

Revista mensual | 30 de septiembre de 2022 | N°82

Comunitat **Valenciana**
elEconomista.es

VALENCIA PLANEA DESPEGAR COMO POLO TECNOLÓGICO CON 425 MILLONES EN INVERSIONES

La Estrategia Urbana para 2030 plantea crear nuevos espacios y captar inversión y talento



ALBERTO ECHAVARRÍA, SECRETARIO DE ASCER
"LA ENERGÍA SE COME
UNO DE CADA DOS EUROS
QUE FACTURA EL AZULEJO"



A fondo | P6

Valencia lanza su hoja de ruta para situarse en el mapa tecnológico

La ciudad busca consolidar los focos de creación de empresas innovadoras, atraer la inversión tecnológica y crear nuevos espacios para complementar la oferta actual.



Energía | P16

Las renovables, un nubarrón en la gestión del Botànic

Los promotores dudan que el segundo cambio normativo para desatascar la tramitación de nuevas plantas vaya a ser efectivo.

Inmobiliario | P32

Celestica venderá 180.000 metros cuadrados de la antigua planta de IBM

La firma de componentes electrónicos tramita la reparcelación del suelo industrial que se dividirá en seis para sacar la mayoría del terreno sin uso al mercado.

Sanidad | P34

Ribera crece tras la entrada de Vivalto con una nueva compra

El grupo sanitario Ribera ha llegado a un acuerdo para adquirir Centro Médico Virgen de la Caridad, que incluye un hospital en Cartagena y varios centros en toda Murcia.



Entrevista | P10

“Si no hay ayudas y los precios del gas siguen así habrá paradas”

Alberto Echavarría, secretario general de Ascer, analiza los efectos de la crisis energética para la industria azulejera de Castellón.



Transporte | P20

Baleària pone a prueba su primer barco eléctrico ‘made in Spain’

La naviera alicantina operará el próximo verano un ferry que utilizará los motores eléctricos para aproximarse y operar dentro del puerto.

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



Impuestos y presupuestos, armas de doble filo contra la inflación

El Gobierno de coalición del Botànic afronta el final de su segunda legislatura en un contexto muy distinto al que la Comunitat Valenciana vivía cuando los tres partidos de izquierdas llegaron al poder. Para empezar de los líderes de las tres fuerzas políticas -PSPV, Compromís y Podemos-, sólo el presidente socialista Ximo Puig se mantiene en primera fila. La traumática crisis del Covid primero y una inflación desbocada han hecho que pocos se acuerden ya de una época en que los casos de corrupción del PP marcaban la actualidad política valenciana. De hecho, la investigación judicial a Mónica Oltra por la actuación de su departamento en el caso de abusos a una menor tutelada por parte de su exmarido y el juicio por el Caso Alquería a cargos de PSPV y Compromís en la Diputación de Valencia marcan ahora la actualidad en los tribunales.

Ahora es la situación económica la que marca la agenda. Un contexto del que el último superviviente del Botànic original, Ximo Puig, es plenamente conocedor y por ello tiene claras cuáles son sus dos grandes *bazookas* con los que afrontar los próximos meses para intentar revalidar el cargo en los próximos meses. Uno de ellos ha constituido el principal arsenal del Gobierno valenciano hasta ahora: los presupuestos. Los socialistas siempre han sido conscientes de la importancia de controlar las llaves de las arcas autonómicas, o lo que es lo mismo, la Conselleria de Hacienda, que en la última remodelación pasó a manos del hombre de confianza de Puig, Arcadi España. Una herramienta esencial para mantener contentos a sus socios.

Después de la emergencia sanitaria del coronavirus y del impulso a la reactivación económica, ahora es el impacto de la inflación el que justifica que vuelva a incrementarse el gasto público de la Generalitat Valenciana con nuevos programas de ayudas y lo que permitirá hinchar de nuevo los presupuestos para el próximo año. Y ello a pesar de que de nuevo tendrá que recurrir a partidas fantasma de ingresos, como la llamada partida reivindicativa por la financiación autonómica, es decir, a seguir aumentando la deuda autonómica.

La otra fuente de munición en estos meses previos a las elecciones son los impuestos. Una guerra fiscal que el PP valenciano ha planteado desde la llegada de Carlos Mazón y que además se ve alentada por el hecho de que la autonomía es una de las que encabeza los rankings de presión fiscal y mantiene el tipo marginal más alto para las rentas más altas, del 54%. Puig no ha dudado en mover ficha con una bajada limitada del IRPF a las rentas bajas y medias. Una jugada para intentar bloquear el discurso fiscal de los populares, pero que también abre brecha con sus socios de Compromís y Podemos, e incluso en las filas socialistas, en plena carrera entre CCAA y partidos por los impuestos como instrumento para contrarrestar el efecto IPC en los bolsillos de los votantes.

■
Las cuentas públicas volverán a aumentar el gasto pese a que se mantiene la falta de financiación
■



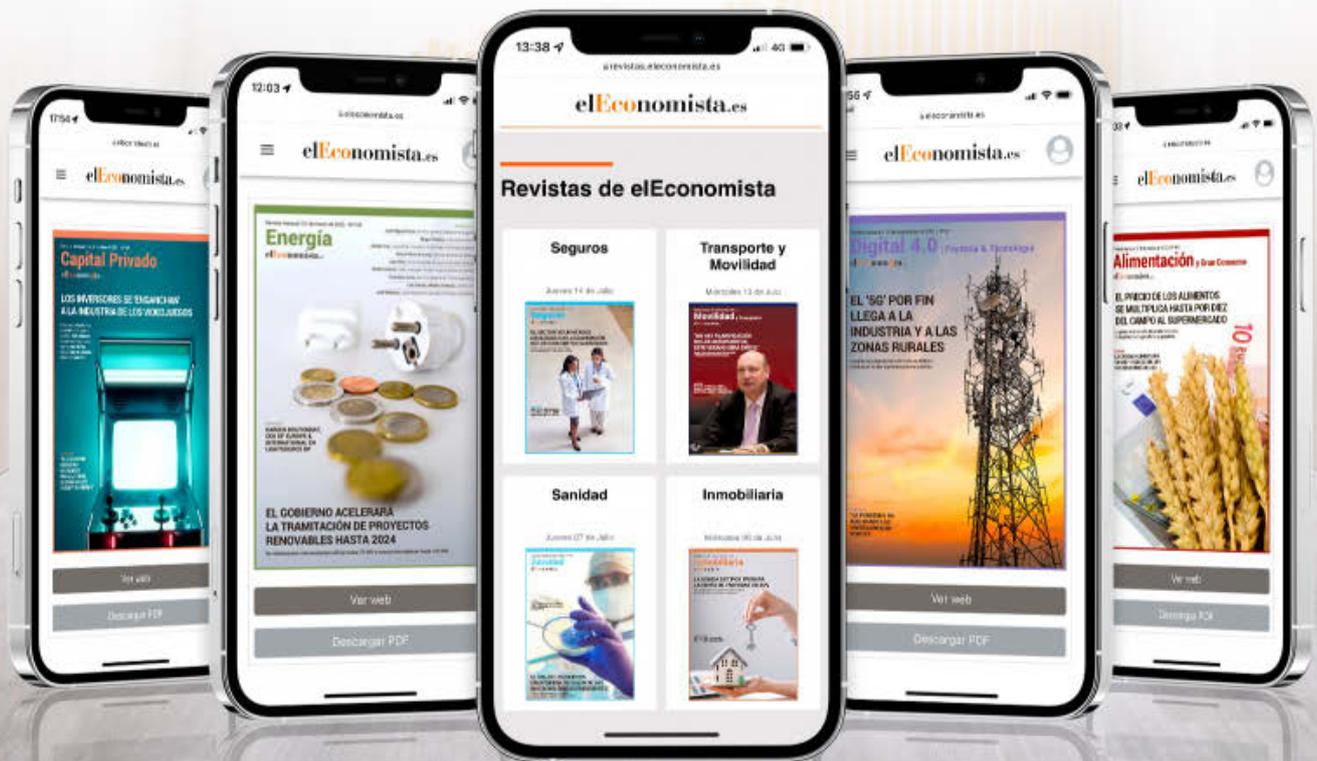
Último debate de Política General de la legislatura para un curso político electoral

EE

Las Cortes Valencianas han vuelto a la actividad este mes con el Pleno de Política General, el conocido popularmente como debate sobre el estado de la Comunitat Valenciana. Con la vista puesta en las próximas elecciones, Puig ha centrado en los impuestos y en los logros económicos del último año, como la llegada de Volkswagen y la continuidad de Ford, su discurso económico.

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 Ciudad de las Artes y las Ciencias, uno de los emblemas de Valencia que también atrae grandes eventos tecnológicos.

Valencia cambia de 'chip' para emerger como polo tecnológico

La capital valenciana ha puesto el foco de su Estrategia Urbana para 2030 en convertirse en epicentro tanto de centros punteros en investigación y formación como de multinacionales y nuevas compañías de base tecnológica. Unos planes para los que se prevén 425 millones de euros en los próximos años.

Ángel C. Álvarez. Fotos: eE

Valencia ha completado en el último medio siglo de historia una importante transformación que ha ido más allá de su imagen y ha supuesto un giro social y económico. De una de las grandes urbes industriales, la capital valenciana ha pasado a convertirse en una ciudad de servicios. Un desarrollo que continúa y que ahora aspira a convertir a la ciudad del Turia en su futuro inmediato en un referente tecnológico, tanto en lo social co-

mo fundamentalmente en lo económico, con un nuevo motor de generación de riqueza.

Un objetivo que se ha plasmado en la elaboración de la Estrategia Urbana Valencia 2030, que incluye como una de sus líneas estratégicas promover una ciudad "ideal para emprender y desarrollar negocios en sectores clave como la sostenibilidad o la digitalización y ofrecer oportunidades laborales de ca-



Valencia alberga un centro de comunicaciones de Naciones Unidas.

lidad". Ese documento pretende ser la hoja de ruta para dibujar la ciudad del mañana y, de paso, aprovechar al máximo los fondos europeos para financiar la recuperación económica tras el Covid, con un total de 12 líneas estratégicas, 27 programas y 158 líneas de actuación.

¿Cómo pretende hacer realidad Valencia ese salto como referente tecnológico e innovador? Con varias iniciativas concretas que suman un presupuesto estimado de 425 millones de euros para los próximos años, y van desde ampliar parte de los puntales ya existentes en el ámbito del emprendedurismo y la investigación en la ciudad a crear otros nuevos que permitan complementar la oferta ya existente, como el Centro de Tecnología de las Comunicaciones de Naciones Unidas ubicado desde hace más de 10 años junto al aeropuerto de Valencia.

El más ambicioso es el denominado VLC Tech City, que recoge el testigo de una alianza entre administraciones, universidades y agentes sociales para posicionar el sector tecnológico e innovador como eje estratégico de desarrollo en la ciudad. "Su objetivo fundamental es hacer que Valencia atraiga el talento internacional, retenga el talento local, y promueva la inversión y la creación de proyectos estatales e internacionales, posicionando la ciudad como principal *hub* tecnológico y de innovación del Mediterráneo", recoge el plan elaborado desde el Ayuntamiento de Valencia.

Y para ello insiste en la colaboración público-privada siguiendo el ejemplo de actuaciones que ya han generado éxitos. Uno de ellos es València Investment Office, un servicio puesto en marcha el año pasado de la mano del Ayuntamiento y gestionado por la Cámara de Comercio de Valencia. La oficina ofrece información y asesoramiento a quienes quieran invertir, establecer su empresa o ampliar su actividad en la ciudad del Turia.

