Maderas Nobles de la Sierra de Segura

1. Introducción

Juan Valero Valdelvira es el fundador de una empresa francamente peculiar: Maderas Nobles de la Sierra del Segura (MNSS), o como normalmente la llaman: "*Maderas Nobles*", a secas. Creada con el objetivo de revitalizar su localidad de origen, Riópar, se trata de una de las pocas empresas certificadas para la plantación y cuidado de árboles ecológicos maderables no frutales, que vende árboles como bien de inversión.

Pocos creían en la idea de Juan, ya que el componente ideológico y social que supone su concepto de empresa, los hace pioneros en este tipo de actividad. En estos momentos, y en plena crisis económica, es cuando Maderas Nobles se halla en plena encrucijada. ¿Volverán los tiempos de fuerte crecimiento como los ejercicios de 2005 y 2006? ¿La crisis financiera es una amenaza o una oportunidad para el tipo de inversión no financiera que supone la inversión en árboles? ¿Los brotes verdes que se vislumbran en la economía podrán convertirse en brotes verdes reales como son los árboles?

La empresa se haya inmersa en la organización del que será el 2º Encuentro de "Amigos de los Árboles", que se celebrará en pocos meses en Cáceres con dicha incógnita en el aire.

2. Modelo de negocio

2.1. La silvicultura ecológica

La actividad silvicultural que desarrolla Maderas Nobles contiene dos elementos esenciales: la permacultura y la agricultura ecológica. En esta empresa se apuesta por la silvicultura racional y sostenible, a la luz de los acontecimientos y aportaciones de la permacultura, entendida como una "agri-cultura permanente".

El concepto fue desarrollado en los 70 por dos australianos, David Holmgren y Bill Mollison, y consiste en el diseño y mantenimiento de pequeños ecosistemas productivos integrados armónicamente en el entorno, con las personas y con sus viviendas, proporcionando, así, respuestas a sus necesidades de una manera sostenible. El sistema está basado en la idea de que los humanos somos "administradores" de la tierra, por lo que debemos planear soluciones a largo plazo para alimentar a la población, pero sin dañar al planeta.

El principio básico de la Permacultura es el de trabajar con, y no contra, la naturaleza. Los sistemas "permaculturales" son construidos para durar tanto como sea posible con un mínimo de mantenimiento. Los sistemas son típicamente energizados por el sol, el viento y/o el agua, produciendo lo suficiente como para cubrir sus propias necesidades, además de las de los humanos que lo crean y/o controlan. De ésta manera, el sistema sí es sostenible.

En un sistema permacultural debe existir la mayor diversidad posible de plantas. Esto asegura que una plaga nunca alcance proporciones epidémicas, como sucede con los sistemas monoculturales. Cuando sea posible, es conveniente mantener la diversidad de plantas de la región.

Los seguidores de la permacultura no solo toman recursos del medioambiente, ellos también se los devuelven, mediante una interacción positiva con la naturaleza. La permacultura cuida a la tierra y a las personas, y limita el consumismo. Para MNSS el árbol es el nexo de relación y la clave de la nueva economía: la economía real.

Otro concepto asociado a la actividad de MNSS es el de la *Ecoeficiencia* :

> *"Si cada año se deforestan 17 millones de hectáreas, tenemos que reforestar 34 millones. Si el desierto avanza 6, tenemos que hacerle retroceder 12. Si las "gotas frías" se ceban sobre cuencas desequilibradas, debemos crear enormes sumideros en las ramblas de avenida para que con las lluvias torrenciales recarguen los acuíferos esquilmados y éstos, a su vez, provean del agua que requieran nuevas y más grandes plantaciones de árboles. Si nuestro dinero, nuestros ahorros, están en manos de entidades o empresas que no circulan en esta dirección, debemos traspasarlos a quienes demuestren trabajar con criterios de sostenibilidad. Si los gobernantes no quieren ver la dimensión del problema y actuar en consecuencia, presionémosles, consigamos que instruyan los mecanismos para, por ejemplo, que los ingentes medios y capitales dedicados a la "construcción" se deriven hacia actividades respetuosas con el medio ambiente y regeneradoras del mismo, que, además, cada día van a ser más rentables también en lo económico".*

