

EL PUERTO DE VALENCIA PIERDE TRÁFICOS Y SE ALEJA DEL LIDERAZGO EN EL MEDITERRÁNEO

Tánger Med aumenta su distancia
mientras la nueva terminal sigue
a la espera de sus obras

AUTOMÓVIL

**CARA Y CRUZ DE LA
RECONVERSIÓN DEL COCHE
ELÉCTRICO: DE VW A FORD**




A Fondo | P6

El puerto de Valencia pierde casi un 10% de su tráfico de contenedores

Los muelles de Valencia, que durante años fueron líderes indiscutibles en el Mediterráneo, han visto como la congestión vivida el año pasado pasa factura a su actividad.


Automóvil | P12

Del inicio de la gigafactoría al despido masivo en Ford

La reconversión de la industria del automóvil valenciana por el coche eléctrico viene marcada por la llegada de VW y los recortes en Ford.

Política | P18

Las prioridades del programa electoral de los empresarios valencianos

La patronal autonómica CEV presentará un documento a los partidos políticos que concurren a las autonómicas que incluye 25 ejes de actuación que cren esenciales.

Industria | P22

Stadler abrirá en Vall d'Uixo y Albacete para hacer frente a sus pedidos

La factoría valenciana del grupo suizo creará nuevos centros ante la falta de espacio para afrontar una cartera de contratos que supera los 4.000 millones de euros.


Entrevista | P10

Francisco Segura, CEO del Grupo Segura, proveedor del automóvil

"Centro Europa es interesante para abordar nuevas compras ante el reto de la descarbonización que nos demandan las marcas".


Innovación | P34

Vicky Foods hornea sus primeras 'startups' agroalimentarias

El fabricante de Dulcesol a elegido las primeras firmas para su aceleradora, que van de la Inteligencia Artificial al algodón hidropónico.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Vicepresidente: Clemente González Soler. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo Director de elEconomista Comunitat Valenciana: Ángel C. Álvarez

Diseño: Pedro Vicente y Cristina Fernández Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Tratamiento de imagen: Dani Arroyo



Ayudas para todo, ¿un atajo fácil?

La Generalitat Valenciana se ha acostumbrado desde la pandemia a multiplicar las ayudas públicas destinadas a todo tipo de colectivos y sectores. Unas medidas que reportan un gran rédito mediático al presidente valenciano Ximo Puig pero, que también plantean serias dudas a juzgar por los resultados de algunas de esas grandes medidas estrella. Su último anuncio ha sido el de un acuerdo con las empresas de la distribución para rebajar la cesta de la compra justo antes de las elecciones. Una medida que pese a su escenificación para la foto con las patronales del sector tiene más de decisión unilateral que asume el Gobierno autonómico, que es quien se gastará todo el dinero destinado a unos bonos de 90 euros para familias con menos de 21.000 euros anuales en un formato que recuerda las tarjetas regalo comerciales.

Una iniciativa que se une a otras puestas en marcha en estos meses, como la gratuidad del transporte público para los menores de 30 años, la suspensión del canon de saneamiento de la factura del agua o el popular bono viaje que se ha convertido en un auténtico best-seller por su alta demanda.

■

Las subvenciones se han multiplicado pese a que en casos como los fondos ResistirPlus se asignaron menos de la mitad

■

Sin embargo, después de los anuncios y de la siempre difícil búsqueda de fondos en el presupuesto, llega lo realmente difícil de las ayudas públicas: conseguir que sean realmente eficaces. Y para eso más que los altavoces, es necesaria la gestión. Un ejemplo ha sido el resultado final de los planes estrella de ayudas a empresas y autónomos por el Covid, bautizados como ResistirPlus. Después de llenar discursos y titulares con esas subvenciones destinadas a autónomos y empresas golpeadas por la crisis, de los 647 millones de euros presupuestados para impulsar a los afectados finalmente menos de la mitad llegó a quienes lo solicitaron: sólo se asignaron 316,4 millones de euros, el 48,8% del dinero prometido.

El presidente valenciano también lleva prometiendo a la industria azulejera de Castellón ayudas directas desde hace meses, tras un largo pulso con el Gobierno central para intentar recabar incentivos como los que reciben sus competidores italianos frente al alza de sus costes productivos por el desorbitado precio del gas. El Gobierno valenciano ha tenido que transformar los 50 millones de euros que había previsto en sus presupuestos anuales para esas subvenciones en préstamos bonificados, ante la imposibilidad de que las ayudas fueran factibles. Y es que para poder conceder esas ayudas a las azulejeras y otras empresas gasintensivas ahogadas por las facturas del gas, las compañías beneficiarias tienen que acreditar cumplir legalmente con el periodo de pago. Una condición que hace imposible que la mayoría de las compañías del sector puedan acceder a ellas. La alternativa de más créditos se ha convertido en un mal menor para un sector donde ya se han producido cierres y despidos.



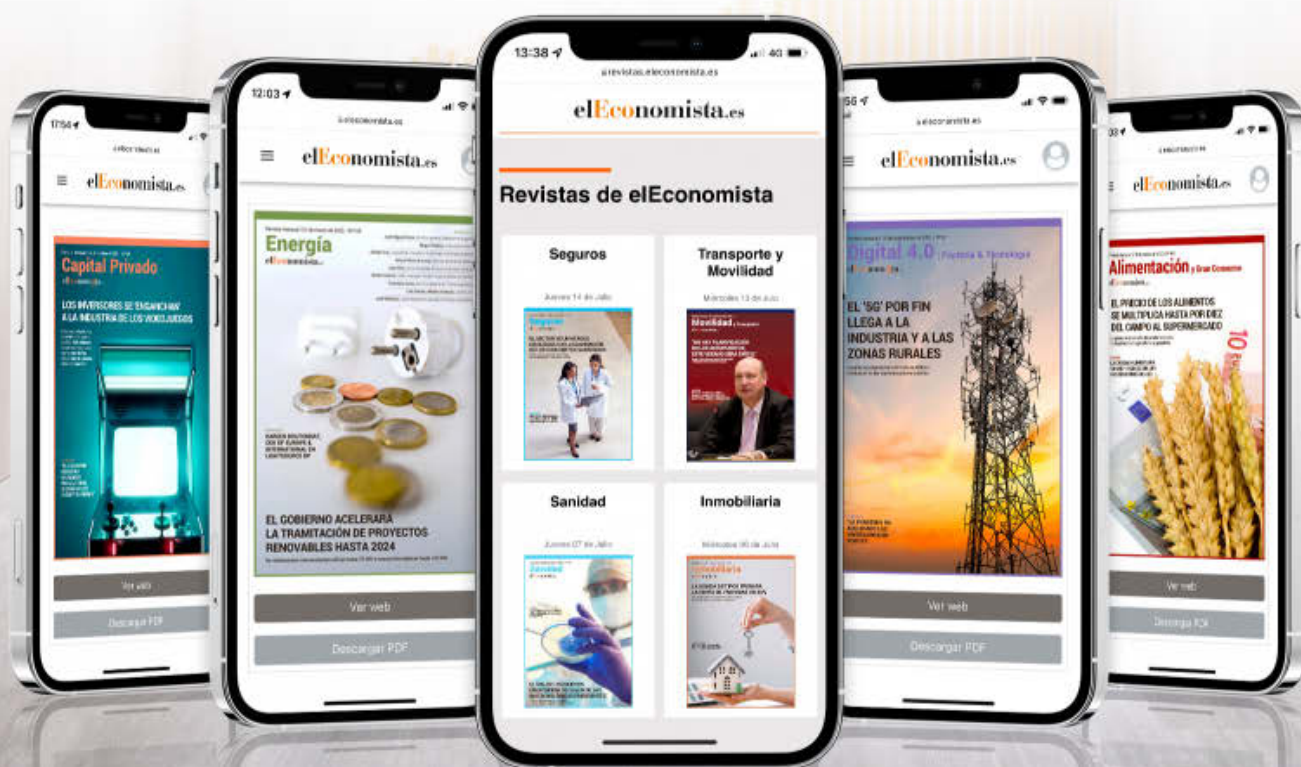
Efe

Las Fallas recuperan la fiesta y el negocio con el calor y afluencias masivas

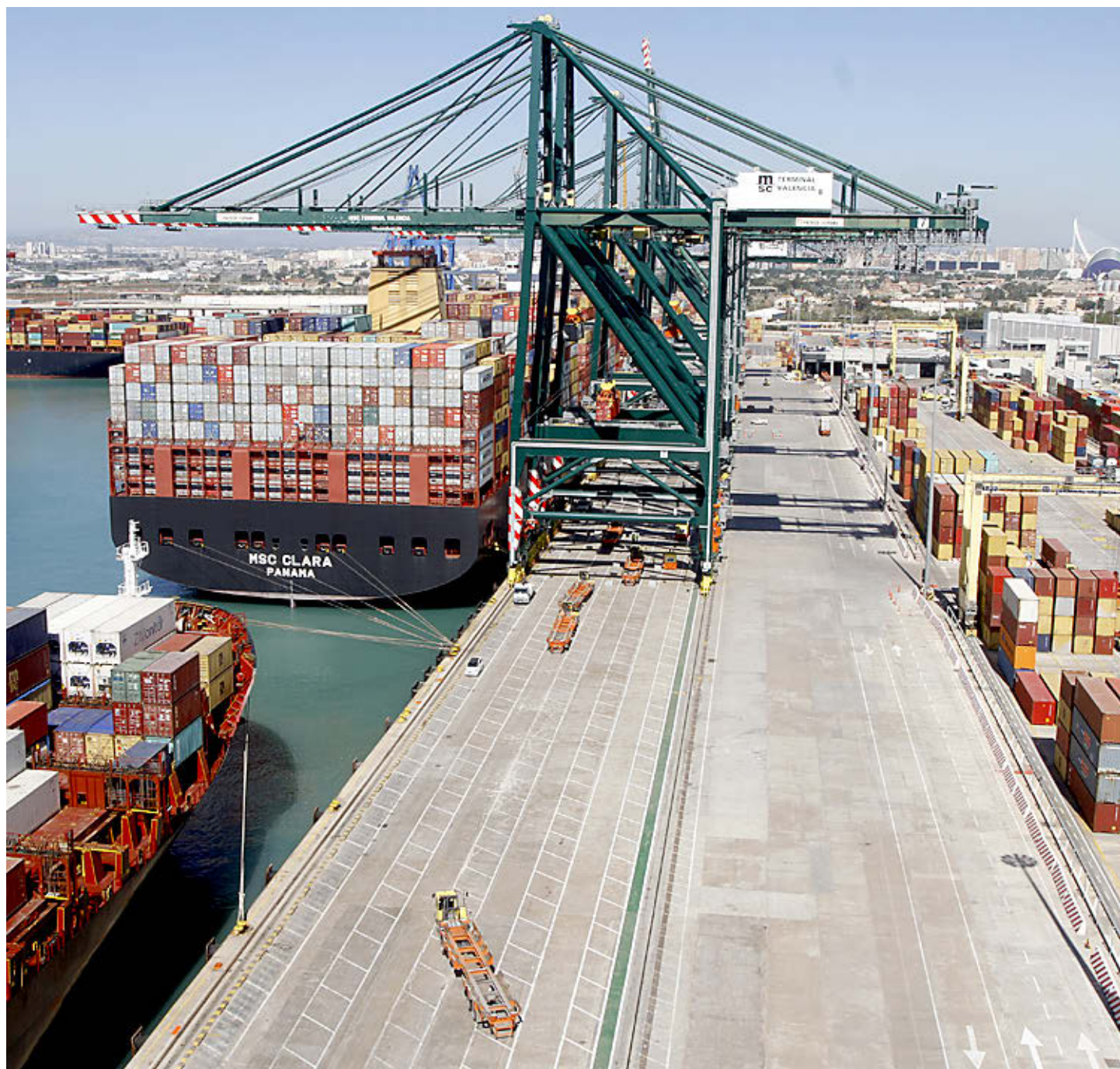
La fiesta por excelencia de Valencia ha sumado este año todos los ingredientes necesarios para ser un éxito económico con cerca de 700 millones de euros según Hosbec. El clima y la coincidencia en fin de semana del día 19 junto a la ausencia de restricciones permitieron colgar el cartel de completo. La hostelería también incrementó su caja un 10% frente al año anterior al Covid.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

Agro • Agua y Medio Ambiente • Alimentación y Gran Consumo
Buen Gobierno, Luris&lex y RSC • Capital Privado • Catalunya • Comunitat Valenciana
Digital 4.0, Factoría & Tecnología • Energía • Franquicias, Pymes y emprendedores
Inmobiliaria • País Vasco • Sanidad • Seguros • Movilidad y Transporte



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: revistas.eleconomista.es/
Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    



La actual terminal de MSC, la naviera que mueve cerca del 50% de los contenedores en Valencia. Guillermo Lucas

Tánger Med ya mueve un 50% más de contenedores que Valencia

Los muelles del puerto valenciano registraron una caída de medio millón de contenedores el año pasado. Una señal de alarma si se tiene en cuenta que Tánger Med sigue ampliando distancia sobre el que no hace tanto presumía de ser el mayor puerto mediterráneo y que sigue sin arrancar su nueva terminal.