Una iniciativa que ya ha dado sus frutos con la llegada de empresas internacionales ligadas a las nue-

Siemens Mobility, la filial de Lufthansa Aviatar y HP están instalando sedes en la ciudad

vas tecnologías, que ya ha cosechado su mayor éxito con la decisión de Siemens Mobility de asentar un centro de diseño e ingeniería con 150 profesionales en Valencia que en el futuro se podría duplicar. Unas oficinas vinculadas al I+D del sector ferroviario, que además es una de las industrias boyantes en los últimos años en Valencia gracias al crecimiento de la cercana factoría de Stadler, que también cuenta con un veterano centro de ingeniería. En estos meses también han aterrizado en Valencia Aviatar, la filial tecnológica de servicios técnicos de Lufthansa; la multinacional alemana de co-

La estrategia de la agenda Valencia 2030

Presupuesto estimado

PROGRAMAS	MILLONES DE EUROS
Barrios verdes	24,7
Regeneración litoral e integración territorial	112,7
Agua, saneamiento y residuos	118,0
Transición energética	58,1
Eficiencia energética municipal	110,0
Capital de la bicicleta	32,0
Descarbonización de la movilidad	110,7
Movilidad metropolitana	1.800,0
Infraestructuras Estratégicas	3.328,0
Alimentación Sostenible y de Proximidad	Sin especificar
Ciudad de plazas y viandantes	191,7
Regeneración, desarrollo urbano y acceso a vivienda	Sin especificar
Valencia de 15 minutos	41,5
Accesibilidad universal	Sin especificar
Bienestar, Inclusión, Igualdad y DDHH	15,7
Acción comunitaria y refuerzo del tejido social	Sin especificar
Ciudad Educadora	Sin especificar
Envejecimiento activo y hábitos saludables	3,0
Empleo y emprendimiento	29,4
VLC Tech City	159,4
Distrito Innovador Vara de Quart	Sin especificar
La Marina de Valencia	17,0
Missions Valencia 2030	191,1
Sostenibilidad turística	7,5
Ciudad creativa y de la cultura	15,5
Digitalización y modernización de la Administración	57,6
Gobernanza, buen gobierno y participación	Sin especificar
TOTAL	6.423,6

Fuente: Ayuntamiento de Valencia.

elEconomista

mercio digital Commercetools, que arrancó con 50 empleados con previsiones de alcanzar los 200; la tecnológica belga Hyperion Group y CKS Consulting, compañía francesa de consultoría estratégica. También HP ha anunciado un nuevo centro.

Uno de los factores esenciales para la ubicación de este tipo de inversores es la existencia de una cantera considerable de profesionales especializado en estas nuevas disciplinas. Una ventaja que aportan las dos grandes universidades públicas valencianas con su amplia oferta formativa, pero también de laboratorios y centros propios de investigación. El pro-

prio Parc Científic de la Universitat de Valencia alberga empresas como Biópolis, filial de I+D del gigante estadounidense agroalimentario ADM o ha acogido a *spin-off* como Igenomix, dedicada al análisis genético y que el año pasado fue adquirida tras valorarse en 1.250 millones de euros.

La Ciudad Politécnica de la Innovación por su parte alberga también centros punteros de multinacionales como Analog Devices, proveedor de los iPhone de Apple, o de desarrolladores de chips y del futuro 6G como Maxlinear. Y entre las *spin-off* propias que acoge también se encuentra una de

De centros de datos a 'blockchain' y microchips

Una de las grandes inversiones promovidas desde el sector privado que pueden ser básicas para dar alas a Valencia como 'hub' tecnológico es la creación de un gran centro de datos junto a La Marina de Valencia. El grupo tecnológico valenciano NetHits se ha unido a uno de sus socios, la firma de inversión Adequita, dirigida por Xavier Adserà -el que fuera presidente de Natraceutical-, para desarrollar un macrocentro de datos en la capital valenciana que supondría una inversión de 241 millones de euros. La compañía aspira a operar en 2025 y para ello está tramitando en el Ayuntamiento de Valencia su ubicación en un edificio emblemático junto a La Marina, el inmueble de la empresa portuaria Docks. No es el único 'data center' previsto, ya que la mexicana Kio Networks también ha anunciado recientemente que invertirá 50 millones en su segunda instalación en España.

En los últimos meses ha surgido una alianza privada que aspira a convertir Valencia en nodo neurálgico en el diseño de microchips de la mano del nuevo Perte de semiconductores, Valencia Silicon Cluster. También desde la asociación local VLC Startup se ha impulsado un 'hub' de 'blockchain' que nace con 35 firmas locales.



Alumnos en la Cátedra de Samsung en la Universidad Politécnica de Valencia, que forma en Inteligencia Artificial.

las firmas pioneras en chips de fotónica, VLC Photonics, que fue comprada por la japonesa Hitachi. Además, las dos universidades han estrechado la colaboración con las firmas tecnológicas para complementar sus estudios. Este curso la coreana Samsung ha arrancado su primera Cátedra universitaria en la Universidad Politécnica de Valencia, que incluye formación especializada en Inteligencia Artificial.

La Estrategia de Valencia contempla destinar una parte de los cerca de 160 millones del programa VLC Tech City a desarrollar nuevos espacios que puedan dar respuesta a la demanda y las necesidades de infraestructura de este tipo de compañías a lo largo de la ciudad. Así, en el barrio de El Grao junto al puerto se rehabilitarán los edificios de la antigua harinera y la antigua nave industrial Burben para albergar *startups*, *e-games* y organizaciones relacionadas con el desarrollo tecnológico y la innovación. También se crearán en el barrio de Velluters, en pleno caso histórico donde tradicionalmente se ubicó la industria sedera valenciana, varios espacios destinados a profesionales y firmas centradas en los servicios del diseño.

Sin duda por la superficie y la remodelación que supondrá el proyecto más significativo es el de la reconversión del polígono industrial Vara de Quart en un distrito innovador, para lo que se ha contratado al equipo que diseñó el barrio 22@ en Barcelona. El plan pasa por utilizar sus cerca de 60 hectáreas pa-

ra la implantación de nuevas empresas y centros de formación especializados en distintas áreas como el sector agroalimentario, las industrias culturales y creativas, las industrias digitales o las energías renovables. Un nuevo polo innovador para complementar al otro gran pilar de atracción de *startups* y tecnológicas: La Marina de Valencia. El plan municipal apuesta por consolidar este referente con la ampliación de los espacios para aceleradoras y empresas hacia los barrios vecinos.

57,6

Millones se destinarán a la propia digitalización pública y la contratación innovadora

El otro gran esfuerzo inversor por parte de la Administración Pública se centrará en su propia digitalización, a la que destinará 57,6 millones de euros y en la introducción de soluciones tecnológicas en ámbitos públicos como Sanidad, Educación o Bienestar, además de introducir fórmulas para incentivar la contratación pública que fomente innovaciones. El Ayuntamiento también quiere crear su propia aceleradora y un fondo de inversión centrado en *startups* vinculadas al cambio climático, además de hacer de Valencia una ciudad laboratorio para experimentar nuevas soluciones, servicios y productos innovadores.

ALBERTO ECHAVARRÍA

Secretario general de la patronal cerámica ASCER



“La energía se va a comer uno de cada dos euros que factura la industria azulejera”

El sector cerámico de Castellón, el mayor fabricante europeo y el segundo exportador mundial por volumen, es una de las grandes víctimas industriales de la escalada del gas. El secretario general de la patronal reclama ayudas directas y fiscales a la Administración para evitar que los Ertes degeneren en pérdida de empleo y cierres.

Por Ángel C. Álvarez. Fotos: Guillermo Lucas

Los precios del gas han puesto patas arriba la economía y la industria cerámica.

El gas es nuestra principal materia prima, junto con la tierra atomizada, cuya fabricación también depende del gas. El 90% de nuestro consumo energético es gas y el 10% es electricidad. La subida no es algo nuevo, ya alertamos de esto hace un año, cuando advertimos de una deriva en los precios y entonces nos decían que era algo coyuntural.

Nosotros veíamos que no se debía a precios de demanda y que era una alteración del precio artificial.

¿El sector ha cuantificado el impacto que le están generando estos precios desorbitados?

El año pasado solo con los incrementos de precio entre septiembre y diciembre estimamos que las empresas han pagado 1.000

millones de euros más en sus costes energéticos. Unos 678 millones del gas y 261 millones de electricidad, además de 66 millones por el incremento de los derechos de CO2. Es algo más de dos veces el coste que suponía en años anteriores. Y para este año, por lo que llevamos hasta ahora, estimamos que esos costes se van a multiplicar por 2,6. El año pasado el sector cerámico español vendió por valor de 4.800 millones de euros, con un coste de la energía de cerca de 1.000 millones. Es decir, que ese coste se comió prácticamente el 20% de la facturación, un impacto en las cuentas de resultados empresariales enormes. Pero si este año se duplica hasta los 2.500 o 2.600 millones de euros y las ventas se situarán en algo menos de 5.000 millones, estamos hablando de que prácticamente el 50% de nuestra facturación se va a destinar al coste energético. Es decir, que la energía se va a comer uno de cada dos euros que se facturan.

gan más margen tienen más capacidad de maniobrabilidad, las de mayor valor añadido estarán en mejor situación que las que tienen márgenes más estrechos y dentro del sector las empresas tienen distintas estrategias. ¿Cuánto pueden aguantar? La realidad es que ya hay muchas empresas que están tirando de su propia tesorería para aguantar y esta situación no se puede aguantar indefinidamente.

Pese a todo, hasta ahora las exportaciones del sector han seguido creciendo.

En volumen ya hay países que se resienten, como Arabia Saudí y Marruecos, donde ha caído bastante. Y en Estados Unidos también ha bajado aunque no tanto. En países en la misma situación que nosotros, como los europeos, la demanda por el momento aguanta. El problema es qué va a pasar en invierno. También es cierto que nuestros principales competidores están en una situación similar. Más que un riesgo de que nos des-

“Pedimos ayudas directas y otras vías, como en Italia que se compensa el 25% de la factura energética con créditos fiscales”

“Más que un riesgo de que nos desplacen otros productores, el riesgo es que lo hagan productos sustitutos, como el vinilo”



La respuesta de las empresas ha sido intentar trasladar ese alza de costes a los precios. Puedes trasladar una parte de ese incremento de costes, pero no todo porque perderías el mercado. La traslación de precios ha sido muy transparente, con mucha comunicación y con una fórmula de tasas energéticas en base a los precios del gas, que no buscan más margen si no reducir pérdidas. Pero cuando vendes en más de 180 países no se acepta igual en todas partes. Hay mercados que están en la misma situación que nosotros y lo comprenden, pero también hay zonas como Estados Unidos o los países del Golfo y algunos asiáticos. Ellos no lo están viviendo y les cuesta más aceptarlo.

¿Hasta donde puede llegar la industria con esa subida de precios?

Eso depende de cada empresa. Las que ten-

placen otros productores, el riesgo es que nos desplacen otros productos sustitutos, como el vinilo. Es un producto más barato que no tiene unos costes tan intensivos energéticos y la instalación es más sencilla, aunque tiene una vida útil muy inferior.

Estados Unidos se ha convertido en uno de los mayores compradores de azulejo español, ¿cambiará con la subida de precios?

Estados Unidos y Francia son los mayores compradores, según el mes. Pero el potencial de crecimiento en Norteamérica es enorme, porque ellos consumen otros materiales como la moqueta frente a los que hay mucho margen de mejora. Aunque Italia sigue siendo líder en valor, en volumen sí que vendemos más que ellos. Los precios del gas aquí nos van a hacer perder competitividad frente a los propios americanos, las fábricas de México o incluso Brasil.

Hace un año también alertaban de posibles Ertres y paradas en el sector por el gas, como ha llegado a ocurrir. ¿Tienen cifras de su alcance?

Hay que tener en cuenta que hemos acudido al mecanismo de Ertres para dotar a las empresas de flexibilidad teniendo en cuenta la volatilidad de los precios energéticos, porque hay meses que puedes producir a un nivel muy justito y otros en que en cuanto suben los precios no es posible y tienes que prescindir de parte de tu fuerza de trabajo. Tenemos unos 50 expedientes presentados desde enero que han sumado algo más 6.000 empleados afectados. Eso no quiere decir que estén todos ellos en su casa, porque es una herramienta para parar producción algunos días o suprimir turnos para tener flexibilidad y precisamente poder seguir trabajando.

¿El siguiente paso será el cierre de empresas?

Es difícil que las empresas cierren comple-

ción de impuestos finalistas para la industria. Por ejemplo, Italia, nuestro principal competidor europeo, tiene un mecanismo que lo que hace es que el Gobierno compensa con un 25% todo el coste energético a través de impuestos. Es decir, en cada factura de energía que paga una empresa, el Gobierno devuelve una cuarta parte con un crédito fiscal que se puede aplicar a impuestos o cuotas públicas. Eso es liquidez automática para las empresas. Por ejemplo, el año pasado habría sido un apoyo directo de 250 millones para el sector o este año casi 600 millones. Eso es ayudar a un sector.

El Gobierno muestra el anuncio de la inclusión de la cogeneración en la excepción ibérica como una ayuda al sector.