Maderas Nobles propone que nadie tome del común más de lo que sea capaz de devolverle, y a ser posible mejorado. Esa es una de sus máximas como empresa. Así, MNSS se dedica a la plantación de árboles por varios motivos:

> "*El principal es que sin árboles no hay futuro. Si hay un futuro, allí habrá un árbol. En consecuencia, abogamos por el diseño y la aplicación de un sistema justo de ecoauditorías que evalúen el impacto ambiental de las empresas y sus actividades,*

y proporcione los instrumentos de corrección necesarios, entre los cuales, y de los más inmediatos, es plantar los árboles que por su actividad están consumiendo, directa o indirectamente. Con el tiempo, el consumidor, cada día más concienciado ante estas cuestiones, es posible que termine premiando con su "voto directo" a las empresas que corrijan su impacto medioambiental y castigando a las que no".

Su modo de entender la silvicultura también ayuda a la lucha contra el "Cambio climático":

"Para Maderas Nobles el cambio climático y sus graves consecuencias son el principal problema al que se enfrenta este planeta: un reto de dimensiones colosales que exige cambios sustanciales y urgentes, en el sistema productivo, en las pautas de consumo, y en la relación entre el ser humano y el medio natural. El calentamiento global se debe en gran medida a la emisión de CO2, a otros gases de efecto invernadero, y a un consumo de materiales y recursos muy superior a la capacidad de regeneración de la naturaleza.

Uno de los efectos más visibles de este proceso es la deforestación, la pérdida de la "piel verde" del planeta que, precisamente, es la encargada de absorber el dióxido de carbono de la atmósfera y producir oxígeno. Uno de los métodos más sencillos y efectivos que conocemos para devolver al medio natural lo que tomamos de él es plantar árboles, que es de donde surge la propuesta de responsárboilidad".

MNSS dispone de un centenar de hectáreas -aledañas a sus plantaciones de nogales, para la producción de madera en fincas de su propiedad en el municipio de Alcaraz, en las que prevé plantar de 400.000 a 1.000.000 árboles y arbustos en los próximos años. Lo hará utilizando técnicas de silvicultura ecológica, permacultura y biodinámica, estableciendo al menos tres cotas de vegetación: arbustiva, fustes medios y fustes superiores. Las especies seleccionadas son 60, entre las que destacan encinas, robles, coscojas, pinos, áceres, lentiscos, espinos, acebuches, retamas, romeros, jaras, tomillos, etc. Todas ellas formarán con el tiempo bosque autóctono y variado que generará biomasa, oxígeno, y suelo fértil, que retendrá agua y absorberá importantes cantidades de CO2, contrarrestando así los gases de efecto invernadero.

2.2. MNSS: Un poco de historia

En 1995, un grupo de personas sensibilizadas con los problemas medioambientales, encabezadas por Juan Valero Valdelvira, se proponen crear una empresa que, entre otros productos naturales de creciente demanda, generase materia prima con la que abastecer al mercado de la madera de calidad y, al mismo tiempo, reforestara con arbolado autóctono la Sierra de Segura, al sur de la provincia de Albacete (Riópar), lugar en el que se había criado Juan Valero desde su niñez.

Además de proporcionar una importante rentabilidad económica a quien invirtiera en el proyecto, beneficiaría a la zona elegida con la creación de nueva masa forestal, contribuyendo a limitar las agresivas políticas forestales en muchas zonas del planeta como la Ama-

zonía, África Central, Indonesia, etc., y ofrecer a la citada industria el producto que necesita, generado con las prácticas sostenibles más escrupulosas.

En 1997, el proyecto fue aprobado por un importante grupo inversor extranjero tras el aval otorgado por técnicos silvicultores de la universidad de Oxford, que examinaron "in situ" las condiciones de la zona y la viabilidad de la empresa. Sin embargo, por razones ajenas a los inversores y a la propuesta del grupo promotor, la puesta en funcionamiento quedó en suspenso. Las gestiones continuaron y un grupo más cercano de inversores se decidió a apoyar y a lanzar el proyecto, que se formalizó y presentó en el mercado en abril de 2000, con el nombre de *Maderas Nobles de la Sierra de Segura, S.A.* Previniendo que la mayoría de los clientes serían personas concienciadas con la defensa del medio ambiente, y de un poder adquisitivo no muy elevado, se proponen plantar y cultivar alrededor de 100 hectáreas, para vender unos 2.000 lotes de árboles (10 árboles x lote), creando, en un principio, unos tres puestos de trabajo fijos y otros cinco o seis temporales.