Ángel C. Álvarez.

En las últimas semanas Valencia se ha convertido según distintos representantes políticos en capital mundial de la movilidad eléctrica, de la educación o del emprendimiento, y todo ello por acoger algún evento o congreso con apenas unos días de duración. Un afán por colocar a la ciudad en el mapa que, sin embargo, contrasta con el final del liderazgo que Valencia mantenía durante años como el primer puerto por tráfico de contenedores de todo el Mediterráneo y que ha pasado mucho más desapercibido. Y todo ello a la vez que el proyecto para la nueva terminal de contenedores de MSC en el que se basa su futuro continúa a la espera de que el Consejo de Ministros apruebe la licitación de las primeras obras.

El puerto de Valencia registró el año pasado una caída de cerca del 10% en contenedores, la pieza básica hoy en día en el transporte marítimo internacional de mercancías. Los muelles valencianos movieron en total 5,05 millones de TEUs (la medida del contenedor estándar de veinte pies), lo que supone medio millón de unidades menos que un año antes. El retroceso en el tráfico total de la Autoridad Portuaria de Valencia -que incluye también los puertos de Sagunto y Gandía- fue menos pronunciado, de casi el 7%, debido sobre todo al incremento del gas

Barcelona y Algeciras apenas han reducido su volumen de contenedores el año pasado

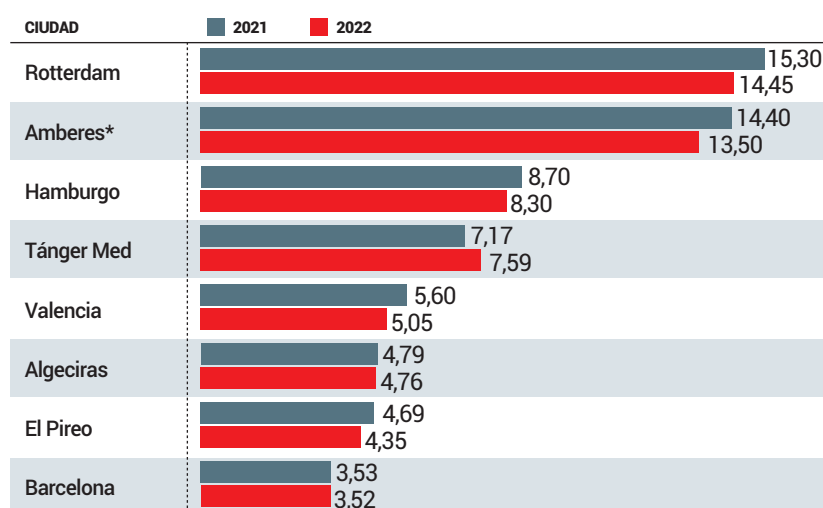
natural licuado de la regasificadora de Sagunto, los graneles sólidos y la mejoría del transporte de coches nuevos, tras el desplome de 2021. Sin embargo, hoy en día los contenedores son el auténtico termómetro que marca el ritmo del comercio de mercancías y si se está conectado a la gran red internacional del transporte marítimo que mueve más del 70% de las mercancías globales.

Una de las razones que esgrime la propia Autoridad Portuaria para explicar este descenso es la evolución a la baja de comercio internacional, algo que confirman los menores volúmenes en casi todos los grandes puertos internacionales. Pero lo cierto es que también ha habido excepciones, como la del principal competidor en el Mediterráneo de Valencia, Tánger Med. El puerto marroquí superó en 2020 a Valencia y a El Pireo griego como el mayor operador de contenedores en la región. Desde entonces ha logrado mantener un fuerte crecimiento a pesar de los altibajos en el transporte marítimo mundial debidos a la pandemia y los problemas de la cadena de suministro.

En 2022 esta megainfraestructura del norte de África alcanzó los 7,59 millones de TEUs, un 6% más

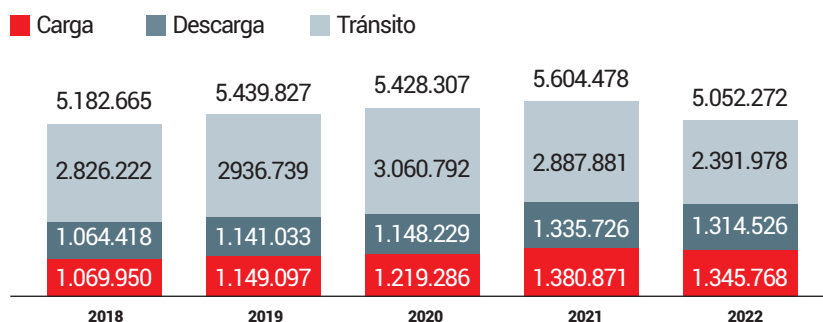
La radiografía del tráfico portuario

Mayores puertos de Europa y del Mediterráneo. Por contenedores (millones de TEU)



(*) Incluye Zeebrugge.

Evolución de los contenedores de la Autoridad Portuaria de Valencia. Número de Teus



Fuente: Puertos del Estado y Autoridad Portuaria de Valencia.

elEconomista

que un año antes. En el último año sus terminales movieron un 50% más de contenedores que Valencia cuando antes de la pandemia estaba por detrás. Unas instalaciones que además poco tienen que envidiar en cuanto a productividad a Valencia y que ya han sido capaces de mover más de 700.000 contenedores en un mes.

El ascenso del rival alauita y la cada vez mayor distancia que le separa no es la única señal de alarma para el puerto de Valencia. Aunque los competidores españoles, Algeciras y Barcelona, también han reducido sus tráficos, lo han hecho en un volumen muy inferior al recorte registrado en las instalaciones valencianas. En el caso del recinto andaluz, apenas perdió un 0,76% de contenedores y con 4,76 millones de TEUs sigue teniendo a tiro a Valencia. Por su parte, el puerto de la ciudad condal prácticamente repitió las cifras de 2021, con un ligero descenso del 0,26%, hasta 3,52 millones, aunque incluso registro un leve incremento si se toma como medida la carga anual en contenedores por toneladas, se-

gún las cifras oficiales que recoge el organismo Puertos del Estado.

El propio presidente de la Autoridad Portuaria de Valencia, Aurelio Martínez, reconoce que, además de la coyuntura económica internacional que marca el transporte marítimo, existe un desvío de tráfico de Valencia a otros puertos, aunque apunta principalmente a otros recintos españoles y europeos antes que al gran rival marroquí. Una marcha motivada porque “en el primer semestre del año pasado se produjo un proceso de congestión importante en el puerto”. Tras la experiencia vivida por los atascos en grandes puertos en China o Estados Unidos que llegaron a colapsar toda la cadena de transporte, la estrategia de las navieras ha sido llevar parte de sus tráfico a otros destinos donde tenían capacidad en cuanto han detectado el riesgo de ese bloque. Según Martínez, en el caso de esos contenedores previstos para Valencia se repartieron entre Barcelona, Málaga o el italiano de Gioia Tauro en Calabria.

“Eso duró hasta julio y agosto, aunque después disminuyó el tráfico porque cuesta volver a recuperar los tráfico, no es algo que se puede cambiar de un día para otro”, asegura el presidente de la Autoridad Portuaria. El desvío de esos contenedores se ha centrado básicamente en transbordo, es decir, en contenedores que utilizan los muelles valencianos como escala en su viaje, no como punto de salida o

llegada. La estadística lo corrobora, ya que su volumen se ha desplomado en el último año un 16,8%, hasta 2,05 millones de euros de TEUs en las terminales valencianas. Además, su peso sobre el tráfico total también disminuye. Si en 2021, 44 de cada 100 contenedores que movían las terminales valencianas eran de transbordo, el año pasado el porcentaje bajó al 40,7%

Aunque desde el puerto se destaca que la cuota de contenedores *import-export*, los que tienen ori-

El puerto reconoce que se ha desviado tráfico a otros destinos por la congestión que ha sufrido

gen o destino en Valencia, se ha mantenido prácticamente inalterable en cuota y ese tipo de carga es la que da servicio fundamentalmente al comercio español, lo cierto es que también tiende a la baja con un recorte del 3,5% respecto al año anterior. Precisamente desde la Autoridad Portuaria siempre se ha destacado la importancia del transbordo porque contar con ese tráfico significa estar situado en las grandes redes de distribución de las navieras mundiales, que en los últimos años han optado por reducir las grandes líneas interoceánicas y concentrar la carga en barcos cada vez más



Una grúa con un camión portacontenedores en una de las terminales del puerto. Guillermo Lucas



La consellera de Política Territorial, Rebeca Torró, y el presidente del puerto de Valencia, Aurelio Martínez. eE

grandes y con menos escalas, para después redistribuir esa carga con rutas regionales de buques de menor tamaño.

En cualquier caso, lo que está claro es que el desvío de contenedores ha sido una práctica generalizada de los grandes operadores del recinto, incluido MSC, la mayor naviera mundial por capacidad de carga de contenedores en su flota y el primer cliente del recinto valenciano, con la mitad prácticamente del tráfico del todavía mayor puerto de contenedores español.

La inversión de 1.500 millones en la terminal norte sigue esperando luz verde del Gobierno central

El gigante italo-suizo opera una terminal propia en Valencia, que Martínez reconoce que está congestionada, aunque también achaca el trasvase de mercancías a otros puertos a que "le cuesta más que en otros sitios". MSC también es uno de los grandes usuarios de la terminal pública, la mayor del recinto y que gestiona otro gigante, en este caso el grupo chino Cosco, también el mayor operador de El Pireo griego.

Precisamente MSC presentó hace ya cuatro años la única oferta para construir y explotar la nueva

terminal prevista en la ampliación norte del recinto, en la que preveía entonces invertir algo más de 1.000 millones de euros. La que sería la solución para evitar esos atascos y el lento declive en el que puede convertirse la tendencia actual, tras volver a los niveles de tráfico de 2018, sin embargo, sigue enfangada.

El proyecto ha atravesado un calvario ante el rechazo de parte de los socios de los Gobiernos autonómico y municipal, con el propio alcalde de Valencia Joan Ribó de Compromís al frente de los que alegan perjuicios medioambientales pese a las declaraciones ya realizadas y la oposición también de Podemos. Tras retomarse la tramitación de la obra que debe asumir la Autoridad Portuaria, se está a la espera que el Consejo de Ministros autorice licitar los 525 millones de euros para rellenar el dique donde se situaría. En plena precampaña electoral para las municipales y autonómicas parece poco probable que desde Moncloa se opte por sacar a colación un asunto que divide a los socios de los Gobiernos de coalición de izquierdas en Madrid y Valencia.

De momento los plazos previstos inicialmente ya van con retraso y todo apunta a que la cita electoral a corto plazo tampoco acelerará los planes para dar luz verde a una terminal con la que el puerto tendría capacidad para más que doblar su capacidad actual, además de ampliar su conectividad ferroviaria y aumentar la eficiencia de sus operaciones con una planta semiautomatizada.

Alicante crece frente a la caída también de Castellón

El puerto de interés general que mejor evolución ha tenido en 2022 ha sido paradójicamente el más pequeño y el que acumulaba una peor evolución desde la pandemia, el de Alicante. El año pasado sin embargo fue el único de los tres grandes puertos de las capitales de la región que esquivó el descenso de tráfico e incluso registró un fuerte impulso, con 3,23 millones de toneladas de tráfico totales, un 22,2% más. Los muelles de la capital alicantina crecieron más de un 27% en graneles sólidos, una de sus principales cargas, y vieron duplicarse los cruceros que se habían parado por el Covid en años anteriores.

Las cifras de la Autoridad Portuaria de Alicante no son comparables a Valencia ni a Castellón, que el año pasado movió 20,94 millones de toneladas, un 1,39% menos fundamentalmente por los tráfico ligados al sector cerámico. Aunque la buena evolución de otro de sus grandes clientes, la refinería de BP, ha evitado una caída mayor, lo cierto es que en las comparativas mes a mes los desplomes llegan a los dos dígitos por el fuerte parón de la industria cerámica, que se abastece de materia prima fundamentalmente por sus muelles y lo convirtió en el tercer mayor puerto de España en graneles sólidos.

FRANCISCO SEGURA

Presidente y CEO de Grupo Segura



“Los clientes ya nos advierten que va ser difícil suministrar a distancia por la descarbonización”

Grupo Segura, uno de los mayores proveedores de capital valenciano de la industria del automóvil con plantas de estampación en Valencia y en Hungría, ha dado una vuelta de tuerca a su diversificación con la compra de una unidad productiva de Plastic Omnium en Galicia para superar los 200 millones en ventas y los 1.100 empleos.

Por Ángel C. Álvarez. Fotos: eE

La industria del automóvil vive en una encrucijada por la transformación al coche eléctrico, ¿cómo lo afronta el Grupo Segura?

Para toda la industria auxiliar del automóvil es un reto, es un nuevo paradigma en movilidad. En lo que nos afecta a nosotros, que trabajamos sobre todo en carrocería, el cambio más importante es la caja de baterías para soportar el peso de esos componentes. Ya estamos haciendo la caja de baterías del

Ford Kuga híbrido y somos una de las pocas empresas que tiene experiencia en ese producto y estamos intentando trabajar con otros fabricantes. El coche eléctrico todavía tiene muchas incógnitas, una de ellas es el despliegue de la infraestructura de recarga, y los fabricantes están fijando unos plazos muy agresivos: más o menos entre 2030 y 2035 todo lo que salga de las fábricas serán vehículos eléctricos.

