

Revista mensual | 26 de febrero de 2021 | N°65

Comunitat **Valenciana**
elEconomista.es

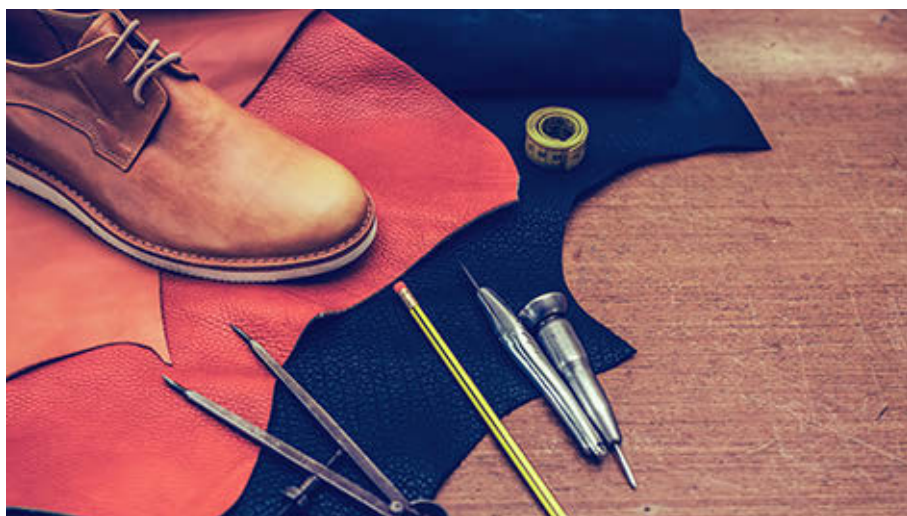
EL PLAN DEL CALZADO PARA RETOMAR LA PRODUCCIÓN DE ASIA CON LA FÁBRICA DEL FUTURO

Firmas del sector planean invertir 170 millones
en un proyecto que busca fondos europeos

ENTREVISTA A MANUEL ESPINAR, DE CONHOSTUR

**“NECESITAMOS CUATRO
VECES MÁS AYUDAS SOLO
PARA LA HOSTELERÍA”**




A fondo | P6

La industria del calzado recurre a la tecnología para relocalizar en España

Un grupo de empresas y entidades se unen para crear la fábrica del futuro del sector en Elche y plantar cara en costes a los fabricantes asiáticos.


Tecnología | P16

Alfatec crece un 20% e integra cuatro empresas el año del Covid

El grupo tecnológico valenciano alcanza los 31 millones de euros y 620 empleados y espera relanzar su negocio internacional este año.


Entrevista | P10

"El 90% de bares y restaurantes ahora no son rentables"

El presidente de la patronal autonómica de hostelería Conhostur considera las ayudas del Plan Resistir "una gota en el océano".


Emprendedores | P14

Las 'startups' de Valencia atraen casi 180 millones de inversión en 2020

La ciudad se consolida como polo de empresas emergentes y entra junto a Barcelona y Madrid en el 'top 10' de grandes operaciones de este sector.

Ciberseguridad | P20

Así se defendió la Generalitat de más de 1.600 ciberataques en 2020

El incremento de las tramitaciones 'online' y el teletrabajo ha hecho que el Centro Seguridad TIC de la Generalitat Valenciana detectara un 16% de ciberamenazas.

Entrevista | P34

Cleanity amplía su negocio a limpieza y gestión de residuos

Mariam Burdeos explica la estrategia de la empresa surgida de SPB para diversificar y ampliar su negocio de higiene industrial.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez. **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



El molde de la industria valenciana para las próximas décadas

Un año después de la aparición del coronavirus en España, está claro que sus efectos van mucho más allá de una cuestión de Sanidad. La crisis económica que ha traído de la mano se ha convertido en el catalizador de muchos procesos que ya estaban latentes. Con la denominada nueva realidad y la necesidad de dejar atrás cuanto antes la crisis han entrado las prisas y muchos procesos se aceleran. Uno de ellos es la revitalización de la industria valenciana, que desde hace años reclama un plan sostenido y continuado en el tiempo que suponga una apuesta por un sector que sigue marcando la diferencia entre las sociedades y economías más avanzadas y las que aspiran a serlo.