2.3. MNSS en la actualidad

Afortunadamente, la respuesta a sus planteamientos fue algo mayor de la esperada en los primeros años donde doblaron las expectativas. Los clientes no eran únicamente personas con sensibilidad medioambiental, sino también personas que se mueven en ámbitos puramente económicos, y que valora enormemente la rentabilidad que le ofrece Maderas Nobles.

Esta excelente respuesta les llevó a adquirir nuevos terrenos, sobre los que realizaron otras actividades que parecían necesarias, y que están siendo también productivas y generan puestos de trabajo, entre ellas la rehabilitación de los cortijos para convertirlos en alojamientos de turismo rural. Creando de esta forma la filial *Maderas Nobles de la Sierra de Alcaraz.*

MNSS se convierte, así, en una empresa de silvicultura sostenible para la producción de madera de alto valor económico, la compensación de emisiones contaminantes mediante la absorción de CO2, y la creación de una barrera verde frente a la desertización y el cambio climático

Se dedican a plantar árboles de bosque autóctono mediterráneo, dentro de la campaña Responsárbolidad + árboles x 1 buen clima, para producir madera de alto valor con criterios ecológicos. Restaurar, además, el bosque y el monte, porque aparte de secuestrar carbono, se favorece la biodiversidad, se atenúa la erosión, y se mejora el ciclo hidrológico. Plantar árboles maderables es "*lo mejor que se puede hacer para proteger los bosques del planeta*", según ellos. Comprometida con la gestión forestal sostenible, la revitalización del mundo rural y el respeto al medio ambiente, Maderas Nobles está demostrando, además, en la práctica, que la ecología y la economía pueden configurar un mismo proyecto.

Maderas Nobles de la Sierra de Segura tiene su sede en Riópar (Albacete), donde se encuentran las oficinas principales junto con la tienda de productos ecológicos. La principal plantación de la empresa se encuentran cerca de allí, en los terrenos adquiridos para tal fin en los términos municipales de la provincia de Albacete, entre las Sierras de Alcaraz y Segura, en unas ricas vegas a 800 metros de altitud y protegidas de los rigores invernales por montañas de más de 2.000 metros, en tierras profundas y bien drenadas que gozan de la altitud, temperatura y humedad idóneas, condiciones ideales para los tipos de árboles que comercializan. La zona, repleta de fuentes y acuíferos que garantizan la exigencia de agua de los árboles, se encuentra en la cabecera de las cuencas hidrográficas del Segura, Júcar, Guadiana y Guadalquivir, desde donde nacen numerosos ríos como el Mundo, Guadalimar, el Madera y el Zapatero. Allí se encuentran en pleno crecimiento decenas de miles de nogales y el resto de especies a las que se dedican. MNSS posee otra plantación en los terrenos de la Comunidad de Montes de Vincios, Pontevedra.

Maderas Nobles es posiblemente una de las pocas empresas del mundo que cuenta con el sello de agricultura ecológica para el cultivo de árboles maderables y no frutales. Además, a través de Responsárbolidad, MNSS está adherida a la campaña de la *ONU Plantemos por el Planeta*, que esperaba alcanzar los 7.000 millones de árboles plantados durante 2009.

En este momento, la plantilla fija de Maderas Nobles (delegaciones comerciales aparte) la integran aproximadamente catorce personas (6 en oficina y 7-8 en el campo), que se ven reforzadas con cerca de una treintena de eventuales cuando los trabajos en la plantación lo requieren (junio y octubre). En sus viveros, además de los plantones para las plantaciones, preparan otros miles para proponer a los Ayuntamientos de la comarca reforestaciones extraordinarias con las especies más adecuadas, y que éstas contribuyan a la mayor captación de agua en las épocas de lluvia.