¿Cuál es la estrategia de Segura para responder a esos cambios?

Para la industria auxiliar va a haber un factor fundamental que va a ser la descarbonización. Nuestros clientes nos están marcando unos plazos para intentar que toda la cadena de valor llegue prácticamente a emisiones cero. Así, ya nos están planteando que toda la compra de energía sea 100% renovable, algo que podremos salvar porque en España tenemos una alta producción renovable. Pero va a estar más complicado en lo que es nuestro suministro, sobre todo de acero, porque el acero verde es muy escaso y resulta carísimo. Y muchos clientes ya nos advierten que suministrar a largas distancias va a ser harto difícil por las emisiones del transporte.

Recientemente han cerrado la compra del negocio del metal de Plastic Omnium en Vigo, ¿esa ha sido una de las razones?

Hace un año renovamos nuestro plan estra-

ducción de coches?

La pandemia fue un año muy crítico para nosotros en que tuvimos pérdidas, pero a partir de ahí conseguimos remontar el vuelo. Aunque el automóvil no está en una época de bonanza, gracias a la reestructuración y el crecimiento del grupo conseguimos estabilizarnos y vemos que las cifras van a ser positivas en los próximos años.

¿Los problemas de la cadena de suministros y la subida de costes de las materias primas no les ha afectado como a los fabricantes?

A nivel de materias primas, el incremento de precios, aunque ha sido importante en todos los sectores, en nuestro caso los clientes se adaptaron a ese aumento. Lo peor ha sido la crisis de los semiconductores, que al haber escasez hizo fabricar muy pocas unidades a todos los clientes y eso mermó mucho la facturación y el ritmo de la compañía, aunque parece que podemos decir ya práctica-

“La adquisición a Plastic Omnium en Vigo nos permite abastecer a Stellantis allí y entrar en un cliente que no teníamos”

“Para el automóvil ha sido peor la crisis de los semiconductores que la pandemia, sin lugar a dudas”



tégico valorando ese factor de la descarbonización. Además, en el plan también fijamos el crecimiento inorgánico como uno de nuestros objetivos. Surgió la oportunidad de Vigo, que era una ubicación en que teníamos puesta la vista. La sección de metal de Plastic Omnium nos permite abastecer a Stellantis, que tiene su factoría allí y que era un cliente con el que no trabajábamos hasta ahora. Para nosotros supone incorporar 110 empleos y unos 30 millones de facturación, además de un gran avance en diversificación. Stellantis tiene plantas en Madrid y en Zaragoza, además de en el resto de Europa. Nosotros contamos con una planta muy importante en Hungría y Stellantis ya ha mostrado interés en que podamos optar a suministrar a distintas plantas europeas.

¿Cómo cerró el año pasado el Grupo Segura en un año con tantos altibajos en la pro-

mente adiós a la crisis de los semiconductores. Internamente decimos que fue peor la crisis de los semiconductores que la pandemia, sin lugar a dudas.

En ese nuevo plan estratégico, ¿qué objetivos se marcan y qué vías se plantean para llegar a conseguirlos?

Pensamos que necesitamos crecer en volumen, en facturación y clientes. Ese camino ya lo hemos iniciado con el crecimiento inorgánico y la compra en Vigo, con lo que superamos los 200 millones de euros. Es una vía por la que intentaremos seguir. En cuanto a electrificación, tenemos muy claro que surgen oportunidades, como la de las cajas de baterías. En una visión más a medio plazo consideramos que el hidrógeno también va a ser clave en el automóvil y ya estamos trabajando en los cambios que puede conllevar incorporar los depósitos de hidrógeno

en la carrocería. El hidrógeno puede ser un complemento a la electrificación del automóvil. Va a haber un *mix* en sistemas de propulsión de los coches y el hidrógeno va a tener su papel.

¿Ya tienen focalizado donde van a continuar con las compras y el crecimiento inorgánico?

Pensamos que Centro Europa sería muy interesante, porque nos permite atender mucho al problema de la huella de carbono que nos plantean los clientes para crecer. Junto con España es la zona donde se están fabricando más unidades de vehículos y tenemos que entender que cuanto más nos movamos al norte más posibilidades de suministrar vamos a tener.

El Grupo Volkswagen ya es uno de sus clientes. ¿La futura gigafactoría de Sagunto les abre la vía para diversificar en baterías?

Es una cuestión muy interesante porque a

hacer, eso sí, aprovechando las oportunidades de los vehículos eléctricos.

¿El grupo tiene mucha dependencia de Ford y de la planta de Almussafes?

Nuestra dependencia de Ford al cabo de los años se ha ido reduciendo. El crecimiento impuesto por los accionistas se basa en eso, en diversificar para no tener gran dependencia de ningún cliente. Sabemos todos que Ford está bajando producción y fruto de ello va a hacer unos recortes muy agresivos, pero tenemos que mirar de una forma positiva y creer que es para conservar el negocio y el futuro de la planta de Valencia. Esperamos que más pronto que tarde empiece a hablar de nuevos modelos y vehículos que es lo que deseamos todos.

¿Ese recorte de producción les afecta como proveedor?

A fecha de hoy tenemos bastante claro lo que en principio va a ser el volumen de ne-

“Sabemos que Ford está bajando producción y va a hacer recortes agresivos, pero es por el futuro de la planta”

“Pensamos que Centro Europa será muy interesante para compras, cuanto más nos movamos al norte más posibilidades”



fecha de hoy tanto para nuestra empresa como para el clúster de la industria regional Avia es uno de los retos que tenemos: averiguar que podemos aportar a esa cadena de valor tan importante que se va a generar tan cerca. Ojalá podamos incorporarnos porque va a ser un volumen de negocio muy importante.

Desde el clúster regional se aboga por la diversificación a otros sectores. ¿Se plantean crecer fuera del automóvil?

Nosotros no. Sabemos que el automóvil está en un momento difícil, pero pensamos que es un bache y que cuando las cosas se aclaren y empiecen a salir los nuevos vehículos eléctricos las cosas volverán a estabilizarse y creemos que debemos seguir ahí. Somos una empresa que lleva más de 50 años y somos una empresa madura para crecer, que debemos focalizarnos en lo que sabemos

gocio para los próximos años y esperamos que no haya sorpresas y que en breve se anuncien los nuevos modelos eléctricos. Creemos que las cosas van a ir relativamente bien.

Hace unos años se planteaban el salto a Asia y América. ¿Ahora está descartado?

A fecha de hoy, sí. Durante años trabajamos en internacionalizarnos en otros continentes e incluso llegamos a hacer una *joint venture* en China para un proyecto muy interesante de Volvo. Pero hoy en día la globalización se ha modificado drásticamente, ya no consiste en la producción local para el suministro mundial, el suministro ahora tiende a ser regional. El concepto ha cambiado y pensamos que hoy debemos concentrarnos en Europa, aunque eso no quita que sigamos en contacto con empresas de otros continentes.

Infraestructura

Feria Valencia pierde 111 millones y la Generalitat ya es su dueña



La Feria Muestrario Internacional de Valencia, que durante más de un siglo ha sido la encargada de celebrar las muestras y certámenes feriales en la capital valenciana, ha puesto fin a su historia con su disolución y el traspaso de sus activos, entre ellos los pabellones feriales de Banimamet, a la Generalitat Valenciana, que de hecho lleva años asumiendo su deuda y pasivos generados por la ampliación del recinto.

En la última reunión del patronato antes de su disolución se aprobaron sus cuentas con unas pérdidas de 111 millones de euros al aflorar la partida que incluía la deuda que ha ido pagando la Administración

autonómica desde 2017 y que sumaba 108 millones de euros. A ese resultado negativo se suman las pérdidas ordinarias generadas por la propia actividad del recinto, que no fue capaz de cubrir sus gastos el año pasado, en que hay que recordar que se suspendió su principal feria, Cevisama. La muestra cerámica suele aportar un tercio de los ingresos de la entidad, además del incremento de costes fijos como la factura eléctrica. Así la actividad ordinaria generó un ebitda negativo de 2,2 millones de euros. Ahora el encargado de buscar el equilibrio será la nueva empresa pública que preside el Conseller de Economía, Rafa Climent, con Natxo Costa como consejero delegado.

Salud

BHV y un equipo de La Fe crean la 'startup' médica Conus Airway



Un equipo de profesionales e investigadores del Hospital Universitario y Politécnico La Fe de Valencia, encabezados por el jefe de Sección de Cirugía Torácica Pediátrica, el doctor Carlos Gutiérrez, junto a la firma especializada en consultoría y creación de startup BHV Partners, ha puesto en marcha Conus Airway, firma que se focalizará en el desarrollo y la comercialización de dispositivos médicos innovadores para mejorar la anestesia y la cirugía de las vías respiratorias. El proceso ha contado con la colaboración de la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) del Instituto de Investigación Sanitaria La Fe.

Inicialmente, Conus Airway desarrollará dos dispositivos médicos que, por primera vez, permiten la dilatación y la ventilación endotraqueales simultáneamente. La firma se instalará en BioHub VLC en La Marina. Según BHV, los dispositivos médicos para la gestión de las vías respiratorias supondrán un negocio de 2.930 millones de dólares en 2025, con una tasa de crecimiento anual superior al 6%. Carlos Gutiérrez asumirá las funciones de asesor médico de Conus Airway, mientras que Marta Príncipe, cofundadora y CEO de BHV Partners, será la presidenta del consejo de administración, y Helena Arumí será la Interim CEO.

Tecnología

SDG Group abre oficina en Valencia con un centenar de empleos



La consultora tecnológica multinacional SDG Group, especializada en analítica de datos y presente en diez países ha abierto una nueva sede en la ciudad de Valencia. La compañía cuenta ya con 100 profesionales en la Comunidad Valenciana. La nueva sede se encuentra en el edificio Sorolla Center, ubicado en la avenida de las Cortes Valencianas 58, y cuenta con 500 metros cuadrados.

En ella, desarrollarán su actividad de forma flexible un grupo de trabajo integrado por más de 100 profesionales con diferentes perfiles como por ejemplo expertos en *Business Intelligence*, Ingeniería de

datos, Visualización de datos, *Big Data*, *Machine Learning*, Inteligencia Artificial, Gobernanza de datos, *Business Insights*, entre otros, que trabajan para clientes nacionales e internacionales.

"Hemos apostado por la Comunitat Valenciana para la apertura de una nueva sede como un paso más en la apuesta estratégica de SDG Group. En mayo de 2022 ya activamos un plan de atracción del talento en toda la región integrando más de 100 perfiles tecnológicos altamente cualificados, con una propuesta de inversión de unos 5 millones de euros", según Javier Urioste, CEO de la compañía.



Pedro Sánchez y Felipe VI con los directivos de VW-Seat Thomas Schmall y Wayne Griffiths con varias celdas de baterías en Sagunto.

Cara y cruz del automóvil: arranca la gigafactoría y Ford reduce empleo

La reconversión del automóvil por el coche eléctrico empieza a mostrarse con toda su crudeza. Ford plantea recortar casi un 20% su plantilla en Almussafes para su travesía en el desierto hasta la llegada de modelos eléctricos, mientras la planta de baterías de VW en Sagunto inicia sus obras y la contratación.

Á. C. Álvarez. Fotos: Guillermo Lucas

El principal sector industrial de la Comunitat Valenciana en las últimas cuatro décadas, el automóvil, no logra dejar atrás la incertidumbre. A pesar de que el año pasado dos grandes anuncios garantizaron su continuidad con la llegada del coche eléctrico, lo cierto es que las sombras sobre el volumen que mantendrá la que ha sido la mayor industria valenciana, la factoría de Ford en Almussafes, dejan un sabor agri dulce

a la vez que empiezan a despegar las obras de la nueva gigafactoría de baterías de Volkswagen en Sagunto.

Aunque Ford ya había dejado claro que su factoría valenciana reduciría su tamaño, aunque mantuviese la plataforma GE2 para montar sus nuevos modelos eléctricos que finalmente logró adjudicarse frente a la factoría de Saarlouis, el volumen del re-

corte que acometerá el fabricante norteamericano será mucho mayor de lo esperado. Su intención de eliminar 1.144 puestos de trabajo supone prácticamente recortar un 20% la plantilla de las instalaciones valencianas que a partir de abril dejará de ensamblar dos de los cuatro modelos actuales: el S-Max y el Galaxy. A finales de año también perderá la Transit Conect y los próximos dos años tendrá que afrontarlos con un único modelo, el Kuga, que si bien es cierto que desde hace años ya representa el grueso de su producción, genera inquietud por el elevado riesgo que supone jugársela a una sola carta en un momento en que el mercado del automóvil en Europa es tan cambiante y en una planta que precisamente ha tenido como principal baza su capacidad de producir hasta 5 modelos distintos a la vez.