De momento es un anuncio, no hay nada concreto y mientras tanto la cogeneración sigue parada. Si hubiese estado incluida en la excepción ibérica, la cogeneración del sector podría haber ingresado en estos tres meses

“El sector ha presentado este año cerca de 50 Ertres que suman alrededor de 6.000 empleos para tener flexibilidad”

■
“Habrá paradas totales si los precios del gas siguen imposibles y no hay ayudas de la Administración”



tamente. Somos fábricas que producen 24 horas al día y la primera opción es bajar la producción. Paradas totales se darán si los precios siguen imposibles y no hay ayudas de la Administración. Si los precios de la energía empeoran y sigue sin ver ayudas y la situación se agrava, no queda otra. Habrá gente que tendrá que cerrar y Ertres que se transformarán en ERE.

¿Qué medidas reclaman desde ASCER a la Administración?

Pedimos ayudas directas como están haciendo otros países. La propia Comisión Europea publicó una serie de mecanismos para los estados, que recoge que para los sectores más afectados pueden darse ayudas de hasta 2,25 o 50 millones de euros cumpliendo unos requisitos. Hay un marco ahí que el Gobierno debería poner en marcha. Luego hay otras vías fiscales, como reduc-

77 millones de euros. Es una lástima, porque además en ese tiempo se ha consumido todo eso en el *pool*, en lugar de ahorrar un 30% de gas gracias a la cogeneración.

¿Barajan un escenario de posibles cortes de gas este verano?

Es muy difícil que haya escasez, porque la industria en España en lo que va de año ha reducido un 29% el consumo. Es evidente que la situación propicia que se vaya va a reducir consumo y la necesidad. La capacidad de regasificación de España, la mayor de Europa, y nuestro consumo, no es algo que veamos en el horizonte, salvo que sean impuestos.

En los últimos años las empresas se han quejado de las dificultades para abrir nuevas minas de arcillas.

Ya no es una cuestión de las minas, es una

cuestión de todo lo que tiene que ver con medio ambiente y territorio. Es un drama intentar poner en marcha un proyecto de fotovoltaica o una instalación de biogás... Tenemos unos objetivos de renovables salvajes pero no queremos fotovoltaicas o que pase la línea de alta tensión... todo no puede ser.

Se habla mucho del hidrógeno y la electrificación del azulejo, ¿son alternativas reales a corto plazo?

A corto plazo no hay ninguna solución para la industria. Soy categóricamente drástico y claro, ahora el gas es lo único viable. Podríamos utilizar biogás si lo hubiera porque reduciría las emisiones, pero sigue siendo un gas. Se podría si hubiera ambición del Gobierno, pero su hoja de ruta recoge solo 10,3 TW de biogás en total para 2030 cuando nosotros consumimos 17 TW. No es un sustitutivo, sería un atenuante puntual en emisiones y no va a suponer para

caso del hidrógeno, si quisiéramos pasar todo nuestro consumo, para producirlo se necesitaría tres veces la energía que consumimos ahora. Y luego tendría que ser competitivo. Lo vemos muy lejos, el hidrógeno solo tiene sentido cuando haya unos excedentes de renovables brutales que la red no pueda absorber y pueda destinarse energía residual a producir hidrógeno. La teoría es muy interesante pero en la práctica es que los números no salen.

En esta tormenta inflacionista están negociando el convenio colectivo, ¿en qué situación se encuentra?

Nuestra posición está alineada con la CEOE. En un contexto en que soportamos estas subidas de costes por la energía y materias primas, el ligar una pieza fundamental de las cuentas de resultados, los salarios, a un factor que no sabes cual va a ser, la inflación, es totalmente temerario y contrario a la gestión. Las empresas necesitan certidumbre.

“Para pasar todo nuestro consumo a hidrógeno se necesitaría 3 veces la energía que consumimos para producirlo”



“Estamos dispuestos a asumir incrementos salariales en el convenio, pero nunca vinculados al IPC”



nada una mejora en la dependencia energética. O somos ambiciosos en biogás o no seremos nadie, en eso coincidimos con el mensaje de Sedigas.

¿Se puede hablar de plazos para el uso masivo del hidrógeno?

El problema es que es algo que no depende de nosotros, somos un consumidor. Estamos trabajando en pilotos para saber si se puede producir con hidrógeno y electricidad. Pero aunque nosotros supiéramos que podemos producir con hidrógeno o electricidad, no hay capacidad instalada para alimentar ni al sector cerámico, ni a ningún otro gran consumidor industrial. Si sumamos nuestra demanda de gas con la eléctrica, consumimos unos 18,5 TW al año. Solo en electricidad, en todo el Plan Nacional para los próximos años no hay capacidad eléctrica suficiente para absorberla. En el

Hemos trasladado todas las facilidades para llegar a acuerdos y estamos dispuestos a asumir incrementos salariales, pero nunca vinculados al IPC y que generen un margen razonable que nos permita operar. Hay que tener en cuenta que la situación salarial es mejor que la media y en los últimos años se había incrementado. Los sindicatos están muy enrocados en vincular la negociación salarial al IPC.

¿La feria Cevisama volverá a celebrarse tras la suspensión de este año?

No depende de nosotros, somos un cliente, el mayor de Feria Valencia, y vemos que Feria Valencia sigue en un momento interno un poco inestable. Sabemos que se está replanificando y si sale adelante habrá muchas empresas que acudirán. Si la feria funciona estaremos encantados, pero si no funciona tendremos que buscar alternativas.

Puig cambia de discurso fiscal ante el curso electoral

El líder socialista rebaja el IRPF por los efectos de la inflación tras rechazar bajadas de impuestos por la crisis del Covid y defender la armonización entre CCAA

Á. C. Álvarez. Fotos: eE

Los impuestos se han convertido en el centro del debate político en la Comunitat Valenciana y también en el conjunto de España, donde el choque entre el Gobierno de Pedro Sánchez y varias autonomías que han anunciado rebajas fiscales se ha hecho evidente. Una guerra fiscal acen tuada por la proximidad de las elecciones autonómicas en plena tormenta inflacionista.

Un contexto en el que el presidente valenciano, Ximo Puig, ha vuelto a dar señales de su pragmatismo político. Después de años rechazando bajadas de impuestos para tratar de aliviar el peso de la crisis económica. El socialista hasta ahora también se ha mostrado contrario a deflactar el tramo autonómico del IRPF y ajustar las tarifas para no incluir la subida por la inflación en el principal impuesto que grava a la inmensa mayoría de los ciudadanos.

Sin embargo, la vuelta del verano y el nuevo curso, en el que hay que pasar el examen electoral, ha provocado un giro en la visión del presidente valenciano, que incluso no ha dudado en correr el riesgo de contrariar a sus socios de Compromís y Podemos o a las propias filas socialistas en La Moncloa, donde se defiende férreamente la negativa a bajar impuestos.

Aunque el propio Puig calificó su iniciativa de reforma fiscal, lo cierto es que básicamente se limita al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) para intentar corregir los efectos de la subida del IPC y dejando fuera de la rebaja a quienes ingresen más de 60.000 euros. Para ello, la Generalitat aplicará una nueva tarifa autonómica del IRPF



Ximo Puig y sus vicepresidentes en una reunión con la patronal y los sindicatos.



Los populares Carlos Mazón y Cuca Gamarra, en un encuentro con la patronal autonómica CEV.

para este ejercicio 2022, con nuevos tramos adaptados a inflación. "Las rentas de 10.000 euros se ahorrarán un 21%, las de 20.000 se ahorrarán un 7,3% y las de 30.000, un 2,2%", según explicó el propio Puig en el Debate de Política General que se celebró ayer en las Cortes Valencianas.

Los cambios en el tramo valenciano del IRPF también incluyen un incremento del 10% en los límites máximos para acceder a todas las bonificaciones y deducciones, que así pasa de 25.000 a 30.000 euros. Para compensar la subida de los tipos de interés, también se crea una deducción de hasta 100 euros para familias con hipotecas, con rentas individuales hasta 30.000 euros o de 47.000 euros en caso de tributación conjunta.

Además, la Generalitat aumentará en un 10% la cuantía exenta de tributación en el IRPF, aunque este incremento no tendrá efectos en las rentas que superen los 60.000 euros. Precisamente el principal argumento del líder socialista para defender que esta medida es distinta a las bajadas planteadas por el PP, consiste en que la rebaja prevista no beneficiará a los más ricos y se dirige a la mayoría de la población. "Unos bajan los impuestos a los más ricos, aquí ayudamos a llegar a fin de mes a la mayoría", aseguró Puig para intentar que no se le compare con las bajadas de Madrid, Andalucía o Murcia o las que propone el propio PP valenciano de Carlos Mazón, que ha convertido la fiscalidad en su bandera electoral.

Unos cambios fiscales en los que no se plantea suprimir ni tocar el impuesto de Patrimonio, del que el presidente realizó una encendida defensa pese a que está en vías de extinción en el resto de Europa y las críticas que despierta en los empresarios.

De hecho, una bonificación del 100% como la vigente en Madrid y la anunciada en Andalucía fue una de las reclamaciones incluidas por la CEV en una reciente reunión. Un impuesto con el que espera generar 187 millones de euros este año, frente a los



Mazón ha convertido la bajada de impuestos en su bandera para arrebatarse el Palau a la izquierda

149 millones que se estima que dejará de recaudar con los cambios en la declaración de la Renta.

En el aire siguen los posibles cambios en el impuesto de Sucesiones, después de que en verano el propio presidente se comprometiese en un acto de la empresa familiar alicantina a ampliar las bonificaciones para favorecer el relevo generacional en esas firmas. Las compañías reclaman que se amplíe la reducción de la base imponible del 95% al 99% a todas las empresas familiares, sin ningún límite por facturación, con el fin de no penalizar la transmisión de la empresa familiar y con ello, su continuidad.



Ximo Puig durante la inauguración de una planta fotovoltaica.

La gestión de las renovables, un agujero negro para el Botànic

Mientras los socios de la Generalitat presumen del compromiso contra el cambio climático, la región apenas ha avanzado en la instalación de renovables en 7 años. Dos decretos de urgencia en dos años no han desatascado un proceso que, además, muestra el choque entre departamentos de distinto color.

Ángel C. Álvarez. Fotos: eE

La nueva crisis energética desatada por la guerra de Ucrania ha situado a las energías renovables de nuevo al primer plano. Mientras desde la Generalitat Valenciana, con su presidente a la cabeza, se insiste en que la instalación de energías verdes es la solución para poner fin a la tradicional dependencia energética y subidas de precios como las actuales, lo cierto es que después de 7 años de gestión del Botànic la Comunitat Valenciana ape-

nas ha aumentado su potencia eólica y fotovoltaica conectada a la red.

Los datos son contundentes. En seis años apenas se han enchufado 60 megavatios (MW) de nueva potencia fotovoltaica, de los 411 MW instalados en la región. Una evolución que contrasta con el resto de España y comunidades limítrofes que han aumentado su potencia solar, como Aragón con

1.600 MW o los más de 1.300 MW de una región de tamaño más reducido como Murcia. Una realidad que no es producto de la falta de interés de la inversión privada. Los promotores llevan años presentando solicitudes a la Administración pública, la mayoría de las cuales siguen encalladas en un farragoso proceso de tramitación pese a las continuas promesas para agilizar la burocracia. En total la Generalitat y el Estado tramitan 452 expedientes para instalar energías renovables en toda la Comunidad Valenciana que suman una potencia de 10.000 MW.

Una de las medidas estrella incluidas en el decreto del Consell con las medidas urgentes ante la crisis inflacionista y energética consistía precisamente en reformar las tramitaciones de las plantas fotovoltaicas de menos de 10 MW de potencia y 10 hectáreas de superficie para intentar que se puedan aprobar en un año. Un cambio normativo que se produce casi dos años después de que se aprobase otro decreto ley para hacer frente a la crisis económica del Covid con un título casi idéntico: "de medidas para acelerar la implantación" de las energías renovables "por la emergencia climática y la necesidad de la urgente reactivación económica".

Statkraft, que tiene proyectos por 300 millones, duda que el nuevo decreto sea una solución

Para algunos promotores de plantas fotovoltaicas y eólicas el nuevo decreto no parece ser la fórmula para resolver el colapso que sufren. Así lo dejó claro Guillermo Roth, director adjunto de la filial española de Statkraft, un gigante noruego que es uno de los mayores productores de energía verde en toda Europa y que sufre el embudo administrativo. El grupo que tiene su sede española en Valencia tiene en marcha la tramitación de cuatro plantas fotovoltaicas que suman 300 millones de euros de inversión en Alicante, Valencia y Castellón.