Una de las claves del crecimiento sostenible de MNSS como empresa es precisamente la buena y fluida relación que mantienen con un importante número de clientes, la confianza y el afecto que demuestran, además de aportar ideas, algunas realmente extraordinarias. No obstante, si bien tuvo dos campañas muy buenas en 2005 e inicios del 2006, desde ese año hasta el año 2007, hubo un parón por la falta de regulación del producto. Cuando el producto se regula, surge la crisis económica que hace que MNSS esté en estos momentos con "cierto" nivel de incertidumbre ante su futuro. A pesar de todo, MNSS ha intentado diversificar su riesgo para atemperar en "algo" las consecuencias de la crisis.

En cuanto a su visión del futuro, aspiran a alcanzar 1.200 hectáreas con distintas especies maderables y otras 2.500 hectáreas –para otros usos, con árboles y arbustos autóctonos que no se cortarán– entrecruzadas con las anteriores para no caer en el error de los llamados por el movimiento ecologista, "desiertos verdes", que no es otra cosa que el monocultivo. Esperan llegar a plantar unos 500.000 árboles destinados a la industria de la madera, y otros dos millones, combinados con arbustos, que permanecerán indefinidamente.

En otras Comunidades Autónomas tienen previsto plantar también altísimas cifras de árboles si la confianza de los clientes se mantiene y la demanda sigue creciendo. En este sentido, están abiertos a conocer a gente de otras zonas con ganas de plantar árboles (si lo hacen con presupuestos parejos a los suyos) para estudiar asociarse, o al menos colaborar en la tarea.

Respecto a otras actividades, tienen la intención de crear viveros y plantaciones de plantas medicinales y aromáticas, granjas ecológicas móviles, huertos de agricultura ecológica, instalaciones de ecoturismo rural y sostenible... Un conjunto de proyectos paralelos, pero autónomos financieramente, y, a la vez, complementarios, imbuidos de la filosofía de la permacultura, que generen alrededor de 100 empleos directos y otro buen número de empleos indirectos. Además, desean promover junto a otras empresas una oficina técnica para la organización de cursos formativos en diversas disciplinas, impulsar la edición de libros y materiales relacionados con su trabajo, con la gestión forestal sostenible, con la ecología, con el consumo responsable... y patrocinar becas que trabajen en la defensa y regeneración del medio ambiente, y en la promoción de la biodiversidad, es decir, en la que dicen ellos es la auténtica calidad de vida.

3. Innovación en MNSS: El producto

Si algo tiene de novedoso e innovador MNSS es sin duda el tipo de producto que ofrecen: la inversión no financiera en plantaciones de maderas nobles no frutales con el enfoque de silvicultura ecológica. De este modo, diversifican el riesgo de toda inversión no financiera, así el riesgo de mercado queda en manos del inversor y el riesgo de explotación o producción es el que cae dentro de la responsabilidad de Maderas Nobles.

Lo primero que hay que plantearse con esta clase de productos es el por qué de la inversión en árboles. En primer lugar, por el propio "beneficio Económico". La plantación de árboles de madera noble es un proceso productivo de alto valor añadido, que proporciona altos rendimientos económicos a quien participa del negocio. En concreto, MNSS estima que cada árbol produzca entre 0,6 y 0,8 m3 de madera de diferentes calidades, valorados entre los 800 y los 1.200 € / m3. A estas cantidades, según la empresa, cabe añadir el previsible incremento del precio de la madera a largo plazo, que estiman se sitúe entre el 6 % y el 8% anual.

En segundo lugar, por el denominado "beneficio Social". Al comprar árboles se contribuye, asimismo, a revitalizar el campo y el mundo rural más cercano en muchos sentidos: generando empleo de calidad y sostenible, apoyando a una actividad económica que revitaliza a la población rural y devolviendo al campo parte de lo arrebatado en las últimas décadas: el trabajo, el progreso económico y la vida.

En tercer lugar, por el "beneficio Medioambiental". Adquirir lotes de árboles significa contribuir a la regeneración del medio ambiente, crear recursos renovables de forma sostenible para abastecer a la industria maderera, y evitar la tala indiscriminada de árboles en bosques y selvas vírgenes.

Maderas Nobles dispone de fincas rústicas en propiedad, sobre las que ejecuta con total diligencia las plantaciones encargadas por sus clientes. Mediante un único desembolso, el cliente adquiere los árboles y los servicios de plantación y mantenimiento por un periodo de 20 años. Los clientes son propietarios de pleno derecho de dichos árboles, formalizándose la relación contractual con Maderas Nobles ante notario. Maderas Nobles se compromete a establecer un aval bancario por cuantía suficiente para garantizar el mantenimiento de los árboles objeto del contrato, y a someterse anualmente a auditoría de cuentas voluntariamente.

