Así es como va a bajar el desempleo. Y en esa línea hay que moverse y hay que formar a nuestros profesionales. Tenemos que evitar que se nos vayan. Todos tenemos ya una cierta edad y no sé si ustedes tienen hijos, yo tengo hijos de todos los tamaños, más pequeños y más mayores. Me parece que debemos hacer un esfuerzo para que no se nos conviertan en una generación perdida. Tenemos que conseguir dejarles un panorama y un futuro más alentador. Y para eso tenemos que apostar por la formación y tenemos que cambiar de alguna manera la forma de hacer las cosas. Innovar, innovar desde el principio.

Nuestra presencia en los *clusters*. Nos han ayudado con las misiones comerciales, con las reuniones que ha habido, con los congresos. ¿Qué echamos de menos? Dependiendo de las personas que realizan esa actividad de promoción de misiones comerciales así es el éxito de las mismas. Entonces, volvemos a lo dicho: formación y máximos especialistas en ese tipo de actividad, que favorece el desarrollo en la internacionalización de nuestras empresas.

El porcentaje de nuestra presencia en el ámbito internacional. En estos momentos nosotros estamos sujetos a una serie de acuerdos de confidencialidad —porque estamos negociando nuestra internacionalización y nuestra venta de tecnología—. Por lo que respecta al volumen, nuestra presencia ahora no es muy significativa —podemos estar en torno al 10%-15%—; no es muy significativa. Con estas acciones que estamos tomando creemos que cambiará, pero es que tampoco podemos ser mucho más presuntuosos con el personal que tenemos, con los que somos y con la cantidad de cosas que hacemos.

Hemos obtenido la financiación para el desarrollo del proyecto invirtiendo, invirtiendo en nuestra empresa: hemos creado nuestro propio laboratorio, lo destinamos a hacer nuestros informes de termografía, a hacer nuestras experimentaciones, y no, no lo estamos subcontratando a otras entidades. Con los que nos relacionamos, tienen un músculo tecnológico y un músculo empresarial tremendo, y nosotros centramos nuestro laboratorio en las actividades que atañen a nuestra empresa y que nos generan la facturación mensual.

No sé si me dejo algo, he intentado aclarar todas sus cuestiones. No tengo nada más que decirles sino agradecerles otra vez su invitación.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor González de Ulloa.

La verdad es que le agradecemos su intervención y las conclusiones, las sugerencias, que están muy claras, las incorporaremos a nuestro trabajo final para tratar de ayudar a lo que usted ha planteado, que nos parece de interés. Una conclusión también, después de las intervenciones del senador Rodríguez: que el Silicon Valley español está en Barakaldo. (*Risas.—Varios señores senadores: Sin lugar a dudas, sin lugar a dudas*).

Muchas gracias, señorías.

Se levanta la sesión.

Eran las diecinueve horas y cuarenta y cinco minutos.