Para el directivo, ese Decreto Ley 1/2022 "supone un importante frenazo para los proyectos fotovoltaicos en la Comunitat y choca frontalmente con la Estrategia Valenciana de Cambio Climático que marca un objetivo claro: que el 42% de la energía consumida en 2030 en la región proceda de fuentes renovables". En una jornada organizada por la patronal CEV, Roth recordó que "decenas de proyectos, con sentido económico, medioambiental y social, están totalmente paralizados con las nuevas limitaciones".

En ese mismo foro el delegado de Iberdrola en Comunitat Valenciana, Ibán Molina, reclamó "políticas estables y favorables que impulsen las inversiones



La Generalitat ha rechazado proyectos por modificar el vinícola.

y agilizar la concesión de permisos a las energías renovables en interés del público y de la industria". El grupo tiene previsto inversiones por valor de 1.200 millones de euros en renovables y distribución en la región. Y precisamente una de los grandes retos energéticos que ya está a la vuelta de la esquina es cómo se sustituirá la producción de la nuclear de Cofrentes, que tiene fijado 2030 como fecha de cierre. La central origina casi el 45% de la electricidad que se consume en la autonomía, que además importa casi otro 40% de su demanda.

El propio presidente valenciano reconoció recientemente en un acto público que la gestión de esta tramitación es "altamente mejorable", aunque también defendió que en esta legislatura se habían doblado los profesionales destinados a estos expe-

dientes en la Administración autonómica, hasta superar el centenar.

Lo cierto es que las renovables, una materia que en principio genera consenso programático entre los tres partidos que forman el Gobierno, ya fue motivo de tensión entre socialistas y Compromís durante la elaboración del nuevo decreto de emergencia dado los recelos del partido valencianista a que se rebajase el listón medioambiental a los proyectos. Unas diferencias que ahora han aflorado entre los distintos departamentos de la Generalitat de distinto color que tienen algo que decir en la tramitación. La directora general de Territorio y Paisaje, Rosa Pardo, de Compromís, publicaba en una red social el mismo día en que Puig reconocía problemas de gestión que su departamento ya había dado luz verde a 41 plantas solares que suman 733,74 MW de potencia, además de haber rechazado otros expedientes, que no cuantificaba.

Precisamente los informes contrarios de ese departamento han sido el motivo por el que se han denegado cinco plantas tras aprobarse la reforma de la tramitación. Entre los motivos alegados para una de ellas en Utiel se encuentra la "modificación del paisaje agrícola de viñedo" de esa zona.

También la consellera de Agricultura y Transición Ecológica, Mireia Mollá, salió unos días después en defensa de la gestión del área de Evaluación Ambiental que forma parte de su competencia y aseguró que en su caso se estaban resolviendo los expedientes en dos meses. La responsable de Compromís además de apuntar a las otras consellerías que tienen que elaborar informes para esos procesos incluso

puso de ejemplo de agilidad administrar la reforma de la tramitación de las renovables en la presentación de la Ruta Valenciana del Biogás, que pretende levantar 100 plantas de biogás antes de 2027 con 300 millones de euros de fondos europeos.

En el tira y afloja entre unos y otros también se encuentra un distinto concepto de la implantación de las energías renovables. Así, desde los departamentos de Compromís se apuesta por proyec-

10.000

MW suman los proyectos en tramitación ante la Generalitat y la Administración estatal

tos basado en el autoconsumo y las comunidades energéticas, que por ejemplo son a los que destina la mayoría de sus ayudas la Consellera de Economía y la de Transición Ecológica. El precio de la luz por las nubes ha disparado las instalaciones fotovoltaicas de autoconsumo en la región, que casi han doblado en un año, hasta 277 megavatios de potencia instalada hasta junio. Pero estas instalaciones son de dimensiones más limitadas y, por tanto, de menores volúmenes que las grandes plantas que por su mayor coste cuentan detrás con grandes inversores, a veces internacionales. Unas instalaciones sin las que se antoja muy difícil poder cumplir los objetivos medioambientales de la Comunitat Valenciana, que por otro lado ya incumplió los que se había planteado para 2020 pese a declarar la emergencia climática.

**Palas eólicas de la
fabrica de LM en
Coves de Vinroma
(Castellón).**



Inversión

Atitlan alcanza los 600 millones en activos y crece en pádel con Galis

Atitlan, el grupo inversor dirigido por Roberto Centeno, yerno de Juan Roig, y Aritza Rodeiro, cerró el ejercicio 2021 con una cifra global de activos de más de 600 millones de euros, lo que supuso un incremento de más de 100 millones de euros frente al año anterior gracias a la incorporación de nuevas compañías a su cartera de inversión. El grupo inversor cerró el ejercicio con una cifra superior a 200 millones de euros en ingresos, con un beneficio bruto de explotación (Ebitda) de 27 millones de euros.

El grupo ha apostado por las renovables, con varios proyectos de plantas solares fotovoltaicas. Además, tras desprenderse de su campos de olivar el grupo valenciano presente en el sector citrícola ha apostado fuerte por el sector productor de los frutos secos, con la inversión en plantaciones de almendros, pistachos y otras variedades. También ha sacado



Una pista de pádel de Galis World. eE

provecho a la fiebre del pádel tras adquirir el 75% de Galis World, fabricante de pistas de pádel. La firma con sede en Silla (Valencia) ha triplicado sus ventas gracias al fuerte crecimiento internacional. Galis alcanzó un volumen de negocio de 22,36 millones de euros en 2021, más del triple que los 6,7 millones del año anterior. La empresa valenciana logró un beneficio neto de 0,87 millones de euros.

Materiales

Lone Star se sube a los tejados valencianos: Edilians suma La Escandella a Tejas Borja

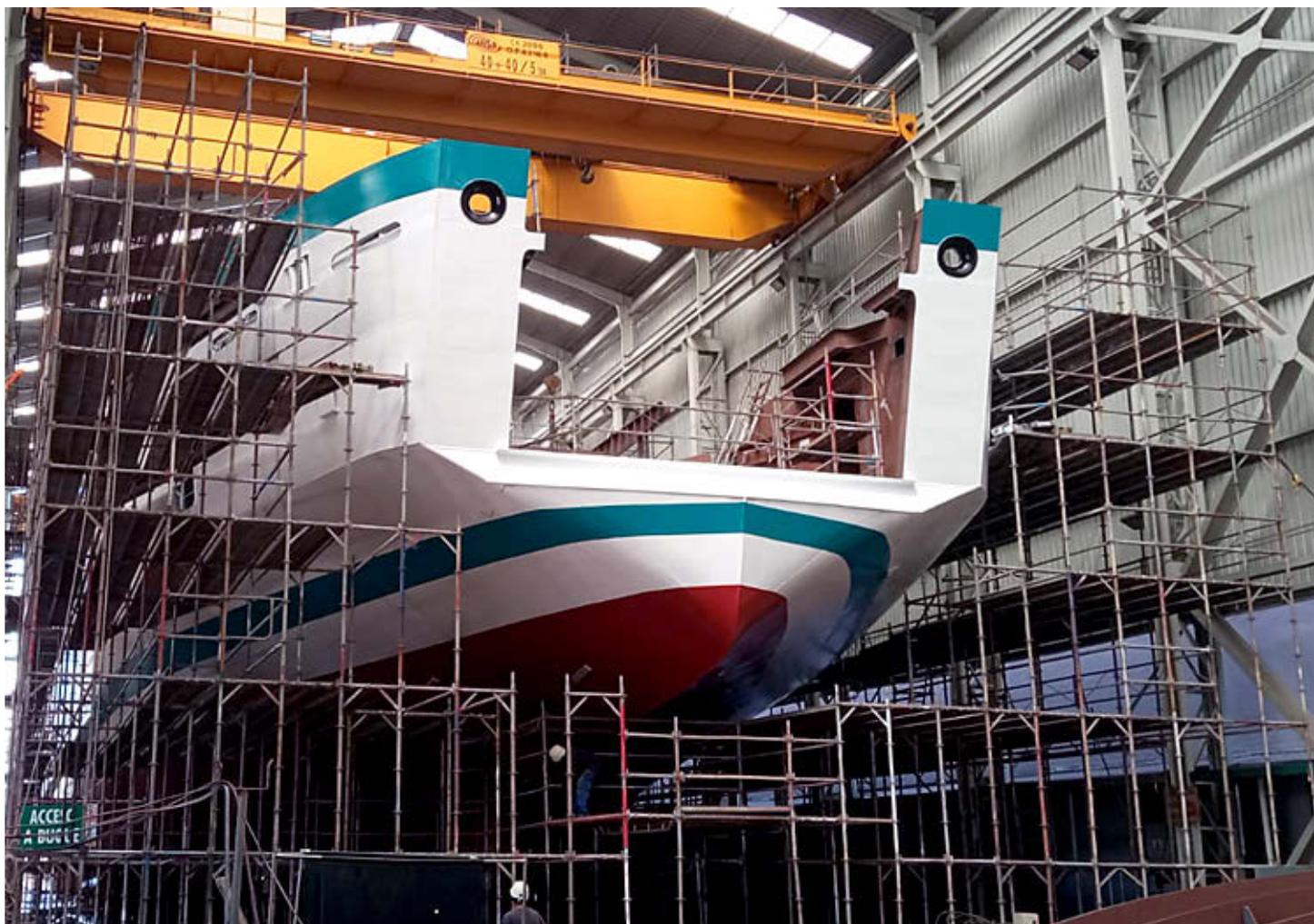
La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia ha autorizado en primera fase la operación de compra del fabricante de tejas alicantino La Escandella por parte del grupo francés de materiales Edilians, que tiene a los fondos de inversión estadounidenses de Lone Star como propietarios.

La compra supone la consolidación de Edilians en el mercado español y muy especialmente en la Comunitat Valenciana, ya que la compañía participada por Lone Star también se hizo recientemente con la propiedad de otro de los grandes fabricantes históricos de este sector en la región, la firma valenciana Tejas Borja.

Las dos compañías españolas habían sufrido en sus carnes la crisis del ladrillo. De hecho para superarla ambas compañías de materiales de construcción recurrieron al apoyo de socios financieros que

asumieron la mayoría de su deuda para garantizar su continuidad. En el caso de La Escandella, ubicada en el municipio alicantino de Agost incluso entró en concurso de acreedores en 2009, aunque había logrado dejar atrás el proceso judicial. La empresa de tejas alcanzó una cifra de negocio en 2021 de 47,5 millones de euros, un 35,7% más que en el ejercicio anterior, con un resultado de 4,4 millones, el triple que un año antes.

La compra forma parte de los planes de crecimiento de Edilians, que facturó 400 millones de euros el año pasado y hasta su adquisición por parte de Lone Star en 2019 era una división del grupo francés de materiales Imerys. El grupo galo, financiado por el fondo norteamericano, ya integró en 2019 la firma portuguesa Umbelino Monteiro y también pujó recientemente en España por la firma líder en pizarras Cupa Group, que finalmente fue vendida por Carlyle a Brookfield.



El casco del nuevo navío, durante su construcción.

Baleària pone a prueba su primer barco eléctrico 'made in Spain'

La naviera con sede en Denia acaba de botar el 'Cap de Barbaria', el primer ferry con motores eléctricos que se utilizarán en la aproximación y las operaciones dentro de puerto. Un buque fabricado en los astilleros de Armón en Vigo que permite reducir hasta un 80% las emisiones contaminantes.

elEconomista.es. Fotos: eE

El acantilado del Cap de Barbaria en Formentera, donde se ubica el faro del mismo nombre, es el punto geográfico más al sur de todas las islas Baleares y también el más cercano de Europa a Argel. Ahora también ha sido escogido por la principal naviera que une la Península Ibérica y las Baleares, Baleària, para dar nombre al que es el primer ferry eléctrico de España de pasaje y carga.

El nuevo buque de Baleària tiene 82 metros de eslora y 15,5 de manga, y podrá navegar a una velocidad de hasta 14 nudos. Su construcción fue encargada al fabricante asturiano Armón, que ya fue el responsable del nuevo fast ferry propulsado a gas natural de la naviera de Denia. En esta ocasión, los trabajos necesarios se han llevado a cabo en los astilleros que la naviera tiene ubicados en Vigo.



El ferry operará entre Ibiza y Formentera esta verano.

Precisamente los planes de la compañía alicantina pasan por que el nuevo ferry ofrezca sus servicios en la ruta entre Ibiza y Formentera a partir del próximo verano. Una línea donde podrá sacar el máximo partido a sus características para reducir al mínimo el impacto ambiental. El buque está diseñado para poder transportar 14 camiones y 350 pasajeros en cada viaje con un consumo de energía muy ajustado, sin emitir gases contaminantes en puerto gracias a su propulsión eléctrica alimentada por baterías.