Un expediente de regulación de empleo (ERE) con un volumen de salidas muy superior a los que ya planteó en 2020, para 350 trabajadores, y en 2021, que se saldó con 630 salidas. El gran motor del automóvil valenciano pasaría así de los más de 7.000 trabajadores que empleaba antes de la llegada del coronavirus a unos 4.600 empleos. A ellos habría que sumar los efectos en su industria auxiliar y proveedores, ya que se estima que cada empleo direc-

Si materializa el nuevo ERE, Almussafes recortará más de 2.000 empleos desde 2020

to en las líneas de montaje de Almussafes supone otros tres puestos en empresas proveedoras, principalmente las instaladas en el mismo parque de proveedores Juan Carlos I.

El ERE ha dejado claro que el complejo fabril de Almussafes no volverá a ser el mismo, aunque se haya garantizado su continuidad con los vehículos eléctricos, mientras que la que había sido su rival, la planta de Saarlouis en Alemania, se enfrenta a la búsqueda desesperada de un comprador o su cierre. En la factoría valenciana al nerviosismo por el recorte, se suma la dura postura negociadora de la empresa. A diferencia de otros recortes similares, en este caso Ford ha dejado claro que limitará las salidas a los trabajadores de más edad y que incluirá también personal con menos años en la factoría para reducir la cuantía de las indemnizaciones.

Pese al gran alcance de la reestructuración, tampoco hay ninguna seguridad de que esta sea la definitiva hasta la llegada de los coches eléctricos. En el caso de la factoría de Almussafes, desde hace años uno de los interrogantes abiertos es el futuro de su planta de motores. La apuesta por la electrificación



Trabajadores en una línea de Ford en Almussafes.

de Ford en Europa deja su futuro claramente comprometido. Sin embargo, el impacto previsto en el ERE en esta instalación es inferior en porcentaje al de las líneas de fabricación, con 140 de cerca del millar de trabajadores.

A ello se suma que la compañía sigue sin desvelar ni los modelos concretos, ni las inversiones, ni los plazos para la factoría valenciana más allá de que el primer vehículo eléctrico empezará a montarse en 2026, después de que algunos de sus proveedores se viesen sorprendidos por la renuncia al Perte el año pasado.

Otra de las cuestiones pendientes de resolver es quién suministrará las baterías de los futuros coches eléctricos que se monten en Valencia. Precisamente una de las opciones es una alianza entre Ford y Volkswagen, que ya tienen un acuerdo para una plataforma en común. Un asunto que volvió a cobrar fuerza durante el acto oficial para dar el pistoletazo a las obras de la gigafactoría que PowerCo, filial del grupo alemán para ese negocio, está levantando en Sagunto. El propio Rey, Felipe VI, y el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, no quisieron faltar a la puesta de largo de la que es la mayor inversión industrial de este siglo en territorio valenciano.

Los responsables del proyecto que prevé una inversión de 3.000 millones de euros para empezar a producir en 2026 las celdas de batería de los automóviles eléctricos de Volkswagen en España confirmaron que ya contemplan una segunda fase que supondrá ampliar en un 50% la capacidad de producción. Los planes de la división del fabricante alemán son producir unos 150 millones de unidades de celdas al año para abastecer a medio millón de coches, lo que supone una potencia total de 40 GWh anual. Sin embargo, en su proyecto en Sagunto ya reserva parte de los terrenos para una ampliación que supondría llegar a 60 GWh al año, al sumar a su propio suministro el de otras marcas.

Como publicó *elEconomista.es*, en su solicitud para tramitar el proyecto el grupo ya elevaba la inversión en Sagunto hasta los 4.500 millones de euros en los años posteriores a 2026, incluyendo en ella también los 500 millones previstos por Iberdrola para crear varias plantas fotovoltaicas de autoconsumo que aporten entre un 20% y un 30% de su suministro eléctrico.

Así, para obtener la declaración de Proyecto Territorial Estratégico también elevaba el empleo de los 3.000 trabajadores directos previstos con la puesta en marcha de la instalación hasta 4.200 directos una vez opere al 100%. La empresa promotora cifraba el empleo indirecto estimado en unos 27.000 puestos de trabajo, mientras que el inducido alcanzará los 11.000.

Más allá de esas grandes cifras de inversión, una vez en marcha la gigafactoría de PowerCo confía en ser el equivalente a un segundo Ford Almussafes en términos de riqueza y aportación para la industria del automóvil. Así, espera aportar 650 millones de euros anuales al Valor Añadido Bruto (VAB) de la Co-



PowerCo prevé ingresar 20.000 millones de euros en 2030 con Sagunto y otras 2 gigafactorías

munitat Valenciana, “un incremento del 50% del VAB del sector valenciano de la automoción”, que representa alrededor del 11% del total de la industria regional. Pero además, espera generar de forma indirecta “entre 664 y 722 millones de euros”, es decir, doblar esa aportación a la riqueza regional.

PowerCo, que además de la gigafactoría de Sagunto promueve otras dos instalaciones similares en Alemania y Canadá, prevé que generará unos ingresos anuales de más de 20.000 millones de euros en el año 2030 con toda su actividad vinculada a las baterías para el coche eléctrico y la nueva movilidad.

Recreación de la gigafactoría junto a sus obras en Sagunto.





RITMOS DE VIDA

Conoce la historia del primer *metrónomo arrítmico* del mundo que interpreta la frecuencia cardíaca de una persona con una enfermedad cardiovascular.



#SaludResponsable



Descubre la campaña
en ritmosdevida.com



El presidente y candidato socialista, Ximo Puig, y el presidente de la Diputación de Alicante y candidato popular, Carlos Mazón.

Los deberes de los empresarios al próximo Gobierno de la Generalitat

La reforma de la financiación autonómica y la quita de la deuda valenciana vuelven a estar a la cabeza de las 25 prioridades que la patronal CEV presentará a los partidos que concurren a autonómicas. Frente a la tradicional “dependencia de Madrid” de los grandes grupos insta a primar los intereses valencianos.

Á. C. Álvarez. Fotos: eE/Guillermo Lucas

Apoco más de dos meses de las próximas elecciones autonómicas y municipales, Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV) ha confeccionado el que se podría calificar como su propio programa electoral en el que fija las que considera las principales reivindicaciones que debe asumir el próximo Gobierno de la Generalitat Valenciana. Un trabajo elaborado por 23 comisiones sectoriales en las que han participado

cerca de mil empresarios valencianos y que se recoge en un documento titulado *Prioridades y propuestas empresariales por el progreso económico y social de la Comunitat Valenciana*, que se presentará a las fuerzas políticas que concurren a los comicios del 28 de mayo.

Una vez más y como en las últimas tres legislaturas anteriores, a la cabeza de los temas fundamen-

tales para los empresarios valencianos vuelve a situarse la reforma de la financiación autonómica "para que la Comunitat Valenciana tenga la financiación que le corresponde por población", además de la exigencia al Gobierno central de condonar la deuda generada por los años de infrafinanciación. Y es que a pesar de que el consenso por esta reclamación es consensuado en los partidos políticos en Valencia, la reforma del modelo sigue atascada y sin avances por parte de los grandes partidos nacionales, más allá de las buenas palabras. Para la CEV sigue siendo la cuestión esencial, pese a que el Gobierno autonómico no tiene competencias sobre esta materia y esa reforma depende de un gran acuerdo político estatal que sigue sin fecha. El propio presidente de CEV valoró como algo que "afea" la política valenciana "la dependencia de Madrid" en los grandes partidos a la hora de defender los intereses locales. "Ojalá tuviéramos como Cataluña, País Vasco o Canarias un partido que fuera referencia de la Comunitat Valenciana", aseguró,

Tras ocho años de Gobierno de coalición de izquierdas encabezado por el socialista Xlmo Puig, de los

Pide aligerar la carga fiscal, derogar la tasa turística y más colaboración público-privada

que el propio presidente de CEV destacó los acuerdos conseguidos en materia laboral o en la emergencia sanitaria del Covid, en la lista de reivindicaciones empresariales también figuran varios asuntos espinosos que enfrentan claramente a la patronal con las medidas puestas en marcha por el Botànic. La principal es la fiscalidad, un continuo caballo de batalla, especialmente con los socios de Compromís y Podemos en el Consell. De hecho, los empresarios piden directamente que el nuevo Gobierno suprima parte de las medidas puestas en marcha por la coalición. Así, como una de sus prioridades estrella insta a "retrasar o eliminar la entrada en vigor de nuevos tributos, ya aprobados, que lastran la competitividad del tejido productivo tanto dentro como fuera del país y aligerar la carga fiscal de los agentes económicos llamados a generar actividad y empleo".

No sólo eso. En el listado de esos 25 puntos concretos que reclama se incluye explícitamente "derogar la tasa turística, al tratarse de una medida fiscal injusta, contraria al desarrollo del sector y totalmente inoportuna dada la situación socioeconómica". El gravamen a los visitantes ha sido una de las grandes banderas electorales de Compromís y Podemos toda esta legislatura, y pese a que su aplicación final ha quedado descafeinada al quedar en manos de los ayuntamientos ha provocado un fuerte ma-



Salvador Navarro, presidente de CEV.

lestar en uno de los grandes motores económicos regionales, que supone más del 15% del PIB.

El documento también incluye entre sus propuestas "equiparar la carga tributaria a la de otras zonas y regiones, como mínimo, dentro de nuestro país", una petición que choca frontalmente con la batalla fiscal entablada entre el propio Ximo Puig y otras autonomías gobernadas por el PP, como Madrid, Andalucía o Murcia, que han optado por reba-



El sector turístico, especialmente el de Benidorm, se ha opuesto a la tasa turística con vehemencia.

jas en los impuestos que son de su competencia. De hecho, la CEV insiste en su vieja reclamación de "eliminar el Impuesto sobre el Patrimonio" al Gobierno estatal, porque considera que penaliza el ahorro y la inversión. En el ámbito autonómico, pide que si sigue en vigor se bonifique el 100% de la cuota íntegra de ese impuesto.

Otro punto de fricción que reflejan las prioridades empresariales es el que tiene que ver con la política de reversiones del Botánico de las concesiones públicas a empresas privadas. La CEV considera que el futuro Ejecutivo valenciano debe "impulsar y promover la colaboración público-privada (CPP) como fórmula para garantizar a la ciudadanía la prestación de servicios públicos, profesionales y de calidad, a través de empresas privadas". En los últimos ocho años la coalición de izquierdas ha actuado en la dirección contraria, desmantelando algunos de los grandes servicios concesionales gestionados por empresas. El más sonado es el caso de la Sanidad, con la reversión de los departamentos de salud de los hospitales de Alzira (Valencia) y Torrevieja (Alicante). Además, la Generalitat con el actual Gobierno ha iniciado la tramitación para asumir el departamento y el hospital de Denia, que vence en algo menos de un año. Una reintegración que tiene un elevado coste a las arcas autonómicas.

Además, a unas semanas de las elecciones la Generalitat también ha puesto fin a las concesiones de la Inspección Técnica de Vehículos (ITV), tras 25 años en manos de nueve empresas. Una activi-



Una estación de ITV que ha pasado a una empresa pública autonómica.

dad que ha pasado a estar en manos de una nueva empresa pública.

Los empresarios también exigen una "defensa activa del trasvase Tajo-Segura y ejecución de infraestructuras estratégicas y prioritarias" en materia de agua. En infraestructuras, además de pedir agilizar las obras de los Corredores Mediterráneo y Cantábrico Mediterráneo, además de impulsar los puertos valencianos, desde la CEV reclaman crear un Observatorio de la planificación y estado de desarrollo y ejecución de las infraestructuras en todo el territorio autonómico.

El déficit no da tregua y supera los 3.000 millones sin fondos extra por el Covid

El fin de los recursos que el Estado aportó por la emergencia sanitaria devuelve el desequilibrio a las cuentas de la Generalitat, que sigue lejos de poder recurrir a los mercados.

Á. C. Á.

Los ingresos y gastos del Gobierno valenciano siguen sin cuadrar. Una situación que se repite año tras año, pero que la inyección de fondos por parte del Estado para paliar la emergencia sanitaria y económica del coronavirus había paliado de forma parcial en los últimos años. Sin embargo, el déficit de la Comunitat Valenciana se volvió a disparar en 2022 y superará los 3.000 millones de euros, según reconoció el propio conseller de Hacienda Arcadi España.

El resultado de la liquidación presupuestaria del pasado ejercicio se disparó hasta los 2.795 millones de euros, frente a los 718 millones positivos de 2021, según los datos que publicó el propio Diari Oficial. En una jornada del Ivie, el conseller de Hacienda consideró que tras esa liquidación el déficit final se situará "por encima de 3.000 millones si tenemos en cuenta el no financiero". Un volumen que supone más que doblar el registrado en el ejercicio 2021, que se cifró en 1.292 millones de euros, el 1,15% del PIB de ese ejercicio según los datos oficiales.

Este aumento del desfase en el resultado presupuestario se debió sobre todo a la reducción de 1.231 millones en los ingresos no financieros, que disminuyeron un 7,6%, mientras que los gastos apenas se redujeron en 30 millones.

La Generalitat aumentó en 800 millones el presupuesto inicial, sobre todo en los capítulos de gasto corriente, transferencias corrientes y transferencias de capital, algo que desde el Gobierno autonómico se justificó por la necesidad de hacer frente con medidas alternativas a la crisis generada por la guerra en Ucrania y sus efectos económicos.