El cambio de paradigma económico y la necesidad de reindustrializar un territorio que con la globalización perdió buena parte de la fuerza de sus industrias tradicionales manufactureras no es un debate nuevo. De hecho, hasta el actual Gobierno del Botànic bautizó a su Conselleria de Hacienda precisamente con el apelido de Modelo Económico. Pero más allá de los rótulos y los discursos, el futuro industrial de la Comunitat Valenciana afronta ahora mismo una encrucijada esencial, en la que se juega su transformación durante esta década y probablemente la estructura que la marcará en lo que queda de primera mitad de siglo XXI.

■
Más allá de las presentaciones de planes millonarios se echan en falta medidas que faciliten el día a día de las fábricas
■

Desde Administración, a políticos y empresarios, todos tienen claro que los fondos *Next Generation EU* serán un motor fundamental que marcará la diferencia para crear nuevas industrias vinculadas a las tecnologías y la innovación. Pero también para la reconversión de los sectores industriales que siguen siendo fundamentales para la Comunitat Valenciana. En una coyuntura en que Ford no atraviesa su mejor momento en Europa, el proyecto de la gigafactoría de baterías eléctricas y su inversión de 2.000 millones puede dar aire y garantizar el futuro de la industria del automóvil, que es el mayor exportador autonómico con más de la cuarta parte de las ventas al exterior.

Junto con los proyectos de hidrógeno verde, la gigafactoría puede suponer una punta de lanza en un sector, el de la energía, en que la incertidumbre sobre el futuro a largo plazo se cierne sobre los mayores referentes actuales de la región, como la central nuclear de Cofrentes.

La iniciativa de la industria del calzado para recuperar producción deslocalizada gracias a la tecnología es otro ejemplo de esa ambición, que también cuenta con el respaldo de la Generalitat. Más allá de las grandes presentaciones de inversiones millonarias, se echan en falta medidas que favorezcan el día a día y la continuidad de las fábricas, como en la tramitación de permisos y licencias, los costes energéticos o la fiscalidad, como recuerda continuamente otro de los grandes fabricantes regionales, el clúster del azulejo.



eE

Una alianza de 23 empresas para una gigafactoría de baterías de 2.000 millones

El proyecto al que puede ir ligado el futuro de la industria de la automoción en Valencia, la creación de una fábrica de baterías eléctricas, se presentó en la Ciudad de las Artes y las Ciencias. La iniciativa que lidera Power Electronics, cuyo CEO David Salvo aparece en la imagen, se ha presentado a los fondos europeos de recuperación para invertir 2.000 millones de euros.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

Digital 4.0 | Factoría & Tecnología
elEconomista.es

Franquicias | Pymes y Emprendedores
elEconomista.es

Comunitat Valenciana
elEconomista.es

País Vasco
elEconomista.es

Andalucía
elEconomista.es

Transporte
elEconomista.es

Seguros
elEconomista.es

Inversión a fondo
elEconomista.es

Pensiones
elEconomista.es

Turismo
elEconomista.es

Alimentación y Gran Consumo
elEconomista.es

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC
elEconomista.es

Agua y Medio Ambiente
elEconomista.es

Capital Privado
elEconomista.es

Energía
elEconomista.es

Catalunya
elEconomista.es

Inmobiliaria
elEconomista.es

Agro
elEconomista.es

Sanidad
elEconomista.es



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

Puede acceder y descargar la revista gratuita desde su
dispositivo en <https://revistas.eleconomista.es/>



El calzado lanza su 'fábrica 4.0' para relocalizar en España

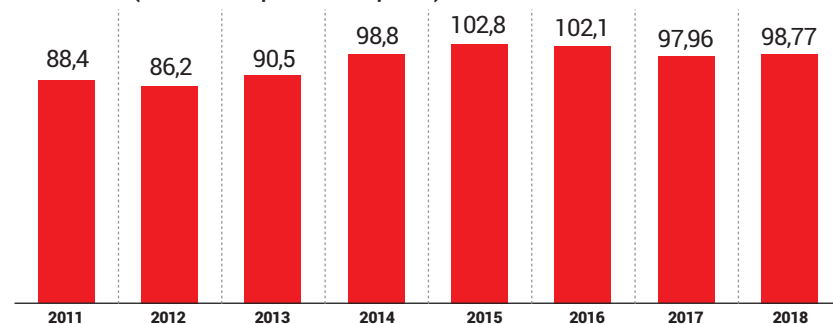
Varias patronales del sector junto a firmas como Pikolinos o Zahonero se han unido para crear una factoría del futuro en la que la tecnología permita producir más barato que en China