La embarcación también servirá para realiza pruebas para utilizar el hidrógeno verde

Una tecnología que permitirá reducir un 80% las emisiones de gases de efecto invernadero respecto al resto de barcos que operan esta ruta. Está previsto que el viaje con este nuevo buque entre las Pitiusas tenga una hora de duración y además prevé agilizar el proceso de embarque y desembarque al estar diseñado para poder realizar ambos tanto por proa como por popa.

Su diseño también convierte al Cap de Barbaria en el buque con menor consumo y emisiones de la flota de la compañía. Además, Baleària ya ha lanzado este proyecto con la vista puesta en el siguiente pa-

so. Por ello el barco también será un laboratorio de pruebas para el uso del hidrógeno verde. En él se instalará una celda de combustible de hidrógeno comprimido de 100 KW, la de mayor capacidad que existe actualmente, para llevar a cabo una experiencia piloto en el uso de esta energía más ecoeficiente, que podría llegar a usarse para el consumo eléctrico de a bordo.

“Nuestro objetivo es usar este barco como laboratorio de pruebas a pequeña escala para aprender sobre este combustible y aplicar estos conocimientos en el largo plazo, cuando se prevé que esté disponible un sistema de almacenaje más maduro y estable que el actual hidrógeno comprimido”, ha destacado el presidente de Baleària, Adolfo Utor.

La naviera, que desde hace años opera un pequeño barco con energía fotovoltaica para desplazamientos internos dentro del puerto de Denia, está involucrada activamente en varios proyectos en el Mediterráneo para el desarrollo del hidrógeno como nuevo combustible marítimo. Así, participa en el proyecto europeo Green Hysland, cuyo objetivo es convertir Mallorca en un *hub* de hidrógeno verde. También forma parte de la Estrategia Valenciana del Hidrógeno y del consorcio Valencia Valle de Hidrógeno auspiciado por el Ayuntamiento de Valencia para desarrollar esta energía para facilitar la movilidad sostenible en todos los ámbitos y que prevé 170 millones de euros de inversión.

Del gas natural licuado al biometano para su flota

Baleària apostó fuerte hace algo más de un lustro para reducir sus emisiones de CO2 con el uso del gas natural licuado como combustible. La naviera incluyó en sus planes de inversión 380 millones de euros para llegar hasta 9 barcos, entre nuevas incorporaciones y remotORIZACIONES de naves que hasta ahora utilizaban fuel. Una estrategia que se ha visto golpeada por la fuerte escalada de los precios del gas a nivel mundial mucho antes de la guerra de Ucrania. Hace ahora prácticamente un año que la empresa tuvo que optar por volver al fuel y el diésel en los barcos en que instaló estos motores duales que permiten ambos combustibles. Pese a ello, la naviera insiste en que la tecnología del gas es una apuesta viable y la más limpia que existe actualmente, en el contexto de la dependencia energética y la descarbonización por el cambio climático. En esa línea, ya está probando el biometano como alternativa en algunos viajes.

Precisamente para estos planes la naviera firmó la primera financiación sostenible en el sector marítimo en España con un préstamo sostenible de 80 millones de euros. Una operación sindicada liderada por CaixaBank que vincula el tipo de interés a dos indicadores medioambientales.

Grupo Gimeno se multiplica en renovables con Statkraft

El grupo noruego que proyecta invertir 300 millones en parques fotovoltaicos en la región firma un acuerdo para los trabajos en sus centrales y para extender las renovables a la industria.

elEconomista.es. Fotos: eE

Nuevo salto de Grupo Gimeno para ampliar su actividad en las energías renovables, uno de los sectores en que el grupo de servicios ha puesto su punto de mira para diversificar y ganar tamaño. Además de extender el uso de la energía fotovoltaica en sus propias instalaciones y principales empresas, como las depuradoras de Facsa, y contar con la experiencia como instaladora de redes y plantas eléctricas de Obremo, el grupo da ahora un nuevo salto en este sector al aliarse con uno de los principales operadores del sector.

Gimeno ha llegado a un acuerdo con el grupo noruego Statkraft, uno de los mayores productores de energía renovables de Europa, y que tiene proyectos para invertir 300 millones de euros en plantas fotovoltaicas en la Comunidad Valenciana. Dentro de ese nuevo marco, ambas compañías colaborarán en varias líneas de negocio, además de buscar sinergias para facilitar la implantación de las renovables en la industria valenciana.

Como fruto de esta alianza, las dos firmas trabajarán juntas en diferentes áreas de negocio relacionadas con la instalación de nueva capacidad renovable que suministre energía limpia, asequible y autóctona al conjunto del tejido industrial valenciano. Por un lado, el acuerdo busca que Statkraft, que tiene la sede de su filial española en Valencia, suministre energía limpia producida en sus plantas fotovoltaicas valencianas a empresas locales.

Por su parte, Grupo Gimeno participará en las fases de construcción, operación y mantenimiento de los proyectos renovables de Statkraft en la Comunitat Valenciana, para lo que aportará su experiencia y conocimiento del territorio que abarcan áreas que van desde la planificación a la tramitación, la construcción y la instalación de equipos y redes. El grupo valenciano de servicios globales urbanos trabaja para más de 4 millones de personas en todo el territorio nacional.





José Miguel Ferrer, de Statkraft, y José Luis Vilar, director general de Grupo Gimeno.

Statkraft tramita en estos momentos en la región cuatro proyectos fotovoltaicos que, en conjunto, sumarán una capacidad instalada de 479 megavatios (MW). Se trata de las plantas bautizadas como Los Hierros y Los Predios, en Valencia; Tendetes, en la provincia de Alicante, y Arada Solar, en Castellón. Todos ellos entrarían en funcionamiento a lo largo del año 2025 según los planes del grupo energético noruego.

Precisamente por la proximidad de Arada Solar al clúster cerámico de la provincia de Castellón, Statkraft impulsará sistemas de producción y suministro de

El promotor solar estima que sus proyectos podrían suponer 1.200 empleos durante las obras

hidrógeno verde para la descarbonización del sector con la colaboración de Grupo Gimeno, que ya es un importante proveedor de servicios de esas empresas. La instalación solar, prevista entre los términos municipales castellanenses de La Vall d'Uixó, Moncofa y Xilxes, tendría capacidad para producir 5.400 toneladas anuales de hidrógeno verde, una de las grandes alternativas para sustituir el gas en los hornos de las azulejeras.

Este proyecto, al que estará más vinculado el Grupo Gimeno debido a su fuerte implantación en esa

provincia. La central solar prevé crear hasta 300 empleos y supondrá una inversión de cerca de 100 millones de euros, de los cuales 4 millones de euros corresponden al pago de impuestos locales previos a su funcionamiento, a los que se añadirán entre 400.000 y 500.000 euros al año durante la fase de operación, según el promotor de la planta renovable.

Los otros proyectos

En el caso de Los Hierros y Los Predios, en los municipios valencianos de Turis y Alborache, la compañía estima la creación de hasta 400 puestos de trabajo en el pico más alto de la fase de construcción, así como un impulso a la economía local gracias a la inversión directa e indirecta en empresas de la zona. Las instalaciones, con una potencia instalada de 79 MW cada una, suministrarán a la red energía limpia equivalente al consumo de más de 102.000 hogares cada año. La inversión prevista para ello es de 105 millones de euros, reportando 7 millones de euros de ingresos para los municipios en concepto de impuestos antes de la construcción de la planta, y entre 200.000 y 400.000 euros al año durante su funcionamiento.

Por su parte el proyecto de Tendetes prevé una potencia instalada de 165 MW que se ubicará en el Alto Vinalopó de Alicante y podría generar hasta 500 puestos de trabajo en el momento pico de construcción y supondría una inversión de unos 112 millones de euros.

La experiencia de Obremo y Biovic como puntos fuertes

Grupo Gimeno cuenta con dos armas fundamentales para impulsar su actividad en el área de la transición energética y las renovables. Por un lado, una de sus grandes compras en los últimos años, Obremo, cuenta una amplia experiencia en todo lo relacionado con redes energéticas y tiene entre sus clientes a los principales operadores vinculados a la electricidad, como Red Eléctrica, y al gas. Además, con la proliferación de la fotovoltaica también ha desarrollado trabajos para empresas y administraciones públicas.

Otra de sus últimas incorporaciones al grupo ha sido Biovic, una firma especializada en el desarrollo de plantas de biogás, una tecnología que Gimeno conoce de primera mano por su experiencia en las depuradoras de Facsa. Una actividad con la que también el grupo puede desarrollar muchas sinergias por su presencia en los servicios de recogida y gestión de residuos en varias provincias. Además, Biovic le abre la puerta de las oportunidades del hidrógeno verde, una nueva tecnología que siguen con interés las grandes fábricas castellanenses. Según el propio grupo, la actividad de sus empresas vinculadas a las energías renovables ha generado un ahorro de 7 GW.

Charter avanza con paso firme hacia los 400 supermercados

El éxito de la marca de las franquicias de Consum le ha permitido sumar 26 aperturas en la primera parte del año, sobre todo en Comunidad Valenciana y Cataluña.

Á. C. Á. Fotos: eE

Desde la pandemia, el interés por la distribución alimentaria no ha dejado de crecer entre emprendedores e inversores. Y la segunda mayor cadena valenciana de supermercados, la cooperativa Consum, ha sabido aprovechar ese tirón a través de su marca Charter, que explota este formato y ofrece la posibilidad de operar bajo el paraguas de las marcas y los productos que ofrece la sexta cadena española por cuota de mercado.

La franquicia de Consum, ha abierto 26 supermercados durante el primer semestre de este ejercicio, que en su caso va de los meses de febrero a julio. Esta cifra supone haber cubierto ya el 63% de las previsiones de aperturas para todo el año, cifradas en 41 tiendas. "Estos datos demuestran que se tra-



Caja de uno de los supermercados franquiciados de Consum.



La tienda media cuenta con un formato de entre 200 y 500 metros cuadrados de superficie de venta.

ta de un sector con buenas perspectivas para la inversión, como generador de empleo y riqueza local" apuntan desde la firma de distribución.

Con la incorporación de estos nuevos establecimientos en lo que va de año, la franquicia de Consum más de 7.300 metros cuadrados de sala de ventas a su red comercial y roza los 400 supermercados, una cifra que superará al cierre de 2022 con el actual ritmo de crecimiento. Las 392 franquicias de Charter están situadas en la Comunidad Valenciana, Cataluña, Castilla-La Mancha, Murcia, Aragón y Andalucía.

El tirón de este formato se ha concentrado en los dos grandes mercados de Consum: Cataluña y la Comunidad Valenciana. En el caso catalán se han abierto 13 tiendas: 11 en la provincia de Barcelona, de las cuales, tres han sido en la ciudad condal y en poblaciones como Manresa, Molins de Rei, Martorell, Sant Boi de Llobregat, Sant Joan Despí, Cornellà de Llobregat, Gavà y Berga; y dos en Blanes (Girona). Por su parte la Comunidad Valenciana ha registrado otras diez aperturas, de las que siete son en la provincia de Valencia, con cuatro en Valencia ciudad, otra en Museros y una en Gandía. También ha inaugurado tienda en Ondara (Alicante) y dos en la provincia de Castellón: en Vall d'Alba y Peñíscola. Las tres aperturas restantes se han repartido por otras regiones donde la cooperativa valenciana tiene actividad: una en Montalbo (Cuenca), otra en Murcia capital y la otra en Los Gallardos (Almería).

Con este desarrollo, las previsiones de ventas de Consum a sus franquicias de Charter se sitúan en 481,3 millones de euros, cifra que supondría un crecimiento del 8,4% respecto a 2021. Los clientes de todos los supermercados Charter también se benefician de los descuentos y promociones de la cooperativa Consum, a través del *Programa Mundo Consum*.

El modelo de franquicia Charter permite a Consum dar servicio a las pequeñas poblaciones y barrios

481,3

Millones de euros de ventas a la red de sus franquicias prevé Consum durante este año

urbanos que no disponen de población suficiente para la implantación de un gran supermercado, pero que demandan una instalación comercial para sus compras diarias. El perfil medio de estos establecimientos es el de un supermercado familiar, de entre 200 y 500 metros de sala de ventas. Con ellos Consum busca crear un vínculo de colaboración con el comercio tradicional de cada zona mientras que para estos negocios asociados a la marca de la cooperativa esta relación no supone tener que asumir cánones ni *royalties*, solo el pago de la mercancía que distribuye.