Con el fin de reponer aquellos árboles que pudieran causar baja, Maderas Nobles planta una reserva del 15% adicional a los árboles comercializados. Aunque la vigencia de los contratos está establecida por un periodo de 20 años, el cliente puede solicitar la venta anticipada de sus árboles a un tercero. Maderas Nobles ha establecido los mecanismos necesarios para facilitar este proceso de compra-venta.

Otro aspecto en el que MNSS es pionero en España es en la adopción del principio de compensación de emisiones de CO2, mediante la reforestación. En esto basan su producto de "Responsárbolidad".

4. Cultura y Recursos Humanos

El fuerte componente filosófico e ideológico de la actividad de MNSS, hace que una de las características que se debe poseer para formar parte de ella, no es sólo creer en sus postulados sino que se ha de ser un apasionado de la defensa del medio ambiente, y, como no, de los árboles. Este aspecto condiciona necesariamente el arquetipo cultural de la empresa. Son numerosas las historias, ritos, eventos y reuniones destinados a apoyar la cultura de MNSS. La persona de Juan Valero, como fundador de la empresa, impregna la mayor parte de las decisiones estratégicas de la empresa, aunque ha tenido una evolución lógica desde un enfoque de gestión más personalista a uno más "profesional" donde se empiezan a delegar muchas funciones, ya que, cómo indica el propio Juan, "no queda más remedio".

Así, por ejemplo, especialmente reveladora resulta la historia del actual ayudante de dirección: Stefan Nolte, sobre cómo conoció MNSS y entró a trabajar en ella:

> *"Tenía unos ahorros 'pudriéndose' en un banco, así que un día le comenté a mi hermana que quería invertir en algo. Poco tiempo después, en la* Fira Ecològica *de Mallorca, ella supo de MNSS y me hizo una reserva en mi nombre, convencida de que me gustaría. Y así fue. Después de conocer la empresa me enteré de que no había comerciales en Mallorca, y como dominaba temas de finanzas, y era ecologista convencido me ofrecieron la posibilidad de buscar nuevos clientes. Poco después, en una reunión en Riópar, me ofrecieron trabajar en la Central. Había acudido a la reunión en bicicleta desde Valencia, y por el camino me fui enamorando de la zona. Si a eso le unimos unas buenas condiciones laborales y mejores compañeros de trabajo, en un proyecto en el que creo profundamente, la decisión estaba cantada".*

El conjunto de iniciativas en la que se encuentra involucrada Maderas Nobles van en una dirección parecida. Así, MNSS participa continuamente en ferias y congresos relacionados con la ecología, la gestión forestal sostenible, el consumo ético, las inversiones alternativas...

Asimismo, traslada su propia cultura y modos de entender la silvicultura a la sociedad mediante la organización de eventos con gran repercusión mediática, como son:

- **Observatorio Forestal,** foro de debate sobre la gestión forestal sostenible y la protección de los bosques que tiene lugar desde 2003 en las ferias BioCultura Madrid (en noviembre) y BioCultura Barcelona (en mayo), ambas organizadas por Vida Sana.

- **Los"Encuentros de Amigos de los Árboles" (EAA),** organizados en junio de 2007 en Barcelona y en junio 2010 en Cáceres (2º). En estos encuentros participan personalidades como Al Gore, la actriz Darryl Hannah, la activista hindú Vandana Shiva, la ministra Cristina Narbona y el periodista y escritor Joaquín Araujo. En la actualidad, la empresa presta su apoyo a la Fundación "+árboles" en la organización de los preparativos del Segundo Encuentro, que espera contar con figuras de la talla de la premio Nobel de la Paz, Wangari Maathai, el fundador del movimiento Slow Food, Carlo Petrini, o el activista, antiglobalización José Bové.