Ángel C. Álvarez. Fotos: eE

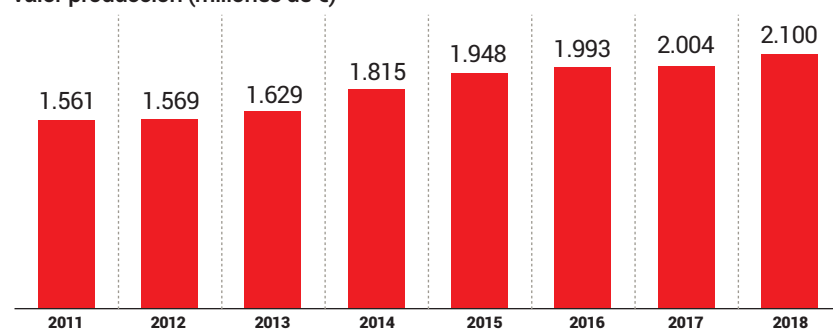


La industria zapatera española

Producción (millones de pares de zapatos)



Valor producción (millones de €)



Fuente: Fice.

elEconomista

La industria zapatera concentrada en la zona de Elche en Alicante tiene un sueño: recuperar parte de la producción de calzado que en las últimas décadas ha emigrado a países de bajos costes productivos, fundamentalmente de Asia. El aliado de los zapateros para conseguir revertir el sentido de la deslocalización en las últimas décadas es la tecnología. Con ella se han marcado la misión de desarrollar una factoría 4.0 capaz de reducir los costes de fabricación a niveles de sus rivales asiáticos o incluso por debajo. Todo un reto para un sector marcado históricamente por su carácter manufacturero.

Para diseñar y ejecutar esa factoría del futuro se han unido 46 empresas y entidades en el proyecto *Eco Challenge*, que se ha presentado a la convocatoria del Ministerio de Industria para la identificación de los Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica (Perte) que buscan financiarse con los fondos Next Generation EU. Además de patronales del sector, como la Federación de Industrias del Calzado de España (Fice), la valenciana Avecal y la de componentes de calzado Aeec, participan fabricantes como Pikolinos o el proveedor Zahonero.

La industria con un fuerte componente manufacturero, como el calzado, fue una de las grandes víctimas de la consolidación de la globalización y el final de las barreras proteccionistas a países de bajos costes de mano de obra. Los zapatos, como el

juguete o el textil, fueron uno de los productos que iniciaron ese proceso de deslocalización que ha permitido bautizar a China como la gran fábrica del mundo.

¿Cómo se puede invertir esta situación? "Añadiendo tecnología y cambiando y simplificando procesos podemos conseguir un volumen de producción a unos costes de producción que nos permitirá recuperar una parte de la industria", asegura Ezequiel Sánchez, director general del proyecto y un buen conocedor del sector. No en vano Sánchez fue director general adjunto durante casi una década de la que se ha convertido en la mayor firma del calzado en Elche, Tempe, la filial del grupo Inditex.

Más productividad frente al coste laboral

Para el ejecutivo, uno de los problemas de la industria del calzado ha sido que para ser competitivo en precio ha concentrado su estrategia en los costes de mano de obra y se ha olvidado de la productividad. "Lo que tenemos que conseguir es una industria con más valor añadido. La tecnología nos va a ayudar a ganar productividad y a ganar eficiencia en los costes, además de poder gestionar toda la cadena de valor. Ahora la parte productiva retiene muy poco de la cadena de valor que genera el cal-

El proyecto pretende reducir un 30% el coste de producción de cada par de zapatos

zado, mientras que la parte comercial y la final es la que se queda con la parte más importante. Este proyecto permitirá redistribuirlo", apunta.