Dionisio García Comín, CEO de Global Omnium.

Global Omnium crece con contratos de tecnología y plantas depuradoras

El grupo especializado en el ciclo integral del agua extenderá su tecnología de contadores inteligentes en varios municipios de Alicante a la vez que amplía su actividad ligada a la gestión y mantenimiento de estaciones depuradoras con adjudicaciones en Burgos y el País Vasco.

elEconomista.es. Fotos: eE

Las infraestructuras de grandes redes de servicios cada vez incorporan más tecnología que les permite mejorar y optimizar su uso y su mantenimiento. El grupo Global Omnium, a través de su empresa especializada en contadores inteligentes Macsa, acaba de ser seleccionada por la Diputación de Alicante en ocho licitaciones para implantar esta tecnología en varios municipios de esa provincia.

La filial del grupo valenciano ha obtenido la puntuación técnica máxima para proceder a la instalación de los contadores inteligentes en las redes fijas, que se basa en el sistema de telelectura con conectividad a la red LoraWan desarrollado por la propia firma. Los concursos en que se ha impuesto incluyen las localidades de Fageca, Famorca, Millena, Quatretondeta, Tollos, Agres, Beniarrés, Benimassot, Vall d'Alcalà, Guadalest, Confrides, Re-



Ileu, Llíber, Murla, Senija, Xaló, Benimeli, Rafol d'Almunia, Sagra, Alcoletja, Callosa d'en Sarrià, Beniarrés y Alfafara.

Obras en depuradoras

Un contrato público que no es el único que ha sumado el dueño de Aguas de Valencia. El grupo que abarca todas las fases del ciclo integral del agua también continúa ampliando su presencia en el resto de España. En el País Vasco la filial Global Omnium Medioambiente, en una unión temporal de empresas junto a la empresa local Ansareo Obras y Construcciones, será la encargada de realizar varios trabajos en la estación depuradora de aguas residuales (EDAR) de Loiola, una de las principales instalaciones de Guipúzcoa.

La EDAR de Loiola, ubicada a las afueras de San Sebastián, trata las aguas residuales procedentes de la totalidad de la Mancomunidad de Aguas del Añarbe y viene realizando la limpieza y depuración de las aguas residuales domésticas e industriales de casi la mitad de la población guipuzcoana. Los trabajos encargados, por cerca de 300.000 euros, incluyen el contrato de las obras en la cámara de rotura del bombeo de llegada en el edificio de pretratamiento y el contrato del suministro y montaje de los sistemas de accionamiento de los espesadores por gravedad. Desde su construcción en 2005, con una inversión inicial de 42 millones de euros, la estación depuradora de Loiola ha ido sumando importantes mejoras.

A la vez Global Omnium está avanzando en las obras de ampliación de la depuradora de Miranda de Ebro en Burgos, que dieron comienzo el pasado mes de mayo. Una actuación que fue encargada por el Ministerio de Transición Ecológica y para el Reto Demográfico, a través de Aguas de las Cuencas de España, con un presupuesto de 12,2 millones de euros

Actualmente se está la construcción de los 5 nuevos decantadores previstos, lo que permitirá aumentar la capacidad de tratamiento hasta los 19.000

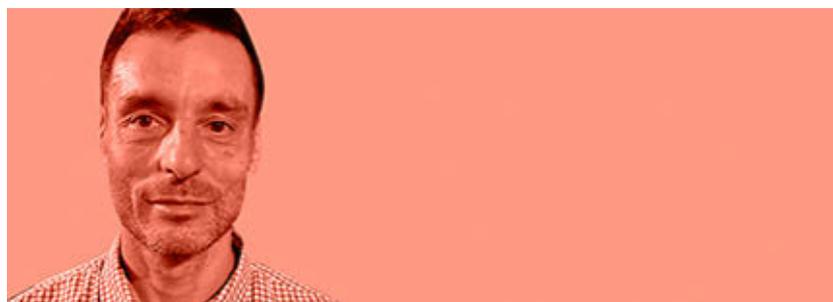


El grupo está ampliando la EDAR de Miranda de Ebro, con 12,2 millones de presupuesto

metros cúbicos al día. En concreto, se van a construir cuatro decantadores primarios de 17 metros de diámetro y otro secundario de 35 metros capaces de dar respuesta al agua residual de una población equivalente a 105.000 habitantes.

El conjunto de las obras permitirá la implantación de una nueva línea de fangos con digestión anaeróbica. Además, se van a construir 3,5 kilómetros de nuevos colectores e impulsores y un nuevo depósito laminador con capacidad para 2.500 metros cúbicos.

Una estación depuradora gestionada por Global Omnium.



Antonio del Campo García

Profesor en la E.T.S.I. Agronómica y del Medio Natural de la Universitat Politècnica de València (UPV). Responsable Life Adapt-Aleppo

Las soluciones tras los incendios forestales: bien conocidas, pero poco practicadas

El año 2022 se ha destacado muy notoriamente en la serie estadística de incendios, tanto de ámbito nacional como autonómico, con valores récord en el número de incendios mayores de 15.000 hectáreas y en la superficie media quemada por gran incendio forestal.

La gestión de las áreas que han sufrido el azote del fuego durante este trágico año debe ir necesariamente de la mano de la adaptación al cambio climático. Esto supone el despliegue de una serie de técnicas que mejoren, no solo la recuperación temprana de las áreas calcinadas, sino también la capacidad de los bosques remanentes para hacer frente a las condiciones futuras que acucian el problema de los incendios forestales. En este artículo enumeramos estas acciones básicas desde un punto de vista cronológico, empezando por las más urgentes tras el fuego y terminando por aquellas de más largo plazo y que afectan también a los bosques que, esta vez, se han salvado del incendio.

En un primer momento, justo en los meses otoñales en los que nos encontramos, la salvaguarda del suelo desnudo y desprotegido de la acción erosiva de las lluvias torrenciales es la acción más urgente. Ello supone la realización de fajinas, albarradas y pequeñas hidrotecnias estratégicamente ubicadas en las zonas más sensibles a la erosión. Son obras forestales de pequeña envergadura que implican el uso de los restos quemados y otros materiales locales y que pueden llegar a ser muy efectivas en el control de las aguas de escorrentía.

Transcurridos los 2-3 primeros años tras el incendio, una de las acciones más oportunas es desarrollar y monitorear actuaciones de restauración forestal que consideren el nuevo contexto climático y por tanto mejoren la capacidad del nuevo bosque para adaptarse a la aridificación ya en curso. Debe mejorarse la capacidad de respuesta de los árboles futuros incorporando poblaciones y variedades mejor adaptadas al cambio climático. Ello obliga a disponer de mapas de idoneidad del hábitat por especie y de herramientas (por ejemplo, mediante teledetección) que permitan detectar zonas con mayores problemas de



estrés hídrico, que son las que predisponen primero a sequías y con ello a incendios de elevada severidad.

En numerosas ocasiones la repoblación forestal o forestación no será necesaria en buena parte del área afectada, dada la elevada capacidad regenerativa del bosque mediterráneo. En estos casos lo que será necesario es gestionar la regeneración post-incendio (especialmente en pinares de pino carrasco) para acelerar su madurez de cara a una mejor respuesta frente a nuevos incendios.

En las masas artificiales provenientes de pasadas repoblaciones o simplemente más avanzadas en madurez y con elevadas densidades, son precisos tratamientos silvícolas que reduzcan la competencia y la carga de combustible, mejoren su vitalidad y reduzcan los efectos a una menor disponibilidad de agua para las plantas. Igualmente, es preciso desarrollar y monitorear tratamientos para mejorar la heterogeneidad y diversidad del bosque a escalas amplias (fragmentación del paisaje), que aumenten la diversidad de las respuestas a los incendios y otras perturbaciones que se están haciendo más intensas y frecuentes.



Todas estas acciones deben ir necesariamente acompañadas de programas y planes de monitoreo para evaluar el éxito e impacto de los proyectos y que permitan transferir el conocimiento y los casos de éxito a los principales actores. Las técnicas mencionadas han sido ampliamente respaldadas por evidencias técnicas y científicas tanto recientes como pasadas.

Los usos tradicionales y la gestión forestal adaptativa son aliados en la prevención y recuperación

En numerosas ocasiones no se aplican de forma extensiva por falta de presupuestos, pero también por la ausencia de sitios demostrativos que permitan a todos los actores implicados conocer los efectos positivos de estas medidas en lo relativo a la mejora de la vitalidad y estabilidad de los árboles, la reducción de la vulnerabilidad a los incendios forestales, el éxito de la regeneración natural y/o artificial, el aumento de la diversidad florística y estructural y el equilibrio hidrológico del ecosistema.

El proyecto Life Adapt-Aleppo (LIFE20 CCA/ES/001809, 2021-2025) es un buen ejemplo del desarrollo de estas actuaciones, pues persigue mejorar la gestión y la conservación a largo plazo del hábitat del pino carrasco en el sur de Europa. Para ello se implantarán más de 40 parcelas demostrativas (más de 100 hectáreas) en el contexto geográfico delimitado por las regiones de Murcia, Castilla-La Mancha, Cataluña, Aragón y la Comunidad Valenciana, áreas con una incidencia de incendios forestales muy alta. El proyecto incluye universidades, gobiernos regionales y empresas y pretende generar modelos o directrices de gestión forestal adaptativa para las masas forestales ibéricas de *Pinus halepensis*.

En una conferencia internacional reciente mantenida en Viena sobre el rol de los bosques en un mundo volátil se ha puesto de manifiesto la necesaria transición de la lógica actual, excesivamente centrada en la protección y restricción al uso de los recursos forestales, hacia una lógica donde las sociedades y comunidades humanas ocupen el centro de las acciones que afectan a los bosques y su sostenibilidad futura.

Los usos tradicionales y la gestión forestal adaptativa son grandes aliados en la prevención y recuperación post-incendio. Sin embargo, es preciso para articular este cambio de paradigma que el nivel de conocimiento científico, junto a otras medidas de sensibilización tales como la participación de grupos de interés y la implicación en las decisiones de gestión, se traslade a los actores implicados y al público en general.



Instalaciones de Lanzadera en Valencia. eE

Lanzadera supera las 1.000 'startups' puestas en la órbita empresarial

La iniciativa de Juan Roig en Marina de Empresas consolida a Valencia como un referente en la creación de empresas innovadoras. La aceleradora acaba de sumar las últimas 120 nuevas 'startups' a sus programas y ya trabaja para ampliar su espacio y doblar su capacidad para los emprendedores.

elEconomista.

La última hornada de proyectos de emprendedores que buscan revolucionar el mercado con productos o empresas disruptivas ya ha comenzado el nuevo curso en la Marina de Empresas. En total 120 *startups* elegidas por la aceleradora Lanzadera, la iniciativa promovida y financiada por el presidente de Mercadona, Juan Roig, que con ellas ya supera las 1.000 empresas impulsadas desde que el proyecto vio la luz en 2013. Un volumen de creación

de compañías que ha consolidado a Valencia como una de las capitales de este nuevo movimiento económico surgido en torno a las empresas emergentes.

Ese millar de proyectos ha conseguido durante estos años generar 8.300 puestos de trabajo directos según el balance realizado por la propia aceleradora de Juan Roig. Las *startups* que han pasado por las instalaciones ubicadas en La Marina han levan-



Marc Gasol, junto a varios emprendedores, y Hortensia Herrero, presidenta de Edem, en Marina de Empresas. Guillermo Lucas

tado en conjunto un volumen de inversión de más de 700 millones de euros, de los que el propio presidente de Mercadona ha aportado a través de Lanzadera 21 millones en financiación.

Con su última convocatoria, Lanzadera ha incorporado firmas de la salud, la alimentación, la educación, la movilidad, el impacto social y la economía circular, que ofrecen en su gran mayoría soluciones digitales y tecnológicas donde destaca el uso de la inteligencia artificial y de los modelos SaaS.

Entre las *startups* seleccionadas se encuentran algunas del sector agroalimentario, como Abastores, una plataforma digital que conecta a agricultores y compradores de cereal y que además proporciona información diaria sobre los precios. También IM Packing ofrece soluciones a empresas hortofrutícolas para problemas complejos de conectividad e integración de información de las líneas de producción de sus almacenes; mientras que Komi es una plataforma que une granjas locales, *marketplaces* y comunidades por un sistema alimentario sostenible para la gente y el planeta.