En el caso de los ingresos, España aludió a que al no haberse recibido este año un "extra FLA" como en los anteriores se habían reducido los ingresos frente la financiación extraordinaria aportada por el Gobierno central a las comunidades autónomas los años anteriores por la crisis del Covid. Una situación que se suma a la ya casi eterna infrafinanciación valenciana, "tras más de 10 años con un modelo caducado".



El conseller de Hacienda, Arcadi España. eE

Según el conseller, la Comunitat Valenciana está al "límite" con una "excepcionalidad cronificada" y una deuda que "no es consecuencia del gasto, sino de la infrafinanciación", y que está mayoritariamente en manos del propio Estado ante la imposibilidad de acudir a los mercados para conseguir fondos.



Los ingresos del Gobierno autonómico se redujeron un 7,6% el año pasado

Pese a que España mostró su deseo de "volver a los mercados" porque "son una forma de tocar la realidad", lo cierto es que esa posibilidad sigue muy alejada teniendo en cuenta los ratios financieros y la calificación del Consell, que además ahora afronta el alza de los tipos de interés.

Stadler creará 180 empleos al abrir centros en Vall d'Uixo y Albacete

La filial valenciana del fabricante ferroviario suizo sigue aumentando su cartera de trabajo a toda máquina. Una situación que ha puesto a su factoría en Albuixech al límite de su capacidad y ha llevado a la empresa a buscar dos instalaciones auxiliares en las que creará 180 empleos.

Á. C. A.. Fotos: Guillermo Lucas

Una de las industrias valencianas que se encuentra en plena expansión por la continua incorporación de nuevos pedidos a su cartera de contratación, la factoría ferroviaria de Stadler Rail Valencia, ha tenido que buscar nuevos espacios para poder hacer frente al incremento de su actividad. Por un lado, la filial valenciana del grupo suizo ha decidido instalar una planta auxiliar a la que posee en Albuixech (Valencia) en la localidad cas-

tellonense de Vall d'Uixo, a unos 30 kilómetros de distancia. El grupo suizo ha elegido para su ubicación la antigua factoría de equipos eólicos que levantó Acciona Windpower y luego operó su participada Nordex, que cerró el año pasado.

El fabricante ferroviario se instalará en esas naves ya existentes para hacer frente a los trabajos relacionados con la elevada cartera de pedidos de trenes con que cuenta actualmente, que se sitúa en sus máximos históricos al superar los 4.000 millones de euros. La factoría de Stadler en Albuixech, que posee un departamento propio de ingeniería y diseño de producto que ha desarrollado buena par-

La factoría de Stadler en Albuixech (Valencia).





Una locomotora durante su proceso de montaje en la planta valenciana del fabricante ferroviario.

te de su propio catálogo con cerca de 500 ingenieros de sus 1.800 empleados, ya se encuentra al máximo de su capacidad. Ante la falta de espacio en sus instalaciones, ha optado por buscar nuevos emplazamientos complementarios, como la antigua planta eólica en Castellón que ocupará en alquiler y en la que en principio no prevé grandes inversiones al estar ya equipadas para sus principales necesidades.

En un acto con el presidente valenciano Ximo Puig y la alcaldesa de Vall d'Uixó para presentar sus planes, los representantes de la empresa ferroviaria apuntaron que prevén que en la planta de 6.000 metros cuadrados pueda trabajar un volumen de personal similar al que tenía antes del cierre, que se situaba en torno al centenar de empleados.

Aunque tampoco se han concretado que actividades se realizarán en ella, todo apunta al montaje y preparación de algunos módulos y grupos de componentes que después tendrán que ensamblarse en sus locomotoras y convoyes en la factoría principal, donde cuenta con sus propias vías para probar los convoyes.

Precisamente esas nuevas instalaciones productivas no serán el único nuevo centro que pondrá en marcha Stadler en España. La filial valenciana también se ha hecho con una concesión de la empresa estatal Adif en Albacete con sus propias ví-

as que destinará a un centro de ensayos y de producción industrial y tecnológico. Es decir, básicamente a las labores de pruebas y test de sus nuevas locomotoras y convoyes que requieren cumplir con unas rigurosas certificaciones de seguridad y funcionamiento.

La compañía se reunió este mes con el presidente castellano-manchego Emiliano García-Page, que

13

Millones de euros es la inversión en el centro de pruebas junto a la terminal de carga de Albacete

desveló que la inversión prevista asciende a 13 millones de euros y que el objetivo es que ese nuevo centro esté en pruebas a principios del próximo año. Según el Gobierno manchego supondrá la creación de 80 empleos por parte de Stadler, además de entre tres y cuatro empleos indirectos por cada puesto directo creado. En principio la concesión del espacio logístico de Adif en que se ubicará es por un periodo de 10 años, aunque se contemplan ampliaciones. La factoría valenciana por ejemplo debe ensamblar 59 nuevos trenes de alta capacidad para renovar los Cercanías de Renfe, además de locomotoras tanto para Adif como para Renfe.



Clientes en la línea de caja de un supermercado de la cooperativa valenciana.

Consum se sube al podio de grandes empresas con más de 20.000 empleos

La cooperativa de supermercados continúa rompiendo moldes y este año situará su plantilla por encima de los 20.000 trabajadores, tras duplicarla en la última década. El grupo supera a gigantes como Sabadell, Ribera, Ford o Porcelanosa en un ránking valenciano que lideran Mercadona y CaixaBank.

Á. C. Á. Fotos: eE

Pese a la pandemia del coronavirus primero y una cesta de la compra golpeada por la inflación, Consum logrará este año todo un hito al superar los 20.000 trabajadores en su plantilla. La cooperativa valenciana se consolida así, como uno de los grandes creadores de empleo, no sólo en la Comunidad Valenciana, sino también en España ya que parte de sus incorporaciones se producen en autonomías como Cataluña, Murcia, Cas-

tilla-La Mancha y Andalucía, donde sigue aumentando su presencia. Pero además sitúa a la cadena entre los mayores grupos empresariales valencianos por empleo.

El fuerte crecimiento de Consum, que cerró su último ejercicio con 19.337 trabajadores, tras incorporar 1.127 nuevos empleos en 2022, continuará este año en que tiene previsto mantener el ritmo de

incorporación de los últimos ejercicios, de un millar de nuevos puestos al año. Además, es una muestra de la fuerza y del éxito del sector de la distribución alimentaria valenciana. Si se analizan las mayores compañías valencianas por empleo, el número uno es también otro grupo dedicado a esta actividad, Mercadona. La empresa de Juan Roig cuenta con 99.000 trabajadores en España y Portugal, y como Consum mantiene una tendencia alcista. Una evolución contraria a la de las otras grandes corporaciones con sede en la región que le siguen en esa clasificación y cuyo sector sigue ajustando su tamaño: la banca. CaixaBank, con alrededor de 38.000 trabajadores en el banco propiamente dicho tras la integración de Bankia, aún se sitúa por delante de Consum. En su caso, si se considera todo su grupo financiero ronda los 43.000 empleos,

A quien sí ha superado Consum es a la otra entidad financiera con sede social en la región, Sabadell, que cerró el año con 19.068 empleados tras los últimos ajustes. La cadena de supermercados se distancia también de otros grandes empleadores como el grupo sanitario Ribera, que suma 9.000 empleados tras sus últimas adquisiciones. También se sitúa por delante de grandes conglomerados de servicios, como Grupo Gimeno que aglutina a más de 6.000 empleados entre agua, medioambiente, construcción y otras actividades; o el gigante alicantino del transporte Vectalia con 4.600. Por detrás también se sitúan la que es la mayor factoría valenciana, la planta de Ford en Almussafes con 5.800 personas, y el grupo azulejero más internacional de Castellón, Porcelanosa, que cuenta con cerca de 5.000 trabajadores incluyendo sus factorías en Vila-real y su red comercial internacional.

Con el aumento previsto para este año la cooperativa habrá duplicado su plantilla en la última década, principalmente por el fuerte incremento de su red de tiendas que hoy suma cerca de 840 establecimientos, pero también por el despliegue de sus centros logísticos para hacer posible su suministro y también de otros servicios. En los últimos años por ejemplo también parte de las incorporaciones se han destinado al canal *online*.

El peso valenciano en la plantilla de la cooperativa sigue siendo fundamental, ya que la Comunitat Valenciana supone el 64,7% de la plantilla, con 12.518 personas. Su segundo gran mercado es Cataluña, con el 21% del total de trabajadores, en concreto 4.077 empleos. Murcia con 1.457 personas contratadas supone el 7,5%, mientras que Castilla-La Man-



Casi el 65% de sus empleos corresponden a puestos en Alicante, Castellón y Valencia

cha con 690 empleados y Andalucía, con otras 595 personas, son claramente las zonas donde prevé una mayor expansión.

Del total de la plantilla de trabajadores, el 72% son mujeres, algo más de 14.000, mientras que el 28% son hombres. Uno de los factores esenciales por los que la conciliación es una de las prioridades de la firma, que además tiene como propietarios a más del 90% de la propia plantilla como socios cooperativistas.



Dos trabajadores en una de las tiendas de Orihuela preparando los pedidos de compra 'online'.



Sala de control de la red de abastecimiento de agua del área metropolitana de Valencia.

Global Omnium invierte 12 millones para desplegar sus proyectos de I+D

El grupo de gestión integral del ciclo del agua ha convertido la innovación en uno de los pilares de su estrategia. En estos momentos hay más de 250 profesionales de distintas áreas del grupo trabajando en iniciativas que abarcan desde materias hídricas a medioambientales y de eficiencia energética.

elEconomista.es. Fotos: eE

La actividad de investigación y desarrollo se ha convertido en uno de los grandes distintivos de las corporaciones que pretenden garantizar su continuidad y en sectores con una alta competitividad además es una necesidad imperiosa para poder hacer frente a los cambios continuos. En el caso de Global Omnium, este compromiso se traduce en que el grupo ha arrancado el año 2023 con 42 proyectos de I+D+I en marcha y con el ob-

jetivo de continuar sumando otros tantos a lo largo del presente ejercicio.

La corporación valenciana cuenta con más de 250 profesionales de sus distintos departamentos que están implicados en el desarrollo de estas iniciativas innovadoras en materia hídrica y medioambiental que representan la punta de lanza de su estrategia corporativa de innovación y que afectan al con-



El rector de la Politécnica de Valencia, José E. Capilla, y el CEO de Global Omnium, Dionisio García Comín.

junto del ciclo integral del agua. Una tarea que durante el ejercicio 2022 y a lo largo de este año supondrá una inversión global que superará los 12 millones de euros. "El departamento de I+D+I concentra buena parte de la estrategia a medio y largo plazo de la compañía e implica de manera transversal a otras áreas que se implican de lleno en todos los proyectos", aseguran desde la compañía para explicar su apuesta en esta materia.

El interés y el éxito de estos proyectos se mide, además, en el apoyo financiero que han logrado

El grupo valenciano ha iniciado el año con 42 proyectos de I+D+i en marcha y prevé sumar más

en las distintas convocatorias públicas. Así, el grupo ha logrado el respaldo de varias administraciones locales, autonómicas y europeas para llevarlos a cabo a través de distintos programas y convocatorias. Sus más de cuarenta iniciativas están financiadas por fondos procedentes de la Comisión Europea, como Horizon Europe y Life: estatales como Prima del CDTI del Ministerio de Ciencia, la Agencia Estatal de Investigación (AEI) o el Ministerio de Economía; además de los autonómicos de la Agencia Valenciana de Innovación o el Ivace.

Según explican fuentes de Global Omnium, el principal ámbito estratégico donde se desenvuelven los proyectos está relacionado con la salud de las personas -en que el grupo fue pionero en el análisis de agua para detectar Covid y otras amenazas-. También tienen un fuerte peso los vinculados al uso eficiente y sostenible de los recursos, además de los asociados a la conservación del Medio Ambiente y su biodiversidad y, por último, la resiliencia de los ecosistemas ante los impactos del cambio climático.

Entre esos proyectos se encuentra Renaturwat, cuyo objetivo es demostrar que el uso de humedales de flujo subsuperficial permite mejorar la calidad del agua residual y que está financiado por la Unión Europea en el marco del Programa Life.

También el departamento de I+D+i de Global Omnium ha elaborado un estudio que da un paso más en la protección del medio ambiente al reducir las impurezas del biogás, principalmente sulfuro de hidrógeno (H₂S). La alternativa desarrollada por un equipo de investigadores y técnicos de la empresa se enmarca dentro del marco de la economía circular, logra incrementar la calidad del biogás, evitando la dosificación de reactivos químicos y reduciendo el nitrógeno total que se utiliza en el proceso en las estaciones de depuración de aguas residuales (Edar). Un trabajo piloto que incluso ha sido recientemente publicado en la prestigiosa revista *Journal of Hazardous Materials*.

La colaboración con las universidades como estrategia

La actividad de los propios departamentos de las distintas compañías de Global Omnium no es la única herramienta para generar nuevos proyectos innovadores. El grupo valenciano también atesora experiencia por su colaboración con otros centros de I+D, con instrumentos como la Cátedra Aguas de Valencia en la Universidad Politécnica de Valencia, que dirige el profesor Alberto García Prats. Esta Cátedra se creó en 2015 y está adscrita al Departamento de Ingeniería Hidráulica y Medio Ambiente de la UPV.