El proyecto que aspira a los fondos europeos no se basa en una única tecnología y de hecho suma 15 ejes distintos de mejora de las industrias actuales del calzado. El esqueleto principal de esa fábrica futurista es la tecnología *3D Bonding*, desarrollada por la empresa alicantina Simplicity Works y que es una de las claves para reducir el coste respecto a la fabricación tradicional a mano, ya que elimina la mayoría de los cosidos de los zapatos. A través de una unión química de polímeros y su inyección en un molde se fabrica la mayoría de la estructura del zapato o la zapatilla, incluyendo su suela y parte de la estructura superior.

Junto con esa revolución en la producción, la idea del proyecto es complementarla con otras tecnologías en que ya están trabajando otras empresas del sector o incluso de otros ámbitos para que combinándolas se genere más competitividad en toda la cadena. Así, también abarca la introducción de nuevas tecnologías para la gestión de todos los procesos. Una de las empresas que participa es la em-

presa de robótica Asti, para abordar el despliegue industrial de robots autónomos para el transporte interno dentro de las fábricas, una solución que no se está utilizando en el calzado, pero ya se aplica en otros sectores.

Otra de las apuestas del proyecto es su sostenibilidad, ya que el proyecto considera que para garantizar la competitividad de la fábrica no sólo será fundamental su tecnología, sino también su capacidad de no generar residuos y de recuperar lo producido. Para ello también utilizará la tecnología de la compañía alicantina Greene, que permite eliminar los residuos para la generación de combustibles renovables y otros productos de alto valor añadido, como plásticos renovables. El proyecto de Greene plantea recuperar 50.000 toneladas de residuos al año.

También participa como socio Grupo Soledad, el dueño de la cadena de talleres Confortauto y fabricante de los neumáticos reciclados de Insa Turbo. Una actividad que en principio poco tiene que ver con el calzado, más allá del uso de algunas materias primas en común, como el caucho, y precisamente el interés por desarrollar nuevas tecnologías de reciclaje y recuperación.

“Hay que tener una visión sistémica de toda la cadena de valor para ver como integrar diseño, materiales, la parte de producción y comercialización, y con sistemas de información para que todo sea más ágil” explica Ezequiel Sánchez. El ambicioso objetivo que se ha marcado la iniciativa es reducir en un 30% el coste de producción de cada par de zapatos.

Miniplanta en septiembre

Un primer embrión de este proyecto será la creación de una planta a escala piloto, denominada fábrica LAB o fábrica laboratorio, en la que Simplicity Works invertirá 2,5 millones de euros. Una inversión prevista antes de que se anunciaran los fondos europeos y que se armase todo el proyecto Eco Challenge, por lo que se prevé que pueda estar operati-

va en septiembre en Elche con independencia de lo que ocurra con la tramitación del Ministerio y los fondos europeos, que todo apunta que en ningún caso llegarían antes del último trimestre.

Según la empresa, este centro de producción dará trabajo a más de un centenar de profesionales y tendrá capacidad para suministrar alrededor de 600.000

170

Millones de euros es la inversión total para desarrollar el nuevo polo fabril del calzado en Elche

pares de zapatos anuales para la industria del calzado. Su función principal es demostrar que la tecnología 3D Bonding es viable a escala industrial y que los operadores puedan *tocar* una fábrica real con productos reales y volumen.

Según Sánchez, los fondos europeos permitirían acelerar un proyecto que supondría una inversión total prevista de 170 millones de euros hasta 2026. De hecho, en la presentación del proyecto que respalda la Generalitat Valenciana incluso se fijaron fechas concretas y volúmenes de producción. Así, el objetivo es que en un horizonte de entre dos y tres años se cree un centro industrial para el clúster del calzado que permita la fabricación anual de 3,6 millones de pares de zapatos y un millar de empleos. A cinco años vista, en 2026, el objetivo sería producir 24 millones de pares de zapatos con 8.000 empleos ligados. Una cifra que supondría casi una cuarta parte del volumen total que se produce actualmente en España, que roza los 100 millones de pares.

“No se trata de sustituir la producción que ya existe en España, sino incrementarla





Uno de los moldes desarrollados por Simplicity Works. eE

atrayendo parte de la que se realiza en Asia", asegura el director de Eco Challenge, que considera que "hay una parte del trabajo manual que siempre se seguirá desarrollando, la que tiene un componente más artesanal". Según Sánchez, la nueva tecnología "tampoco significa que se deje de comprar en Asia, que seguirá siendo competitivo en cierto tipo de producto".