- **Edición de libros.** MNSS ha patrocinado la edición de varios libros sobre árboles y ecología: "El árbol en la poesía castellana", coordinado por Enrique Loriente Escallada y Jordi Bigues (Ediciones Tantín); "Guía de los árboles singulares de España", de César-Javier Palacios (Blume); "Responsarbolidad. Guía práctica para evitar el cambio climático, la crisis ambiental y forestal", de Jordi Bigues (GPS); "Olivos monumentales de España", de Concepción Muñoz, Angjelina Belaj, Diego Barranco y Luis Rallo (Unoediciones); "Aprovechar los recursos silvestres. Del bosque frutal a la ecología en la mesa", de Maurice Chaudière (La Fertilidad de la Tierra). En 2007 MNSS acordó con la editorial Gedisa el patrocinio de la edición en castellano del libro de Albert Gore, "Una verdad incómoda".

- **Cursos y Talleres.** La empresa ha organizado numerosos cursos sobre permacultura, comercio justo, consumo responsable, geobiología y bioconstrucción, aprovechamiento de los recursos silvestres (con Maurice Chaudière, con Darren Doherty, Panos Manikis), etc., para la formación continua de su personal y para divulgar en su zona de influencia el mensaje y la práctica de la sostenibilidad.

- Patrocinó el **Primer Encuentro Internacional de la Ecología del Agua,** celebrado en septiembre de 2005 en Riópar, con unos 400 asistentes en torno al doctor japonés Masaru Emoto, autor de las primeras fotografías moleculares del agua cristalizada y del libro "Mensajes del agua".

Toda esta ferviente actividad hace que se generen muchas más ideas dentro de la empresa, que tiempo necesario para concretarlas. Juan Valero nos relevaba en una conversación que el tiempo para poder llevar todos los proyectos en los que MNSS está involucrada constituye un gran problema para él y sus colaboradores en la empresa. La fuente principal de las ideas son Juan Valero y Mario Carrasco, el ingeniero técnico forestal de la empresa.

En general, la empresa actúa y se comunica como una gran familia. Conocidas son las jornadas de plantación en la sierra, donde el personal de oficina y de campo participa con una convivencia posterior en forma de comida en la propia sierra.

5. Estructura y estrategia

La estructura de la empresa refleja una clara agrupación funcional. Si bien es sabido que este tipo de estructuras es aconsejable para objetivos de eficiencia y especialización, debemos justificar su adopción por otros factores contextuales. Así, según Mintzberg se correspondería con un tipo de estructura simple o empresarial. Hablamos de una empresa con un número de trabajadores reducido donde el ápice estratégico asume el rol principal del diseño de la estrategia y ésta responde a la necesidad de tener habilidades diferentes respecto a otras organizaciones. La estrategia de este tipo de organizaciones se refuerza cuando posee activos competitivos e iniciativas difíciles de imitar al ubicarse en un nicho que conoce. En el caso de Maderas Nobles, vemos que todo esto se cumple. Un fundador-administrador con una amplia experiencia que con un profundo conocimiento del mercado ha sabido aportar valor añadido a un producto básico, una pequeña estructura que es capaz de abastecer a más de 4.000 clientes con la idea de ajustarse de manera flexible a las necesidades de sus clientes. En ocasiones, esta alta flexibilidad les ha acarreado problemas de incertidumbre en lo que se refiere a la estructura de los puestos, ya que "la gente no sabe muy bien a qué atenerse", aunque en momentos de cambio en la empresa se valora mucho esta alta flexibilidad.

Pensar en la estrategia de esta empresa es pensar en la diferenciación. Si bien cabría pensar que la estructura de la compañía es más adecuada para seguir una estrategia centrada en los costes y la eficiencia, lo cierto es que teniendo en cuenta que:

- El producto es bastante singular: inversión no financiera en árboles de madera noble no frutal.
- Su actividad está reconocida en la UE con el sello de agricultura ecológica.
- Realizan una intensa actividad mediática para dar a conocer su actividad.
- La compra de su producto redunda en la mejora de imagen y de la responsabilidad social de las empresas que lo hacen, lo cual retroalimenta a la propia empresa en mejora de imagen y de su propia responsabilidad social.