Otra de las áreas con mayor incremento es el vinculado al negocio de los deportes. Bstadium es un *marketplace* de planes y experiencias de fútbol tanto físicas como virtuales de los principales clubes de España como Real Madrid o FC Barcelona a través de su tecnología. Por su parte Clunnity, diseñado específicamente para clubes de fútbol, es un *soft-*

ware de gestión deportiva moderno, intuitivo y fácil de usar. Entre las seleccionadas también se encuentra Ziknes, una *startup* valenciana especializada en el desarrollo de *software* y maquinaria para la impresión 3D con robots; y Versen, que se define como el primer *software* en Europa capaz de predecir la personalidad para ayudar a las empresas en sus procesos comerciales y de contratación.

Polo inversor

Además de crear un ecosistema propicio para el éxito de proyectos tecnológicos y empresariales,



Las empresas que han pasado por la aceleradora han levantado 700 millones de euros

Lanzadera también ha creado un punto de encuentro para inversores y emprendedores. Su último Investor Day ha reunido a cerca de 250 inversores, desde fondos de inversión a *family office* y *business angels*, para conocer los proyectos de 13 de esas empresas emergentes que buscan captar en conjunto unos 20 millones de euros de inversión. Un encuentro en el que Marc Gasol explicó su experiencia como deportista y emprendedor con el Bàsquet Girona que fundó en 2014 y al que ha intentado aplicar lo que aprendió durante su etapa en la NBA.

Celestica venderá 180.000 metros cuadrados de la antigua planta de IBM

El fabricante de componentes electrónicos para sectores como aeroespacial y electromedicina tramita un plan urbanístico para sacar al mercado la mayoría de sus terrenos

Á. C. Á. Fotos: Guillermo Lucas

El grupo canadiense Celestica, el heredero de la antigua factoría que IBM instaló en La Pobla de Vallbona en 1978, está a punto de desprenderse de la mayor parte del suelo que la multinacional estadounidense adquirió para llevar a cabo su actividad. La empresa está tramitando un proyecto urbanístico ante el ayuntamiento que supone dividir los 240.000 metros cuadrados que posee esa zona del área metropolitana de Valencia en seis parcelas para sacar a la venta la mayoría de los terrenos de uso industrial.

De esta forma, el grupo dedicado al diseño y la producción de componentes electrónicos para terceros quiere culminar un proceso que supuso la reestructuración de la planta valenciana en 2010, cuando optó por concentrar su actividad en sectores de mayor valor añadido ante la deslocalización generalizada de la producción de este tipo de componentes a Asia. Una decisión estratégica que supuso reducir sus dimensiones y la plantilla con la que contaba entonces y concentrarse en menos espacio.

Después de la segregación del suelo, Celestica mantendrá la parcela en la que continúa con su actividad, de cerca de 60.000 metros cuadrados y prevé la venta del resto del suelo. La empresa tecnológica espera que la tramitación pueda

concluir a finales de este año o comienzos del próximo. Tras ello tendrá que acometer las obras de un nuevo vial que dará acceso a sus instalaciones y al resto de las parcelas resultantes. La mayor de las nuevas parcelas contará con una superficie de 105.000 metros cuadrados e incluye la que era la principal nave de la antigua IBM. Un terreno que por su tamaño y su ubicación a escasa distancia del centro de Valencia puede ser un plato muy goloso para operadores e inversores.

El resto de las parcelas contarán con entre 10.000 y 25.000 metros cuadrados. En principio el suelo está previsto para suelo industrial, aunque debido a sus situación también podría tener salida para suelo logístico o terciario, en el caso de la zona más próxima al centro comercial El Osito de L'Elia.

Celestica, que se especializó en el sector aeroespacial y la electromedicina, prevé sumar un centenar de trabajadores por el aumento de contratos vinculados a clientes industriales y nuevos desarrollos, como los del coche eléctrico. La firma espera llegar a 150 millones de euros el próximo año.



Instalaciones de la antigua planta en la que Celestica desinvertirá.

Plástico

SP-Berner se desprende de su factoría en China



El fabricante valenciano de productos plásticos para el hogar y la industria SP-Berner, proveedor de artículos como cubos y escobas de los supermercados de Mercadona y que también fabrica otros productos industriales para Tesco o Unilever, se ha desprendido de su factoría productiva en China. Según fuentes de la empresa valenciana, Sp-Berner cerró la venta de su factoría en China en el mes de junio, "para así concentrar sus recursos y esfuerzos en Europa".

Los cambios en la cadena de suministro global derivados de la pandemia del coronavirus y el encarecimiento de los costes productivos en el gigante

asiático también han influido en la decisión de la empresa familiar que produce desde productos de consumo para la limpieza del hogar, la higiene personal e incluso muebles de exterior. Así, los costes del transporte y el encarecimiento de las materias primas se encuentran entre los motivos para dejar su factoría china después de 16 años de actividad en ese país. Según la memoria de 2020, la planta china ubicada en Suzhou contaba con 416 trabajadores. China también supuso 11 millones de euros en ventas ese año. El grupo valenciano facturó 159,91 millones de euros en 2021, un 15% más, y registró un beneficio de 9,48 millones de euros antes de impuestos.

Logística

Grupo Alonso factura 969 millones tras el tirón de los fletes



La fuerte escalada de los precios del transporte marítimo ha permitido a uno de los mayores transitarios españoles, el valenciano Grupo Alonso, prácticamente doblar sus ingresos en un año. El grupo alcanzó el año pasado una cifra de negocio consolidada de 969 millones de euros, un 96% más que en el año anterior. En conjunto el grupo movió el año pasado un volumen de 306.090 TEUs (el contenedor estándar de 20 pies), lo que le permitió entrar por primera vez entre los 50 mayores transitarios del ranking que elabora Transport Topics y ser la única firma española en el mismo. Un despegue que también catapultó el beneficio consolidado de su

sociedad holding, Eurotransac, hasta 32,6 millones de euros, el triple que en 2020. El grupo canaliza su actividad transitaria a través de su marca Alonso Forwarding y de las filiales de Operinter.

Su fuerte apuesta por la solar fotovoltaica, que incluye la promotora Diverxia y el fabricante de seguidores solares Axial, también le ha permitido alcanzar los 161 millones de euros de ingresos a través de esa división. Además, el grupo posee la marca de ron Legendario, un puerto deportivo cerca de Valencia y explota la concesión de la zona cultural y de ocio de la estación de Chamartín en Madrid.

Logística

Nacex abre un nuevo centro de distribución en Alicante



Nacex, la firma de mensajería urgente de paquetería y documentación de Logista, ha inaugurado una nueva plataforma de distribución en la localidad alicantina de Monforte del Cid, en el Polígono Industrial las Norias, con el objetivo de seguir reforzándose para afrontar su crecimiento.

El nuevo centro operativo reemplaza al que se ubicaba en el municipio de Villena, cuenta con unas instalaciones más grandes, modernas y bien ubicadas para seguir garantizando un servicio eficiente y de alta calidad a los clientes. La nueva plataforma cuenta con una superficie de 3.923 metros cuadra-

dos, 16 muelles para furgonetas y dos para camiones, y permite atender hasta 3.500 envíos por hora gracias a su avanzada tecnología de clasificación y control de los envíos. El clasificador de pedidos del centro de distribución incorpora una báscula dinámica de pesaje y volumetría certificada por MID y utiliza la visión artificial para la lectura de los códigos de barra de las mercancías y su posterior clasificación, agilizando así su reparto. En junio Nacex ya incrementó la capacidad de su plataforma de Valencia, ubicada en Ribarroja, mediante la instalación de un nuevo clasificador con capacidad para procesar hasta 6.000 sobres y paquetes por hora.



El grupo sanitario valenciano suma más de 7.000 profesionales.

Ribera impulsa su red con Vivalto y compra un hospital en Cartagena

La entrada de Vivalto Sante como nuevo socio no ha variado el rumbo de los planes del grupo sanitario Ribera para ampliar su negocio en España. Apenas un mes después de la llegada del grupo francés ha cerrado un acuerdo para comprar el hospital Virgen de la Caridad de Cartagena y sus centros auxiliares.

elEconomista.es. Fotos: eE

Suma y sigue en los planes de Ribera Grupo para aumentar su presencia en el sector de la Sanidad privada en España, aunque con un dueño distinto. El grupo valenciano mantiene su estrategia tras la entrada del tercer operador sanitario privado de Francia, Vivalto Santé, que adquirió el pasado verano el 90% de las acciones que hasta entonces estaban en manos del grupo asegurador estadounidense Centene.

Ribera ha llegado a un acuerdo para sumar a su cartera al grupo Centro Médico Virgen de la Caridad, que posee un hospital en Cartagena y es una de las mayores compañías de asistencia sanitaria privada de Murcia. Una empresa que hasta ahora estaba en manos del fondo de capital riesgo Magnum Capital desde 2018.

La operación encaja con la hoja de ruta de Ribera para ganar tamaño en el mercado español y refor-

zarse en una de las zonas geográficas donde tiene más presencia, precisamente por su origen en la Comunidad Valenciana. De hecho, además del nuevo hospital que cuenta con 40 camas, la adquisición de Centro Médico Virgen de la Carida supone integrar otro centro hospitalario con 32 camas en Caravaca y una red de centros médicos que incluye 20 policlínicas –una de ellas en Orihuela Costa en el sur de Alicante–, 23 clínicas de fisioterapia y 16 clínicas dentales en la Región de Murcia.

El grupo valenciano precisamente había realizado ya otra compra en Murcia hace un año por la complementariedad que le aportaba esta zona y el conocimiento del mercado. Así, ya era el operador del Hospital de Molina, en el municipio de Molina de Segura que al sumar los activos de la compañía ahora adquirida convierte a Ribera en protagonista principal de la Sanidad privada en esa región.

La nueva cartera de centros de distintas especialidades además permite a Ribera afianzar su apuesta por ampliar su oferta de servicios de salud en segmentos como el de las clínicas dentales o los vinculados a la estética.

De esta forma Ribera da un paso más en su expansión a otras autonomías después de que el actual Gobierno valenciano decidiese llevar a cabo una política de reversión de las concesiones sanitarias de departamentos de salud pública. Un modelo que precisamente fue el que inspiró la creación de Ribera con la gestión de la primera concesión en

Alzira. Tras la reversión de Alzira y Torrevieja, el grupo ahora controlado por Vivalto sigue gestionando dos departamentos de salud en la provincia de Alicante: el de la Marina Alta en Dénia (en el que se hizo con el 100% tras adquirir su parte a DKV) y el de Elche-Vinalopó. En Madrid el grupo también opera bajo una fórmula similar el Hospital Universitario de Torrejón.

Ante el freno al modelo concesional en Valencia, el grupo en los últimos años ha optado por la compra de hospitales privados en otras zonas de España. Así, adquirió uno de los mayores centros privados de España, el hospital Povisa de Vigo, y también incorporó en Galicia el centro Polusa en Lugo y asumió el hospital Juan Cardona en Ferrol. La firma sanitaria valenciana, con más de 7.000 profesionales, también se ha extendido en Extremadura con la gestión de centros en Almendralejo y Villanueva de la Serena.

Además, Ribera está presente en el segmento de los análisis clínicos, con su participación en varias compañías de laboratorios y también controlaba la empresa Pro Diagnostics Group (PDG), que tiene varios centros de radiología y otros servicios sanitarios en Eslovaquia y República Checa. La entrada de Vivalto también puede acelerar el desarrollo en Portugal, un mercado en el que Ribera se presentó al concurso para gestionar el hospital de Cascais y donde lleva tiempo analizando las posibles oportunidades para extender su presencia.

Hospital Virgen de la Caridad en Cartagena.





Flor Barone

Gerente de Estrategia, Marketing y Ventas de Improven

¿Cómo conseguir aumentar las ventas en este contexto complejo?

Futuro incierto? No puedo estar más en desacuerdo. Si hay algo de lo que estoy segura, es de que viviremos un contexto duro y convulso, especialmente para España. La crisis de precios multiplica por seis las perspectivas de inflación en España, cuatro puntos por encima de la media de la eurozona para 2022. Los costes de producción también se han incrementado en el 77% de las empresas, según datos del Banco de España. Somos el país europeo que presenta un mayor aumento de quiebras de empresas en el segundo trimestre de 2022, duplicando la cifra de otros países europeos como Francia o Portugal. Un invierno duro, que seguramente se prolongue más tiempo.