Para el responsable del proyecto, además de las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías de reducir costes existen otras tendencias mundiales que soplan a favor de esa vuelta de la producción a España. Lo ocurrido en Europa con la falta de suministros sanitarios en la pandemia ha desvelado los inconvenientes de depender de cadenas de suministro situadas a gran distancia. De hecho, muchas empresas habían relocalizado en Europa algunas de sus líneas por la mayor agilidad para adaptarse a los cambios del mercado. "Algunas multinacionales y clientes de los fabricantes nos trasladan que existe esa necesidad, pero no hay alternativa. Muchos materiales que antes se hacían aquí, ahora se están haciendo solo en Asia", señala Sánchez.

El exdirectivo de la filial de calzado de Inditex vaticina un futuro en que la producción se dividirá en tres grandes regiones por husos horarios. "Una será Asia, otra zona incluirá Europa y África y otra América. Será una respuesta al mercado, porque los costes laborales no compensarán el coste de huella de carbono y por eso creemos que al final la producción tenderá a regionalizarse".

Precisamente uno de los factores por los que el proyecto también espera contar con el impulso de la Unión Europea es porque contribuirá a que las fábricas estén más cerca del consumidor final y reducirá de una forma importante la huella de carbono también por la eliminación de esa necesidad de

El caso de Tempe, el gigante de Inditex que factura 1.400 millones de euros

No hay que salir de Elche para contemplar el cambio de modelo radical que ha vivido la industria del calzado. Frente a las antiguas fábricas con centenares de trabajadores hoy la mayor empresa zapatera del municipio destaca por sus enormes almacenes y centros logísticos. Se trata de Tempe, la filial al 50% de Inditex que se centra en el diseño y distribución de los zapatos para las tiendas de sus

distintas marcas en todo el mundo. Después de duplicar su volumen en la última década, en su último ejercicio el gigante distribuyó 101 millones de pares en todo el mundo, es decir casi el equivalente a la producción total española. Su facturación se situó en 1.400 millones de euros, dos terceras partes del valor estimado de la producción de los fabricantes españoles en su conjunto.



Ezequiel Sánchez, durante la presentación del proyecto. eE

transporte intercontinental.

Modelo para otros sectores

Uno de los aspectos más relevantes del proyecto es su carácter transversal, que integra desde las zapateras a empresas de tecnología, a fabricantes de máquina-herramienta y de todo tipo de materiales. En el consorcio participan varias empresas del sector textil valenciano, como Hilaturas Ferre o Jeanológia. Una industria que ha sido otra de las víctimas de la deslocalización de la producción a Asia y que podría imitar la experiencia si el proyecto del calzado avanza con paso firme.

"La tecnología central de Simplicity Works no solo se puede utilizar para la fabricación de zapatos. También se puede aplicar a industrias como el mueble o complementos y productos textiles", señala Ezequiel Sánchez, que también apunta que en el futuro se podría exportar a otros países.

MANUEL ESPINAR

Presidente de la patronal hostelera autonómica Conhostur y de la valenciana FEHV



“Necesitamos un ‘Plan Resistir 2’ que multiplique por cuatro las ayudas a la hostelería”

Los bares y restaurantes valencianos han vuelto a ser los grandes damnificados por la pandemia en el inicio de año, después de que el Consell decretase su cierre. El presidente de la patronal autonómica Conhostur, Manuel Espinar, pide un auténtico plan de rescate ante la agonía de un sector que ha perdido el 65% de sus ventas

Por Ángel C. Álvarez. Fotos: Guillermo Lucas

El presidente de la patronal hostelera autonómica, Manuel Espinar (Suiza, 1965), asegura que un 30% de los negocios se han quedado por el camino por la pandemia y estima que tras el cierre de la hostelería durante 40 días este año ese porcentaje puede crecer al 45%. “Tenemos 33.000 trabajadores en Erte en estos momentos, que representan el 60% del total de trabajadores en esa situación en la región”.

