

URBANISMO

Territorio da luz verde al nuevo PGOU de Valencia

Valencia. La Consellería de Territorio y Vivienda aprobará hoy el concierto previo de la homologación del Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) de la ciudad de Valencia que garantizará la construcción de viviendas de protección oficial en un 35% de los nuevos sectores de suelo urbanizable. Estos sectores con uso residencial están ubicados en las zonas de Benimamet, Campanar, La Torre, Horno de Alcedo, Castellar, Pinedo y La Punta, con un total de 14.832 viviendas previstas, de las que 5.235 serán VPO (el 35%).

Concretamente, en las zonas de La Torre, Horno de Alcedo, Castellar y Pinedo, el porcentaje de vivienda protegida alcanzará el 50% y contarán con más de 380.000 metros cuadrados de zona verde, diez metros cuadrados por habitante.

El concierto previo a la homologación del PGOU que se firma hoy también recoge la futura ampliación del Puerto de Valencia y la recuperación de la dársena interior y los muelles para su uso ciudadano, recreativo, terciario y residencial.

EMPRENDEDORES

Suc de Lluna, que comercializa sus productos bajo la marca *Món Orxata*, inicia su expansión fuera de la Comunidad Valenciana en Barcelona y dará el salto a Madrid el próximo año.

E. JARRÍN

Valencia. Además de la pella, cinco jóvenes valencianos quieren mostrar al resto de España las peculiaridades de otro de los productos estrella de la Comunidad Valenciana: la chufa y su refresco la horchata. Suc de Lluna es el resultado de esta apuesta y, además de la región, ya comercializa sus productos en Barcelona desde este año y el próximo 2006 pretende dar el salto a Madrid. Además, su primera cosecha de chufa ecológica, que han comenzado a comercializar este año, ha despertado el interés de diversas tiendas en el exterior y de las grandes compañías del sector.

La idea surgió en 2002, cuando un grupo de amigos —dos ingenieros agrónomos, dos licenciados en Derecho y un economista— vieron un hueco de mercado en el negocio de la chufa tradicional. No obstante, no fue hasta junio de 2003 cuando la compañía se puso en marcha gracias a un microcrédito del ICO y el apoyo de, entre otros, el Secot y la Universidad Politécnica de Valencia. Seis meses más tarde, Antón García conseguía la patente para su *ministand* móvil, un

Cinco jóvenes abren hueco en España a la venta de horchata



Suc de Lluna prevé contar con 27 *ministands* fijos de venta de horchata y chufa ecológica en 2007. Uno de estos carritos cuenta con una inversión de 9.000 euros.

carrito en el que se guarda y comercializa la horchata.

Suc de Lluna dispone ya de 20 carritos fijos operativos a fecha de hoy, 12 en Valencia y ocho en Barcelona. A ellos se suman otros cuatro itinerantes, que destina a las ferias o actos puntuales. Asimismo, este año espera acabar con todas sus existencias de chufa ecológica —1.200 ki-

los que se reparten en unas 5.000 bolsitas—. No obstante, su objetivo para 2007 es más ambicioso y consiste en alcanzar los 27 *ministands* fijos y emplear únicamente chufa ecológica en su horchata.

Según Antón García, "subcontratamos la producción de chufa a agricultores de Alboraya (Valencia), que también se encargan de

nuestra chufa ecológica. Se trata de la única de estas características que se produce en España actualmente".

Crecimiento

Suc de Lluna comercializa su producción bajo el nombre de *Món Orxata*. La valenciana acaba de iniciar su andadura en Barcelona, donde cuenta con *ministands* en al-

gunos de los mejores enclaves de la ciudad, como el Mercat de la Boqueria, las Ramblas, el Forum, el Tibidabo o el centro comercial La Maquinista.

Barcelona es, además, el enclave elegido para desestacionalizar las ventas. La campaña de consumo de horchata discurre entre el 1 de marzo y el 30 de octubre. El resto del año Suc de Lluna comercializa sus productos a través de acuerdos puntuales con, entre otros, Renfe, el centro comercial Bonaire de Aldaya (Valencia) o la Ciudad de las Artes y las Ciencias (Cacsa) de Valencia.

Según Nerea Monforte, otra de sus fundadoras, "en 2005 pretendemos consolidar Barcelona, negociar puntos nuevos y saltar a Madrid. Queremos ver cómo funcionan estos dos enclaves, pues no descartamos probar con la franquicia a partir de 2007". Hasta ahora, la compañía autofinancia su crecimiento, aunque ya ha tenido contactos con otros inversores, como el IVF.

Suc de Lluna cerró 2004, su segundo año contable, con unas ventas de 383.000 euros, cifra que arroja un incremento cercano al 60%. La previsión para este ejercicio consiste en superar los 450.000 euros. La inversión en un carrito alcanza los 9.000 euros. La valenciana emplea a 70 mujeres en temporada alta.