El año pasado Global Omnium la renovó por cuatro años más "tras los extraordinarios resultados obtenidos". Una de las actividades con más trascendencia es el programa de Trabajos Fin de Máster, en que se seleccionan los temas más interesantes para la UPV y Aguas de Valencia y se da la posibilidad a los alumnos para optar a desarrollar esos trabajos tras un concurso. Cada año se apoyan entre 5 y 7 trabajos relacionados con la hidráulica, el medio ambiente, la economía circular y la eficiencia energética e hidráulica. Varios de los Trabajos fin de Máster han dado pie a proyectos de I+D+i, como Renaturwat, o han permitido el desarrollo del conocimiento en campos como la Computational Fluid Dynamics.

**Victoria Majadas**

Presidenta de la Asociación BigBan Inversores Privados

Fondos Next Generation e inversores privados

Mucho se ha escrito y mucho hemos oído hablar de los Fondos Next Generation en los últimos dos años. A la cifra inicialmente asignada a España de 140.000 millones de euros se añadieron dos partidas extraordinarias que han permitido que la cifra final a gestionar (y digerir) por nuestro país ascienda a 160.000 millones de euros.

En abril de 2021, España presentó su Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia con el que poder optar a los primeros 70.000 millones de euros, los que llegan en forma de transferencias (subvenciones a fondo perdido) y que llevan ya meses gestionándose desde las diversas instituciones públicas nacionales y autonómicas receptoras de las partidas. El segundo bloque, diseñado en lo que se ha llamado la Adenda al Plan de Recuperación, se ha presentado recientemente a la UE para su aprobación. Está dotado con unos 84.000 millones de euros que llegarán en forma de préstamos más algunas partidas de menor cuantía de transferencias adicionales con las que se completan los 160.000 millones de euros.

Y si pasamos del presupuesto al contenido, no debemos perder de vista que, las dos grandes líneas estratégicas marcadas por Europa (sostenibilidad y digitalización), se cruzan con los cuatro ejes que se desarrollan en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (transición verde, transformación digital, cohesión social y territorial e igualdad de género).

Este es el paraguas que contextualiza el desarrollo del que es el mayor plan de estímulo de la historia de la Unión Europea. Y bajo este paraguas, la pregunta ahora sería: ¿Qué tipo de apoyo al emprendimiento y a la inversión en *startups* se contempla dentro de los Fondos Next Generation? ¿Y cómo se canaliza? Veamos algunos ejemplos.

Por un lado, toda la estrategia España Nación Emprendedora, diseñada por el Alto Comisionado, con las 50 medidas que en ella se contemplan, se incluye en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Por nombrar una de las medidas que se está financiando con Fondos Next Generation, podemos destacar



el Programa Bandera, gestionado a través de la Fundación EOI, que es un programa de apoyo para respaldar la celebración de eventos a lo largo de la geografía española relacionados con el emprendimiento y la inversión en *startups*. Eventos como el *BIGBAN Investors Congress*, un congreso dirigido exclusivamente a inversores que va a por su novena edición y que podría alcanzar proyección internacional gracias al Programa Bandera.

No es el único programa gestionado por la Fundación EOI dirigido a *startups*. El programa Activa Startups, también financiado por Fondos Next Generation, lleva meses en marcha con sucesivas convocatorias y pretende promover la innovación abierta en pymes financiando la resolución de retos por parte de *startups*.

Por otro lado, se ha creado el fondo Next Tech, una iniciativa dentro del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, para fomentar el desarrollo de proyectos innovadores y la inversión en empresas en crecimiento (*scale-ups*), en el que se encuentran la financiación pública gestionada a través del ICO y la financiación privada de fondos internacionales y el capital riesgo.

Además, encontramos numerosos programas de incubación y aceleración que se lanzan desde el sector público y también son financiados por los Fondos Next Generation, dirigidos a promover la creación de *startups* en diferentes sectores de actividad.



Desde BigBan pedimos financiación de las redes para formar inversores y aplicar buenas prácticas según criterios ESG

Y sin dotación presupuestaria, por tratarse de reformas legislativas, pero no por ello menos importante, cabe destacar la aprobación a finales de 2022 de dos leyes muy relevantes que tendrán gran impacto en el emprendimiento y la inversión en *startups*, la Ley Crea y Crece y la Ley de Startups, donde se han incorporado, entre otras cosas, mejoras fiscales para *business angels* que veníamos demandando desde BIGBAN hace tiempo y que celebramos ampliamente.

No obstante, echamos en falta algo más de apoyo hacia los inversores en etapas tempranas. Quizás conviene recordar que los emprendedores y los inversores son las dos caras de una misma moneda y que las etapas de *growth* y *scale-up* no llegan sin haber pasado previamente por las etapas tempranas, por lo que el inversor en fases iniciales es un actor importantísimo en el desarrollo de proyectos innovadores y escalables.

En este sentido y dirigiéndonos a las instituciones que están gestionando los Fondos Next Generation, nos gustaría que se tuviera en consideración las siguientes dos sugerencias.

Primera, dado que los inversores en etapas iniciales se agrupan alrededor de redes y clubes de inversión, y que el número de redes y clubes existentes en España va en aumento, establecer líneas de financiación a las redes para realizar acciones dirigidas a sus miembros, especialmente para la formación y profesionalización de los futuros inversores.

Y Segunda, puesto que los criterios ESG (*Environmental, Social y Governance*) se encuentran presentes de manera transversal en todo el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, por qué no trabajar con la administración incorporar como medida la creación de un Código de Buenas Prácticas, que sea referencia para *startups* e inversores como lo es el Código de Buen Gobierno para las sociedades cotizadas.

Ambas iniciativas están contempladas dentro de la estrategia de BIGBAN y estamos ya trabajando en ellas, por lo que tendemos la mano a las administraciones para compartir nuestra visión y trabajar juntos para que sean una realidad lo antes posible.

GUSTAVO MALLOL

Director de ITC-AICE



“Hemos puesto en marcha descuentos en trabajos ligados a energía y arcillas por el alza del gas”

El Instituto de Tecnología Cerámica (ITC-AICE) que forma parte de Redit centra su actividad en la que es la mayor industria de Castellón con 121 personas en plantilla. Más del 70% son titulados superiores, principalmente en ingeniería química, pero también en ciencias ambientales o informática, según su director Gustavo Mallo.

Por elEconomista.es. Fotos: eE

¿Cuáles han sido las principales aportaciones del ITC-AICE a la industria y el sector cerámico de Castellón en su historia?

Fundamentalmente se han basado en el conocimiento del comportamiento cerámico de las materias primas y las composiciones, la optimización de los procesos, la mejora de los productos y la minimización del impacto medioambiental de la industria. Trabajamos en la industria 4.0 antes de que se

acuñara el término, digitalizando y monitorizando las etapas de los procesos de fabricación, desarrollando e implementando sistemas de control, aplicando la modelización, la simulación y, más recientemente, empleando gemelos digitales e implantando tecnologías de IA, IoT, robótica, o *Big Data*. La sostenibilidad de las empresas es otro de los puntos clave. Realizamos investigación aplicada para optimizar la energía y disminuir el

consumo de recursos naturales, recirculando el calor de los hornos a secaderos. Una de las principales aportaciones al sector ha sido la formación de técnicos. Desde 1984 se ha contribuido a la formación de más de 1.000 técnicos de grado superior, especialistas en tecnología cerámica, lo que, sin duda, ha contribuido a traccionar este sector industrial.

¿Con cuántas empresas trabajan y de qué subsectores?

Trabajamos con más de 200 empresas asociadas, en su mayoría fabricantes de baldosas cerámicas, de fritas, esmaltes y colores cerámicos, de maquinaria, atomizadoras, de equipamiento sanitario, y de porcelana y loza y materiales refractarios, en menor medida. También con las entidades y asociaciones empresariales que agrupan a estas empresas.

La industria cerámica ha sido una de la más afectadas por los precios del gas, ¿qué ha

bonización del sector?

Desde 2017 disponemos de una sede en Almassora que en 2022 ampliamos con el apoyo del Ivace, con la construcción de una Planta Hipocarbónica que ya está funcionando centrada precisamente en estos aspectos. El objetivo es disponer de una infraestructura piloto donde experimentar tecnologías novedosas para reducir las emisiones de dióxido de carbono. En ella se ubican demostradores que desarrollamos para facilitar la transición del sector cerámico a una industria hipocarbónica. Entre ellos, el módulo de un horno eléctrico de fabricación de baldosas; el prototipo de un horno de fabricación de fritas cerámicas por inducción electromagnética, un secadero que funciona mediante infrarrojos, y una cámara de combustión de un horno cerámico que permite mezclas de hidrógeno y gas natural. También estamos abordando líneas futuras de investigación como la captura de CO₂, el empleo de gases

“El centro ha contribuido a la formación de más de 1.000 técnicos de grado superior, especialmente de tecnología cerámica”



“Desarrollamos proyectos para el reciclado de baterías y colaboramos con aeronáutica y aeroespacial en motores cerámicos”



hecho el ITC para ayudar a las empresas?

Difundimos a través de la Guía de Ahorro Energético las acciones que pueden implementar para reducir el consumo de sus productos. Pusimos en marcha, además, descuentos en trabajos realizados para los asociados en temas energéticos y también con arcillas. Hay muchos proyectos que estamos llevando a cabo de forma privada y también con financiación pública, especialmente a través del Ivace, para mejorar y ofrecer consejos muy prácticos que se pueden llevar a cabo en la fabricación, buscando las mejores tecnologías disponibles. Hemos realizado proyectos para reducir el espesor de las piezas o incorporar fundentes (principalmente vidrio) para reducir temperaturas máximas de cocción.

¿En qué proyectos de futuro trabajan para hacer frente al reto energético y la descar-

renovables como el biogás o la recuperación de baterías.

¿En qué ámbitos y proyectos trabajan más allá del sector cerámico?

Parte del conocimiento que se ha generado en los más de 50 años del centro es transversal y puede ser aplicado en otros sectores. Hemos desarrollado proyectos y ensayos de caracterización de materiales para el sector petroquímico, estamos realizando estudios para el reciclado y la “resurrección” de baterías de móvil, PC y coches, trabajamos con el sector de energías renovables para la aplicación de la geotermia somera o el desarrollo de absorbentes solares cerámicos. También colaboramos con la industria aeronáutica y aeroespacial en la fabricación de motores cerámicos y con el sector de pinturas y tintas de imprimir como laboratorio de referencia.



Horno de una fábrica cerámica de Castellón. eE

Las ayudas al azulejo prometidas por Puig se quedan en préstamos

Tras meses anunciando 50 millones en ayudas directas a las empresas por el alza del gas, la imposibilidad de cambiar los requisitos legales obligan a recurrir a más créditos.

Á. C. Á.

Una de las grandes promesas del presidente de la Generalitat, Ximo Puig, al sector cerámico de Castellón ha chocado de bruces con la realidad. La línea de 50 millones de euros de ayudas directas destinadas a las empresas del sector y que el propio Puig anunció en noviembre pasado no se hará realidad. En su lugar, la Generalitat ofrecerá a las azulejeras y esmalteras la opción de más préstamos bonificados, ante la imposibilidad de poder aprobar unas ayudas públicas en cuyas condiciones se incumpliesen las exigencias legales actualmente en vigor, como no superar el plazo medio de pago a proveedores de los 60 días establecido en la normativa.

Finalmente, a través del Instituto Valenciano de Finanzas (IVF) se pondrá en marcha una nueva línea de créditos dotada con 100 millones de euros diri-

gida a las empresas del sector cerámico y gasointensivo, con bonificaciones de hasta un 10% y un tipo de interés fijo del 3%. La Generalitat costeará un tramo del capital concedido, que será del 5% en el caso de financiar capital circulante y del 10% en préstamos destinados a la inversión. El presidente valenciano ya había incluido en su anuncio de noviembre otros 50 millones de euros del presupuesto para préstamos.

Inicialmente estas ayudas directas se habían concebido para destinar hasta 5.000 euros por trabajador a las empresas para paliar los efectos de la fuerte subida de los precios del gas sobre el mayor motor económico e industrial de la provincia de Castellón. Una iniciativa que finalmente se ha quedado en papel mojado, pese a la reivindicación de Puig de que se haga una excepción a la ley con el sector cerámico. Algo que el Gobierno de Pedro Sánchez ha rechazado ya que supondría modificar una norma aprobado por el Congreso de los Diputados con el respaldo de otros partidos.

Precisamente con esas ayudas el presidente valenciano intentaba hacer frente a las críticas de la patronal y de las empresas del sector, que consideraban insuficientes las medidas del Gobierno español. Especialmente frente a las ayudas aprobadas por otros países europeos, como Italia, el principal competidor de los fabricantes españoles. Unas medidas que consideran que han sido uno de los motivos de los primeros cierres de empresas y despidos en el sector en los últimos meses tras la fuerte subida de su coste energético.