Pero hay buenas noticias entre tanto pesimismo: hoy el ecosistema empresarial español está en una posición mejor, respecto a hace 15 años, cuando se produjo la crisis de 2008. Las empresas han aplicado durante primavera y verano todo lo aprendido tanto de esa crisis como la del Covid, y algunas más. Raramente nos encontramos una compañía que no haya implantado planes de mejora, reduciendo sus costes, optimizando sus procesos, incrementando sus niveles de eficiencia a nivel operativo, productivo y con un total control de su caja.

El gran reto ahora es, además, seguir creciendo y hacerlo con recursos escasos. No podemos quedarnos solo con replegar alas, porque el tamaño de la empresa media española sigue nuestra cuenta pendiente para mejorar la competitividad. Pero, ¿cómo construir un plan comercial que garantice seguir creciendo de manera eficiente en un contexto tan convulso? Estas son algunas recetas:

Diversificación controlada: el objetivo para minimizar riesgo y maximizar beneficios haciendo una selección acotada de países, sectores, segmentos, tipo de clientes o productos que, combinados, permitan consolidar nuestra posición competitiva e impulsar la rentabilidad y el crecimiento de la empresa.

Determinación ante decisiones complejas: en este contexto –donde hay clientes que no son receptivos a las subidas de precios o productos o actividades que por el incremento de los costes de las materias dejan de ser rentables y son poco estratégicos– es necesario replantearse cómo desinvertir ordenadamente.



Guardianes de las cuentas claves: no podemos permitirnos riesgos en las cuentas que tienen un impacto significativo en tus ventas, y especialmente, en tu rentabilidad. Implantar herramientas como el OBPP (oro, bronce, plata y plomo) o el RFM (*recenty* –último pedido-, *frequency* –frecuencia del pedido- y *monetary* –importe medio-) te pueden permitir identificar quiénes aportan al 80% de tu rentabilidad comercial, y establecer planes de acción personalizados. Y también te permitirá identificar en tiempo real si están cambiando de comportamiento para que puedas establecer medidas correctivas y anticiparte a potenciales riesgos.

Desarrollo de planes de contingencia: es importante reflexionar y analizar riesgos y determinar planes de actuación para establecer cuándo y cómo actuar en caso de crisis.

Monitorización continua de los KPI claves: el *Business Intelligence Comercial* no es una opción, es una obligación. Es necesario hacer un control de las variables que te anticipen un cambio de tendencia: velocidad de entrada de pedido, frecuencia e importe medio de los pedidos, velocidad generando oportunidades comerciales, evolución de la facturación del TOP de clientes y monitorización de la creación de nuevos clientes, y sobre todo, un seguimiento continuo del margen bruto (clave tener actualizados los costes y potenciales incrementos de materia prima).



■

El entorno empresarial actual puede ser una oportunidad para empresas que apliquen las mejores prácticas

■

Agilidad ante oportunidades: es importante seguir de cerca a la competencia para detectar posibles clientes desatendidos o segmentos que están abandonando, que para nosotros pueden ser una oportunidad.

Pricing y Eficiencia comercial, palancas *estrella* del plan comercial: debemos invertir recursos que estén orientados a analizar nuestra política de *pricing*, como palanca clave en el corto, pero también en el largo para mantener los niveles de rentabilidad. Debemos incorporar análisis de sensibilidad de precio por cliente y productos para estar preparados ante cambios de escenario. Y debemos incluir planes de mejora de la eficiencia comercial: procesos, dimensionamiento objetivo de equipo, uso de herramientas. Invierte en canales donde es claro el ROI de la generación de negocio y oportunidades: foco en *leads* de calidad.

Establece una buena comunicación y planificación entre comercial y operaciones (S&OP): debemos procurar ser lo más *lean* posible. Esto nos dará una ventaja competitiva.

Equipo adecuado y readecuación de los objetivos comerciales: el alma del plan comercial, el equipo. Debemos evaluar si tenemos el tipo de perfil comercial adecuado para los objetivos que nos planteamos, identificar potencial riesgo de fuga de talento y revisar los objetivos comerciales.

Foco en la gestión de cobros: cuando parecía que los cobros no eran un problema de las compañías, vuelven a estar en el foco de la gestión ante la incertidumbre financiera. Es necesario destinar recursos específicos para el seguimiento y la gestión de cobros, que junto con el equipo comercial deben velar por reducir al mínimo el riesgo de impagos.

Con todo esto, no pretendo hacer una lista exhaustiva de recomendaciones, pero sí creo que son buenas prácticas que deben estar presentes en este entorno complejo, porque nos ayudarán a tomar decisiones ágiles en el corto, pero teniendo en cuenta nuestro marco en el largo. Por eso, cuanto antes integremos estas prácticas en nuestro plan comercial, antes podremos anticiparnos a las dificultades para reaccionar de manera más rápida y eficiente y que nuestra organización salga reforzada y eleve su posición competitiva.

Cerámica

Rocersa invierte 23 millones y compra un nuevo centro logístico



Rocersa Group, el grupo cerámico con sede en Castellón que engloba las marcas Rocersa, Azulev y Sanchis Home, prevé cerrar el año con un volumen de ventas por encima de los 100 millones de euros, tras crecer un 20% en lo que va de año. Según la compañía, esta evolución refuerza su posición como el sexto grupo azulejero español. El grupo, que el año pasado cerró el ejercicio con una facturación de 86 millones de euros en el consolidado del grupo, un 24% más que en 2020.

La corporación está presente ya en más de 90 mercados repartidos en distintos continentes y que en la actualidad suponen ya el 80% del peso de su pro-

ducción, y continúa invirtiendo para ampliar su posicionamiento. Recientemente ha culminado la puesta en marcha de una nueva planta productiva en su planta de Alcora (Castellón), la instalación de un nuevo sistema operativo, la renovación de sus tres exposiciones y la adquisición de un nuevo centro logístico, que han supuesto una inversión global de 23 millones de euros. La compañía castellanense ha decidido este año adoptar una decisión excepcional para no acudir a la feria Cersaie. Ha optado por transformar la inversión prevista en apoyo directo a sus clientes "en una reducción de la tasa energética durante los meses de septiembre y octubre", explica Hazem Hayani, CEO de Rocersa.

'Software'

La tecnológica Aura implanta su solución en Nissan



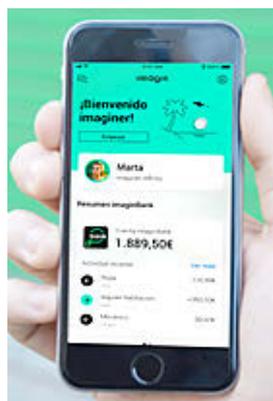
La compañía automovilística japonesa Nissan, ha confiado la gestión de procesos de asignación de trabajos y gestión documental en Europa a la plataforma de transformación digital y Business Process Management (BPM) de *software* No Code, AuraQuantic, desarrollada por la tecnológica valenciana Aura.

Entre las principales razones por las que Nissan ha confiado en AuraQuantic, según Kazuko Kato, Assistant Manager en IB4 M&S Intelligent Mobility Services Systems Department de la compañía, está "el esquema de licencias concurrentes que proporcio-

na la plataforma, ya que es un buen enfoque para el aspecto financiero de cualquier organización". Y añade que "por fin, hemos encontrado una solución económica con un modelo de pago flexible por tipo de licencia". La empresa informática Aura tiene una plantilla de más de 100 empleados, cuenta con sedes en España (Gandia), Reino Unido y Miami (EEUU) y tiene presencia en más de 50 países de América, Europa y Oriente Medio. En 2021, logró un crecimiento superior al 20% de su cuota de mercado y tiene más de 2.000 consultores certificados y 100 *partners* que permiten llegar a más de 10 millones de usuarios finales.

Banca

imagin, de CaixaBank, supera los 400.000 usuarios valencianos



imagin, la plataforma de servicios digitales de CaixaBank, ha alcanzado los 409.000 usuarios en la Comunitat Valenciana en su segundo año de actividad, lo que supone un crecimiento del 87% respecto junio de 2021. La plataforma se sitúa como líder entre los principales neobancos y *fintechs*, con una cuota de mercado del 14,3% en España, según datos de Smartme Analytics. Además, imagin es de las *apps* con más usuarios activos en los últimos 12 meses, con un crecimiento anual del 40%.

Estos datos refuerzan el liderazgo de imagin como *player* digital de servicios financieros. Además de

crecer en nuevos usuarios, la plataforma ha conseguido también aumentar la fidelización de quienes ya eran imaginers. En el último año, dos de cada tres usuarios de imagin han accedido a la aplicación más de tres veces por semana de media.

Entre las acciones en materia de sostenibilidad de imagin, que canaliza a través de imaginPlanet, en el Puerto de València se instaló hace unos meses un contenedor marino flotante, denominado Seabin. El dispositivo tiene la capacidad de recolectar bolsas, vasos, botellas y utensilios de plástico al año, y una media anual de entre 1 y 1,4 toneladas de desechos.

Nuevos Boletines informativos

La información económica que le interesa
en bandeja



Suscríbase

Reciba quincenalmente los boletines **Turismo, Andalucía y Pensiones**, con toda la información sobre la realidad económica andaluza, las novedades sobre el sector pensiones y las mejores empresas y operadores turísticos

Además podrá suscribirse y recibir en su correo electrónico:

- ✓ **elSuperlunes**
Edición del diario en formato PDF, gratis todo los lunes.
- ✓ **Resumen diario**
Un resumen de la jornada bursátil con todas las noticias destacadas.
- ✓ **Las Claves del Mañana**
Todas las claves para comprender la actualidad.
- ✓ **Revistas mensuales y especiales temáticos**
Información por cada sector estratégico.



Suscríbase gratis en
www.eleconomista.es/registro/suscripciones.php

Para más información sobre economía visite www.eleconomista.es

JAVIER GUERRERO

CEO y cofundador de Indya



El nutricionista que fichó a Pau Gasol y Aleix Espargaró para invertir en una 'app'

La 'app' que permite planificar la nutrición a medida a los deportistas desarrollada por Indya ha conseguido sumar a deportistas y exdeportistas de elite como inversores y asesores. Un proyecto nacido de la mano de dos emprendedores valencianos, Javier Guerrero y Carlos Laserna.

Por Á.C.Á. Foto: eE

Combinar la vocación profesional, la de experto en nutrición, con su gran afición, el deporte, y además convertirlo en un proyecto emprendedor de éxito. Eso es lo que inspiró a Javier Guerrero, un joven nutricionista valenciano, que hace casi una década se lanzó a crear su propia empresa para ofrecer soluciones de nutrición a deportistas de todo tipo. Una misión para la que se unió a un joven creativo de comunicación, Carlos Laserna, con el que creó la empresa Indya hace casi una década.

Una aventura empresarial a la que han conseguido sumar como socios a deportistas en activo como los motoristas Alex Rins o Aleix Espargaró, o su último fichaje estrella: el exjugador de la NBA y uno de los mejores deportistas españoles de la historia, Pau Gasol.

Indya ha desarrollado una plataforma inteligente que permite crear y reajustar una planificación nutricional personalizada de manera automatizada y en tiempo real para cada deportista, adaptándose a los cambios fisiológicos, logísticos o de gustos que puedan darse en su día a día. La *app* permite cruzar su base de datos de nutrientes, alimentos y más de 7.000 recetas ultra tagueadas con multitud de datos del deportista, para crear planificaciones nutricionales personalizadas, flexibles y motivadoras. Una plataforma tecnológica que ha contado con el apoyo del Instituto Valenciano de Finanzas y del Ivace.

"Vivimos en la era de los datos. La tecnología va a permitir personalizar la nutrición a niveles ahora inimaginables con el objetivo de mejorar el rendimiento de cualquier deportista. Pau sabe de la creciente importancia que la nutrición tiene en el deporte y confía en que podemos tener un impacto muy positivo a nivel global. Como CEO y nutricionista, que respalde así este proyecto es una motivación extra y una gran oportunidad", señala el propio Javier Guerrero para explicar su proyecto.

En el caso de la colaboración con Pau Gasol, va más allá de un acuerdo de imagen o una inversión de capital. Mediante esta alianza, se pretende involucrar a la compañía en algunos de los proyectos de Pau, como ha sido la reciente participación en la Pau Gasol Academy by Santander, en la que Indya se encargó de la parte de formación en nutrición y rendimiento deportivo.

La *startup* valenciana lleva diez años en el sector de la nutrición, trabajando con deportistas de élite y participando en proyectos deportivos de máximo nivel como F1 o Moto GP. Por su plataforma ya han pasado casi 11.000 deportistas amateurs de todos los niveles y desde hace dos años ha dado el salto tecnológico para convertirse en un referente nacional de la nutrición deportiva.