¿Cuál es el balance que hace el sector hostelero valenciano de un 2020 en el que el Covid ha destrozado todas las previsiones?

La hostelería ha sido y sigue siendo la zona cero de la pandemia y de esta crisis. El cierre el 13 de marzo con el primer estado de alarma produjo un auténtico cataclismo y vivimos momentos muy complicados con el confinamiento. En el caso de Valencia hay que tener en cuenta que tradicionalmente

los meses de enero y febrero son flojos y la mayoría de los negocios concentran los pagos de esa parte del año en marzo, por el flujo de caja que genera Fallas, y que se anulaban unos días antes. Y encima veníamos de un enero y febrero anterior en que muchos locales de costa se habían visto afectados por las inclemencias meteorológicas, de las que aún no han recibido las ayudas. Después de entrar en Erte de fuerza mayor, entre finales de mayo y hasta finales de junio volvimos a abrir casi el 80% de la hostelería. Fueron dos meses muy complicados con la financiación. Aunque con las presiones de Hostelería de España conseguimos aumentar el ratio de garantías del Estado de los préstamos ICO a última hora, un 30% del sector no pudo financiarse.

¿Han estimado el impacto que ha tenido en los bares y restaurantes de la Comunitat Valenciana?

Casi un 90% de nuestras empresas no han

agenda de celebraciones, como las bodas, se pasó de 2020 a 2021. Y a medida que ha llegado este año se está volviendo a trasladar al 2022. Son dos años seguidos en que se está perdiendo el 95% de los ingresos.

Y este año, con el cierre obligatorio impuesto por la Generalitat para frenar la tercera ola tampoco ha arrancado mejor.

Llevamos un año cerrados o con limitaciones y las ayudas directas que nos han llegado hasta este momento son cero. Es verdad que están publicadas y la gente las está solicitando ya, pero el día 2 de marzo, cuando empiecen a abrir los bares de nuevo, muchos lo van a tener muy complicado para levantar la persiana porque ese dinero aún no está en el bolsillo de los hosteleros. El 2021 se presenta muy complicado. La incertidumbre sobre lo que va a pasar está ahí. Tenemos la amenaza de las nuevas variantes del coronavirus, como la británica, que pueden hacer que tengamos de nuevo el mismo pro-

“Cerca del 90% de nuestras empresas no han llegado a los umbrales de rentabilidad en el último año”

“El 2021 se presenta muy complicado, la incertidumbre con la amenaza de las nuevas variantes sigue ahí”



llegado a los umbrales de rentabilidad y la facturación se ha desplomado de media un 65% por esos meses y las restricciones posteriores a partir de agosto. El final de verano fue catastrófico y el otoño y el invierno siguieron en esa línea. En Navidades facturamos el 18% de lo que habíamos hecho un año antes por las limitaciones de aforo, el toque de queda y demás. Hemos tenido que sobrevivir con la financiación de los ICO o con el propio circulante aquellos que lo tenían.

¿Cuáles son los negocios que están en una situación más crítica?

El segmento de los banquetes y celebraciones con el ocio nocturno, como pubs y discotecas, han sido los dos subsectores más afectados dentro de la hostelería. En el caso de los banquetes, salvo algunas comuniones en septiembre, casi la totalidad de la

blema y nos vuelvan a cerrar. Y el Plan Resistir de la Generalitat es insuficiente porque no cubre todas las pérdidas que hemos tenido en estos meses.

Pese a las críticas del sector, el Gobierno valenciano defiende que es la autonomía que más ayudas destina.

Es cierto que es así y que es una de las comunidades que más dinero ha puesto encima de la mesa. Pero hay que tener en cuenta que el plan incluye muchísimos sectores. Cuando empezamos a rasgar y vemos las ayudas que van al turismo y hostelería, no son todas las que deberían ser. Ayudas como las que tramitan los ayuntamientos de 2.000 euros, cuando llevamos un año en que hemos perdido una media del 65% de facturación con respecto al año pasado, no son suficientes. Todas las ayudas son bienvenidas, pero es una gota en el océano y

son difíciles de encajar porque hacen poca mella en nuestra cuenta de explotación. En el caso de los préstamos del IVF bonificados ofrecen buenas condiciones, pero el problema es que endeudarnos más cuando no hay ninguna certidumbre es complicadísimo. La única solución ahora mismo es conseguir carencias y llevar los préstamos a largo plazo porque este año va a seguir siendo duro y será muy difícil lograr beneficio. Por eso estamos reclamando un Plan Resistir 2 a la Generalitat.