Agricultura

Anecoop se plantea sumar a productores europeos como socios

Uno de los mayores exportadores españoles de cítricos y productos hortofrutícolas, la cooperativa valenciana de segundo grado Anecoop está dispuesta a romper una de las reglas no escritas desde su fundación para afrontar los nuevos retos del campo y la comercialización. Según explicó su director general, Joan Mir, la firma se plantea romper un *tabú* e incluir como socios a cooperativas y productores de otros países, aunque siempre dentro del ámbito europeo. “A lo largo de nuestra historia han venido cooperativas de otros países interesadas y hasta ahora siempre habíamos dicho que no. Eso ha cambiado y si vienen estamos dispuestos a estudiarlo”, aseguró Mir durante la presentación de resultados anuales de la firma.

El directivo consideró que el campo español afronta tres grandes retos de los que dependerá su futuro: el cambio climático, el agua y la mano de obra.



Alejandro Monzón, presidente de Anecoop y Joan Mir, dir. general. G. Lucas

“Con los cambios climáticos vamos a necesitar otros orígenes de la producción dentro de España, para tener dos zonas y garantizar la producción”, explicó. Anecoop estancó su negocio consolidado el año pasado, que se situó en 998 millones de euros, apenas un 0,4% más, principalmente por la caída de la producción agrícola que redujo un 10% el volumen comercializado.

Tren

Los pasajeros de alta velocidad Madrid-Valencia se duplican con la llegada de Avlo, Ouigo e Iryo

La apertura a la competencia de los trenes de alta velocidad corredor Madrid-Valencia duplicó el número de usuarios, con un incremento del 100,9% en el último trimestre de 2022, hasta superar el millón de pasajeros en ese periodo. Así lo reflejan los datos de la Comisión Nacional del Mercado de la Competencia.

La empresa estatal Renfe ya nota los efectos de competencia de Ouigo e Iryo en el corredor Madrid-Valencia. Así, el operador francés cuenta ya con una cuota de mercado en la alta velocidad del 36%, mientras que Iryo, operativo únicamente desde diciembre, se ha hecho con un 0,8%. Aun así, el operador incumbente o histórico, al igual que sucede en el Corredor Madrid-Barcelona, retiene la mayoría del mercado, con un 63,3% combinando su modalidad AVE y la *low cost* Avlo. Iryo, el operador hispano-italiano impulsado por los socios de la aerolínea valenciana Air Nostrum, cuenta con casi un 1% de la

cuota de mercado, si bien hay que tener en cuenta que estuvo operativo durante el periodo analizado (cuarto trimestre) únicamente un mes. En el corredor Madrid-Barcelona, donde empezó a operar desde noviembre, su cuota es del 4,2%.

La nueva radiografía deja entrever un vuelco respecto al tercer trimestre del año (de julio a septiembre) en el corredor Madrid-Valencia, donde Renfe contaba con el 100% de la cuota de mercado repartida entre AVE (67,7%) y Avlo (32,3%). Ouigo no aterrizó en este mercado hasta octubre, ya que aplazó sus planes meses atrás. Sobre cómo ha afectado la entrada de competencia en la política tarifaria de las compañías, la CNMC incide en que los precios medios más elevados los ofreció el AVE de Renfe (78 euros en Madrid-Barcelona y 50 euros en Madrid-Valencia) mientras que los más bajos fueron de Iryo (37 euros en Madrid-Barcelona y 19 euros en Madrid-Valencia).

Vicky Foods 'hornea' sus seis primeras 'startups' innovadoras

El fabricante de Dulcesol acaba de poner la primera piedra de su planta en Francia, donde invertirá 79,5 millones de euros y estrena su aceleradora Agro-Rural Innovation Hub con firmas que van de la IA al cultivo de algodón.

Á. C. Á.

Vicky Foods, fabricante de las marcas de alimentación Dulcesol, Hermanos Juan y Be Plus, acaba de poner la primera piedra de su nueva factoría en Francia en la que invertirá 79,5 millones, casi el doble que lo previsto inicialmente. Además el grupo ha elegido las seis primeras empresas emergentes que participarán en su programa de aceleración con el que busca promover la innovación en el sector agroalimentario. Los proyectos elegidos formarán parte del área de incubación y aceleración de iniciativas empresariales del Agro-Rural Innovation Hub (ARI Hub) que el grupo puso en marcha el año pasado junto a su centro de innovación ubicado en Villalonga (Valencia).

En esta primera edición el grupo familiar que dirige Rafael Juan ha elegido a cinco *startups* valencianas y a una del País Vasco, que van de la Inteligencia Artificial y el cultivo del algodón. Este es el caso de Magtech, una *startup* valenciana que cultiva algodón en hidroponía (sin tierra), para suministrar a la industria textil de alta calidad. Sus pruebas en laboratorio mejoran el rendimiento por planta de algodón 60 veces y ahorra más de un 85% de agua.

Qualityc es una *startup* valenciana que utiliza la tecnología para ayudar a la industria alimentaria a co-

nocer el estado de sus productos durante toda la fase de producción, contribuyendo a la detección de problemas de calidad y reduciendo el desperdicio alimentario.

La bilbaína Grabit se centra en el desarrollo de soluciones de visión artificial para el sector agroalimentario, con una plataforma que permite adaptarse a diferentes usos como la monitorización de animales en granjas y mataderos, permitiendo mejorar la eficiencia en las explotaciones ganaderas, y el bienestar animal. También participa la alicantina



El grupo prácticamente doblará la inversión prevista en su planta en Francia hasta 79,5 millones

Moondi, con un *software* de inteligencia de negocios para ayudar a las empresas en la toma de decisiones durante su internacionalización; Neil-Tech, que aprovecha la tecnología para mejorar la evaluación clínica de pacientes con problemas de movilidad; y CIPFP Denia, un centro de formación que cuenta con un área de innovación alimentaria.



La sede de Vicky Foods en la que se ubica su 'hub' de innovación de agroalimentación. eE

Asociaciones

Ineca crea una herramienta de análisis económico de Alicante



El Instituto de Estudios Económicos de la provincia de Alicante (Ineca) ha desarrollado un nuevo instrumento para analizar la realidad económica y social: Ineca Data Board, el mayor cuadro de mandos integral de la provincia de Alicante. Con esta herramienta digital se aglutinan cientos de variables socioeconómicas analizadas durante más de diez años en los diferentes estudios e informes del Instituto poniendo el foco en las capacidades del territorio. Ineca Data Board permite además generar nuevos datos, contrastados de fuentes oficiales, que ponen de relieve los indicadores sociales y económicos que más afectan a ciudadanos y empresas.

Para el presidente del Instituto, Nacho Amirola, en este instrumento "están aglutinados los compromisos del Instituto con el rigor de los datos y con nuestra firme vocación de servicio para que el instituto siga siendo de todos, ciudadanos, empresas, instituciones públicas y privadas, medios de comunicación, etc.". Esta herramienta pretende reunir en un único espacio indicadores que de forma periódica y dispersa se publican en distintos organismos. En su fase inicial Ineca Data Board cuenta con más de cien indicadores y el objetivo es ir incorporando más variables que permitan conocer la situación socioeconómica de la provincia.

Seguro

Mapfre crece un 5,3% en la región y alcanza los 612 millones



El negocio de Mapfre en la Comunitat Valenciana alcanzó los 612 millones de euros en primas, lo que representa un crecimiento del 5,3% respecto al año anterior. Esta región supone el 8,3% del total de negocio de Mapfre en España, según el grupo asegurador. Vida ha sido el ramo en que ha experimentado un mayor crecimiento en la Comunitat Valenciana en 2022 alcanzado los 126,8 millones de euros en primas, un 20% más respecto a 2021.

El ramo de salud ha tenido un incremento del 10% respecto al año anterior, rozando los 58 millones de euros en primas. El grupo cuenta con cerca de 90.000

clientes en este ramo en la Comunidad Valenciana. En hogar, Mapfre superó en esta autonomía los 87 millones de euros (+1,9%) con un total de 396.600 hogares asegurados. Y en el ramo de comunidades, se alcanzaron los 24,6 millones (+6,1%) y las cerca de 18.000 comunidades aseguradas en la Comunidad Valenciana. El ramo de seguro industrial, por su parte, creció un 11,5%, hasta 24,7 millones. El negocio de automóviles es el más importante por volumen de primas en la zona y en 2022 superó los 203 millones de euros, con más de 570.000 vehículos asegurados. Mapfre cuenta con 731.302 clientes y 341 oficinas en la Comunitat Valenciana.

Cemento

Holcim nombra nuevo director para su factoría en Sagunto



Holcim España ha nombrado a Lucas García nuevo director de la planta de cemento en Sagunto. Ingeniero Superior Industrial en Electrónica y Automática por la ETSII de Cartagena e Ingeniero Técnico Industrial en Electricidad por la Universidad Politécnica de Cartagena, cuenta con más de 27 años de experiencia dentro de la compañía y en los últimos nueve ha dirigido la planta de Jerez de la Frontera, ejerciendo con anterioridad diferentes responsabilidades en áreas.

Lucas García sustituye en el cargo a José Luis Coletto, que tras cinco años dirigiendo la planta, pa-

sará a la dirección de equipos dentro del departamento de Recursos Humanos de la compañía. En los próximos años, la fábrica de Sagunto destinará el 50% de su capacidad de producción a soluciones con baja huella de carbono. La planta está inmersa en la adaptación de sus instalaciones, sistemas y procesos, siendo ésta uno de los centros de referencia de la compañía en materia de innovación. Con más de 70 años de historia en Sagunto, la cementera genera aproximadamente 150 puestos de trabajo directos y 500 indirectos, y aportó 35,6 millones de euros a la economía del Camp de Morvedre en 2022.

Nomadom Cospaces amplía su 'coworking' con el 100% de ocupación

La alta demanda de espacios de trabajo compartido de calidad en el centro de Valencia ha llevado a que la compañía formada por Grupo Gimeno y White Investing haya incluido una tercera planta en el edificio que ocupa en el paseo de Ruzafa y ya esté buscando nuevas ubicaciones para crecer.

elEconomista.es. Fotos: eE



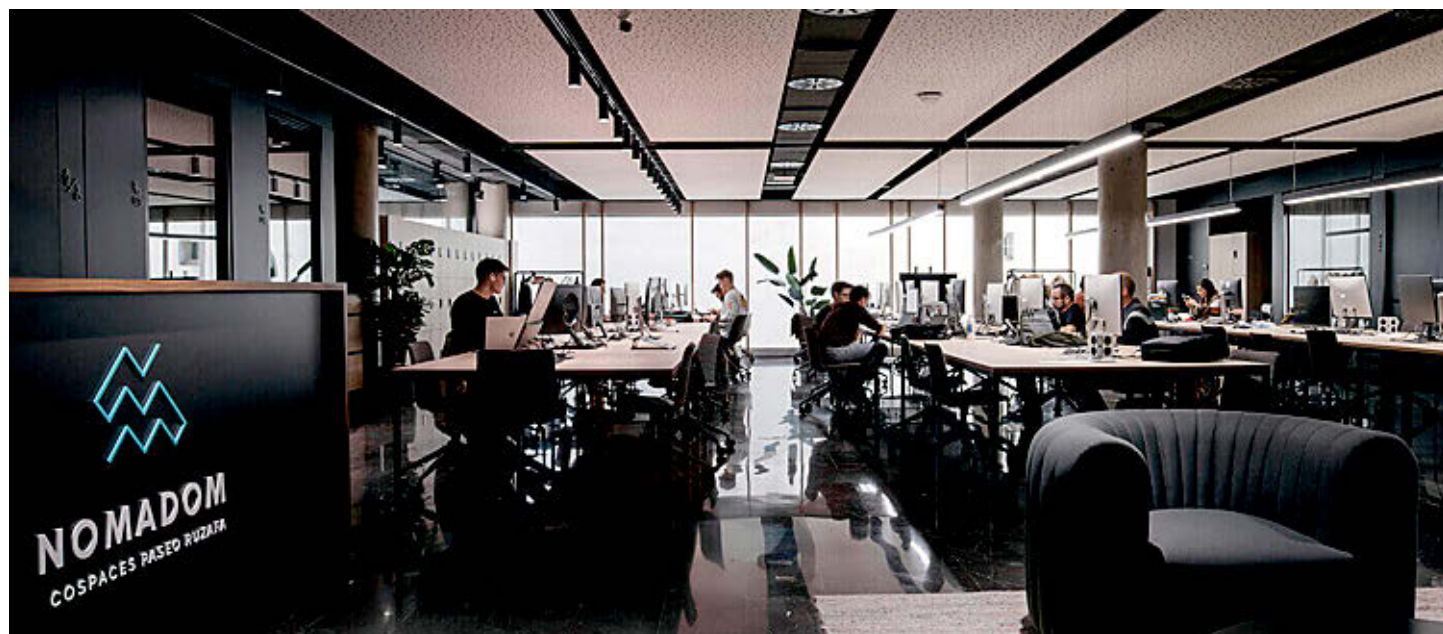
El inmueble en el Paseo de Ruzafa 20 de Valencia.