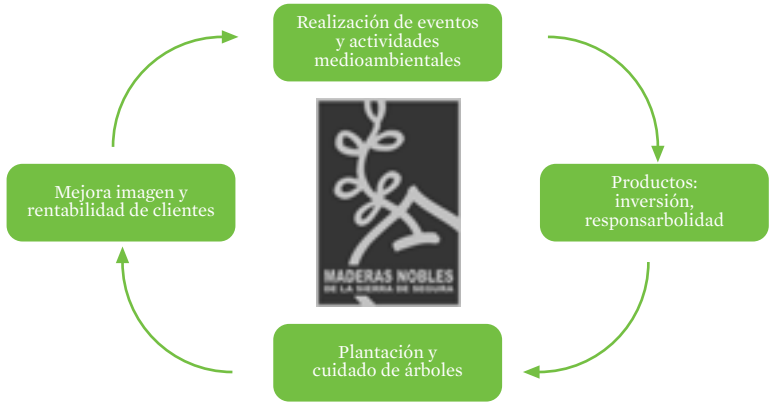
MNSS está enfocada hacia la diferenciación cubriendo un nicho de mercado bastante concreto y específico, basando la sostenibilidad de su ventaja competitiva en la ventaja de ser "pioneros".

Destacable es también la cantidad de empresas, organizaciones y entidades en las que MNSS colabora o forma parte como patrono o como agente destacado. Dos organizaciones destacan entre las demás como son: la Fundación +Árboles y Maderas Nobles de la Sierra de Alcaraz.

6. El círculo virtuoso de la empresa Maderas Nobles de la Sierra de Segura

Maderas Nobles necesita un alto de grado de concienciación en la población para conseguir que sus clientes valoren y confíen en sus productos, para ello desarrolla una intensa labor de organización de eventos y actividades medioambientales que tengan a los árboles y al medio ambiente como principal valor de todas ellas. A partir de ahí, y mediante una red comercial propia, capta los clientes para sus dos principales productos que son la inversión en lotes de árboles maderables y la plantación con el objetivo de compensar las emisión de CO_2 de sus empresas clientes: Responsárbolidad. A partir de ahí, desarrollan la plantación y cuidado de los árboles vendidos, con la idea de mejorar la imagen (responsabilidad social) y rentabilidad de sus clientes.

FIGURA 1
Círculo virtuoso de la empresa Maderas Nobles de la Sierra de Segura



7. Conclusiones

El caso de MNSS representa el cómo un elevado compromiso con el planeta puede llevar a muchas personas a actuar localmente para favorecer a todos. De esta forma, Juan Valero y sus colaboradores hacen que el entorno de Riópar y el de las Sierras del Segura y de Alcaraz mejoren a través de la reforestación de la zona con especies adecuadas para aquel entorno. En ese proceso no están solos, les ayudan sus más de 4.000 clientes quienes son los que invierten en los árboles que siembran con un deseo y una promesa asociados. Con el deseo de que ello repercuta en la buena salud del planeta y con la promesa de tras 20 años conseguir una rentabilidad, que quizás podrían haber obtenido en cualquier producto financiero habitual, pero que, sin lugar a dudas, genera un alto valor para el ecosistema global.

El esfuerzo mediático que supone trasladar esta idea de "corresponsabilidad" hace de los integrantes de la empresa unos apasionados de su trabajo, a pesar de la incertidumbre

que supone el propio producto que comercializan. No obstante, en el camino han ido apareciendo no sólo nuevas personas que se involucran en el proyecto, sino amigos e instituciones que hacen de MNSS una empresa de sostenibilidad altamente sostenible. Sin duda, a esta empresa los árboles sí les han dejado ver el bosque.

El futuro, como el de otras empresas de economía verde, pasa por ampliar y diversificar actividades. En el punto de mira de MNSS están las grandes plantaciones a medida para grandes clientes que supongan inversiones entre 100.000 y 200.000 euros, la apicultura y la micología.

8. Clave del éxito: El capital relacional como fuente de sostenibilidad del negocio

Este caso nos enseña dos cosas, en primer lugar, que es posible invertir con rentabilidad en recursos naturales y, al mismo tiempo, preservar nuestro entorno. Y en segundo lugar, que es necesaria mucha comunicación y promoción para que esta idea puede calar en los potenciales inversores, para ello Maderas Nobles supone un ejemplo paradigmático sobre cómo las actividades promocionales pueden ayudar a "transformar" las conciencias de personas, organizaciones y administraciones.