La firma de espacios de trabajo compartido Nomadom Cospaces continúa ampliando su buque insignia en Valencia, ubicado en el edificio número 20 del Paseo de Ruzafa, en pleno centro de la ciudad del Turia a escasos metros de la Plaza del Ayuntamiento. El espacio concebido como un *coworking premium* acaba de sumar la quinta planta del inmueble, con lo que ya ocupa en total 2.500 metros cuadrados en una zona privilegiada. En total el primer *coworking* de la firma, creada conjuntamente por Grupo Gimeno, a través de su empresa especializada en construcción y arquitectura Gimecons y el grupo de inversión inmobiliaria y consultoría White Investing, ya ocupa tres plantas de ese edificio.

Borja Tomás, director de Real Estate Grupo Gimeno y gerente de Nomadom Cospaces, ha explicado que el objetivo es "ir un paso más allá del concepto actual de espacios flexibles, ofreciendo mayores posibilidades". Asimismo, Tomás ha querido destacar la gran acogida que ha tenido este nuevo espacio. "Estamos muy satisfechos y agradecidos porque inauguramos con una ocupación del 100%, sin duda una motivación para seguir en esta línea", destaca el directivo. El *coworking* tiene entre sus clientes a algo más de una decena de grandes empresas que han optado por esta fórmula de espacio flexible para sus trabajadores en Valencia.

Esta nueva planta cuenta con 1.100 metros cuadrados en que se combinan espacios abiertos con una serie de oficinas privadas de diversos tamaños, así como salas de reuniones y de videoconferencias completamente equipadas. Tal y como destaca Tomás, "se ha estructurado todo para ofrecer mayor privacidad y nuevas áreas de descanso a nuestras empresas". Además, cuenta con graderío concebido para la organización de eventos enmarcado en un entorno que combina el interiorismo con la última tecnología.

El nuevo espacio permite sumar 150 puestos de trabajo adicionales a los servicios que ofrece el *coworking*, que de esa forma ya supera los 400 puestos en total repartidos en distintos pisos.



Una de las zonas de trabajo del 'coworking' en el centro de Valencia.

Esta ampliación de Nomadom Cospaces Paseo Ruzafa se suma a la que se llevó a cabo durante el pasado verano, con la incorporación de la tercera planta del emblemático edificio. Además, durante los próximos meses la compañía tiene previsto incorporar la azotea del edificio, que permitirá poner a disposición de los usuarios de Nomadom un nuevo espacio polivalente con vistas en pleno centro histórico de la capital valenciana.

Desde su creación en septiembre 2021, fruto de la alianza entre Gimecons y White Investing, Nomadom Cospaces no ha dejado de crecer. La compañía no sólo apuesta por la inversión en los espacios físicos, sino que también ha desarrollado una nueva web, que ha mejorado la usabilidad en cuanto a la gestión de las reservas *online* y otros servicios accesibles *online*. La nueva web ofrece, por ejemplo, la posibilidad de contratar de forma directa un puesto flexible para un día determinado, así como la función de poder consultar la disponibilidad existente.

Gimecons y White Investing se encuentran en estos momentos estudiando nuevas alianzas vinculadas a espacios flexibles y gestión de activos, tanto en Valencia como en otras ciudades, con el objetivo de aprovechar la oportunidad del sector *cospaces*, en el cual prevén que se produzca un crecimiento exponencial ante el avance imparable de tendencias como el teletrabajo y la fuerte demanda existente en este primer espacio.

"Nuestro objetivo es incorporar en muy corto plazo varios espacios de primer nivel en España, no solo en el área de *flex office*, sino también en el de *colivings*", explican desde la empresa formada por los dos socios valencianos.



Vista de la nueva planta que se acaba de incorporar al espacio.

White Investing cuenta con amplia experiencia en la gestión de proyectos inmobiliario, con actuaciones por 140 millones de euros de inversión que suman 70.000 metros cuadrados edificables. Además de su división para *coworking* con Gimeno, la compañía quiere enfocar su crecimiento en el sector inmobiliario vinculado a la salud, por un lado, y la vivienda para inversores institucionales a través de proyectos de *coliving*, alquiler con fórmulas *build to rent* y residencias de estudiantes. White Investing, que ya ha desarrollado 400 viviendas y sus primeros proyectos en el sector de los centros asistenciales, ha diseñado un plan estratégico con el que busca prácticamente triplicar su negocio en 2025, hasta los 170 millones de euros. La compañía facturó 38 millones de euros en 2021 y alcanzó un volumen de 62 millones en 2022, aunque ha frenado sus previsiones por los tipos de interés.



Nuria Domínguez
Manager de Improven

Corazón, personalización y transformación (digital)

Integrar tecnología digital en todas las áreas empresariales y cambiar por completo la forma en la que les ofrecemos valor a nuestros clientes. La definición de transformación digital está clara, pero hay que ir con cuidado de no cambiarla. "La forma en la que les ofrecemos valor", aquí está la clave, en tener claro que este proceso no tiene ningún sentido si no viene determinado por la estrategia empresarial de la organización. Antes de empezar, lo primero que debemos tener claro es que esto permite facilitar la vida a todo lo que rodea a una organización y de mejorar los pasos de su recorrido, no de tener que crear uno nuevo (o al menos no hacerlo sin antes asegurarse de que es necesario). En definitiva, se trata de eliminar aquello que no le aporta valor al cliente.

Datos, datos, y más datos. Además de ser la herramienta clave para conseguir todo lo deslizado en el párrafo anterior, estos datos representan el principal activo tecnológico del que dispone cualquier compañía, la clave para tomar decisiones dentro del universo del *Business Intelligence*. Un contexto de contrastes, en el que la irrupción de conceptos como la analítica y el *Big Data* suele ser inversamente proporcional a su aplicación en términos analíticos reales. Y es que antes de hablar de datos y herramientas, durante este camino debemos poner el foco en un activo básico que está quedando en el olvido: las personas.

Y, en este caso, hablar de personas supone hablar de todos los trabajadores de la organización. Si hemos empezado el post poniendo el foco sobre la estrategia empresarial y los activos de los que ya dispone cualquier empresa antes de iniciar este recorrido de transformación digital, este proceso nos lleva automáticamente a poner en el centro a todos los recursos humanos de la organización.

Podríamos explicarlo con el clásico *las personas son el corazón de la organización*, pero, recursos literarios a parte, la realidad es que cualquier proceso de cambio en una empresa es imposible sin la participación y sobre todo sin la implicación de todos sus empleados. En este proceso concreto, estamos hablando de un cambio cultural en toda regla, por lo que lo primero es asegurarse de que todas las personas de la empresa confían en ese cambio desde el principio.



Respetar los activos de la organización, poner siempre en el centro la estrategia empresarial y adecuar esta transformación a la idiosincrasia de sus trabajadores. Son tres puntos diferentes pero que convergen en el mismo objetivo: alcanzar un asesoramiento personalizado. Fuera de contexto, esta frase se puede acercar al tópico, pero la realidad es que no es más que la consecuencia de haber trabajado correctamente todos los apartados tratados.

Trasladado a un ejemplo de la vida real, sería algo así como utilizar esta pregunta a modo de prueba de fuego: ¿Los expertos junto a los que estás trabajando la transformación digital de tu empresa comparten tus circunstancias y se adaptan a tus necesidades? Es en este punto del análisis cuando te empiezas a dar cuenta de que las clásicas definiciones de transformación digital no están del todo completas. No se trata solo de implementar una reingeniería de procesos, consiste en diseñar el ecosistema ideal de herramientas y soluciones para mejorar de forma personalizada “tus” (que no “los”) procesos internos a través de las mejores herramientas digitales.

Todavía más trasladado a la vida real, ¿te acuerdas cuando los bancos detectaron la necesidad de ponérselo más fácil a los clientes cambiando una visita a la sucursal por una gestión desde el móvil? ¿Y de la implementación de las bases de datos en los hospitales para que los trabajadores pudieran acceder al historial de sus pacientes? Si pensamos en las consecuencias de los meses de pandemia, nos salen 1000 ejemplos más, y todos ellos nos valen a su vez para demostrar que una cosa es la digitalización y otra muy diferente la transformación digital.



Que sea tuya, que no acabe, que implique un cambio que tu cliente perciba y las personas estén en el centro

La diferencia es el impacto, el alcance y la capacidad de cambio que tiene una y la otra. Como mucho, la digitalización puede ser un primer paso en todo este recorrido que hemos explicado. Un ciclo que se concreta en el momento que el impacto ha afectado a la experiencia del cliente, a los empleados de la organización y ha provocado que cualquier persona que esté en contacto con esa organización la identifique como un ejemplo de cultura de innovación.

Lo notarás por el impacto, te vas a dar cuenta por los resultados conseguidos. Si gracias a este cambio tu empresa ha entrado en nuevos mercados o si has llegado a nuevas audiencias que han ayudado a multiplicar las ganancias, seguramente hayas ido mucho más allá de la digitalización. En definitiva, todo esto también significa que el proceso de transformación digital no supone montar un CRM, empezar a hacer marketing digital o haber creado una tienda *online*.

Cultura, importancia del dato, reingeniería, automatización... Ya hemos hablado de estos conceptos, pero tan importante es completarlos en su conjunto, como hacerlo en el orden correcto. Y por supuesto, todo empieza con el diagnóstico tecnológico que nos va a marcar la ruta más eficiente para abordar el camino hacia la transformación digital.

Ahora llega la reingeniería de procesos como paso previo a la automatización, momento en el que se cambian los procedimientos para que pasen a ser eficientes. En todo este camino marcado por la digitalización, lo primero es la estrategia de la compañía, lo que nos permitirá posteriormente poder centrarlo todo en el dato (el que será nuestro primer activo tecnológico). Y tanto en este momento, como desde el inicio del proceso, todo está en centrarse en la cultura y en las personas. El cambio depende de todos, y no estamos hablando de un camino con un final a la vista. La proactividad de los líderes empresariales no acaba, la generación de ideas transformadoras tampoco, y la tarea de seguimiento para que el entorno generado sea siempre el idóneo y que se puedan desarrollar los procesos operativos no puede terminar. Y es que, en realidad, la transformación digital no tiene fin.

ADOLFO UTOR

Presidente y dueño de Baleària



El patrón que reflató el pez chico que aspira a ser la gran ballena española de ferris

El creador de Baleària, la naviera surgida hace 25 años a partir de la quiebra de Flebasa y de la que se ha convertido en su único dueño tras la salida de Matutes, ha puesto su punto de mira en la crisis de Armas, el rival que en su día le arrebató Trasmediterránea, para formar un gran campeón español de ferris.

Por Á.C.Á. Fotos: Guillermo Lucas

Después de 25 años de historia, Baleària es hoy el líder naviero español después de haber protagonizado varias operaciones que van contra la propia lógica de la naturaleza y del propio mercado, en que el pez chico se acaba comiendo al pez grande. El propio nacimiento de Baleària se produjo con todo en contra, en el que un grupo de directivos y trabajadores asumieron una naviera en quiebra, la antigua Flebasa, para reflotar una compañía que por no tener ni siquiera poseía barcos para su actividad. Hoy la empresa de Dénia (Alicante) cuenta con una flota de 34 barcos y facturó 563 millones de euros en 2022, un 42% más, con 67 millones de beneficio. Unas cifras que le convierten en el primer operador de ferris español.

Pese a ello, Baleària no sólo sobrevivió, sino que acabó logrando que el que era su principal rival en el tráfico de pasajeros y carga entre Dénia y Baleares y luego entre las propias islas, Umafisa-Pitra, perteneciente al Grupo Matutes, decidiese unirse con una fusión que permitió a los dos peces pequeños desafiar al gran trasatlántico de entonces, la compañía estatal Trasmediterránea.

Precisamente Utor ya intentó mover ficha en la privatización de la naviera de bandera, que a finales de 2002 se traspasó a un grupo liderado por Acciona, con la entonces caja alicantina CAM y Matutes como socios minoritarios. Durante años las dos navieras mantuvieron en Baleares una fuerte guerra comercial. Baleària se hizo con un liderazgo sostenido que le permitió dar el salto al Estrecho o al Caribe, con su línea entre Bahamas y Estados Unidos. Cuando Acciona decidió dejar el timón de Trasmediterránea, Baleària volvió a situarse en las quinielas. Precisamente la duplicidad de ambas compañías en Baleares y el Estrecho dificultaba una fusión que generaría un gran campeón español del sector, pero que dejaría sin apenas rival algunas de las principales rutas marítimas nacionales, algo impensable para las autoridades de competencia. Eso y una elevada oferta determinaron que finalmente fuera otro referente naviero, el canario Grupo Armas que centraba su actividad en el otro gran corredor marítimo nacional, el canario.

El peso de la deuda sumado al desplome de los tráfico de pasajeros por la crisis del Covid acabó llevando a Armas a una difícil situación, que le obligó primero a vender el negocio de Trasmediterránea en Baleares a la italiana Grimaldi y después a dejar su capital y su control en manos de los fondos acreedores. Un cambio accionarial que pone ahora a Armas en el mercado y que encaja como anillo al dedo con la vieja aspiración de Utor de crear un gran campeón nacional. El presidente de Baleària además de pedir más peso al transporte marítimo en España no deja de insistir en el escaso tamaño de las navieras españolas frente a otros operadores europeos y mundiales.