¿Qué medidas echan en falta en el Plan Resistir concretamente para la hostelería y cuáles reclaman para ese segundo plan?

Para nosotros la fundamental ha sido la poca sensibilidad del Gobierno valenciano, que se ha visto abocado a sacar esas ayudas porque sabía que nos iba a cerrar. Se han sacado deprisa y corriendo, como demuestran los problemas con las plataformas electrónicas para solicitarlas, que se han colapsa-

mes en productos perecederos. Siempre hemos pedido que por lo menos oigan nuestros criterios para la desescalada y esa es la línea en que estamos negociando para intentar conciliar todos los intereses de cara a la reapertura.

La Generalitat permitirá reabrir las terrazas el 1 de marzo pero es reacia a abrir el interior de los locales. ¿Qué propuestas han presentado y cómo les gustaría que fuera esa desescalada?

Nosotros queremos abrir dentro y fuera. Depender solo de la terraza, como plantea la Generalitat, es muy complicado para una empresa. Dependeríamos todos los días del cielo, del clima que haga, como los agricultores. Y además hay muchos locales que no tienen terraza. En cuanto a la limitación horaria, para nosotros cerrar a las 5 o 6 de la tarde es fatal. Queremos abrir hasta el toque de queda o un poco antes, para poder dar servicio de cenas, porque de hecho el deli-

“Es cierto que la comunidad es una de las que más ayudas ha aprobado, pero son insuficientes, como una gota en el océano”

“El problema de los préstamos es que endeudarnos más cuando no hay ninguna certidumbre es complicadísimo”



do, o que se van a dilatar los pagos, que no empezarán a llegar hasta mayo. Si tenemos que abrir ya en marzo, ese dinero tenía que estar ya en los negocios. Y tiene que ser un plan de rescate no un plan de ayudas, un programa que contemple el horizonte temporal de todo 2021 no algo puntual. Además, no son ayudas acordes a las pérdidas que se han generado y por eso estamos reclamando que el plan Resistir 2 tenga mucha más cuantía, que multiplique por cuatro el volumen solo para la hostelería.

Tras las críticas y las protestas de los hosteleros, el Consell ha creado una mesa de trabajo con el sector para apaciguar los ánimos, ¿cómo está funcionando?

No podíamos consentir que como ha llegado a ocurrir nos enterásemos 24 horas antes de que teníamos que cerrar, porque para nosotros eso supone unas pérdidas enor-

very funciona hasta esa hora. En otras regiones se está haciendo y la hostelería sigue funcionando. No vamos a politizarlo, pero si que hay evidencias de otras ciudades como Madrid, donde la hostelería está funcionando en unas cifras aceptables para aguantar.

La Administración valenciana justificó el cierre por los informes que certifican que en interiores se multiplica la probabilidad de contagio.

Seguimos siendo uno de los sectores que tiene los protocolos Covid más estrictos y así lo reflejaban los informes del Ministerio de Sanidad. El último de diciembre señalaba que sólo un 2,3% de los contagios se producía en nuestros locales. Si estas Navidades nos hubieran dejado trabajar más, probablemente muchas de las comidas y cenas familiares en entornos no seguros que han provocado las cifras de contagios a las que he-

mos llegado igual no se hubieran producido. Sanidad nos achaca que generamos movilidad y sociabilidad. Eso ha seguido existiendo estas Navidades cuando apenas teníamos actividad. Para los interiores nosotros pedimos a Sanidad que homologue filtros para la ventilación, un mínimo de renovación de aire, equipos para medir CO2 dentro de los locales... Lo que queremos es seguridad para el cliente y que no pase como con la Ley del Tabaco, que fue un caos porque cada uno adaptó medidas que luego no servían.

¿Echan en falta que no haya habido un plan del Estado para hacer frente a la crisis de la hostelería y haya relegado las medidas a las autonomías?

Ha sido algo sangrante por parte del Gobierno central, que no ha movido ficha y no ha hecho absolutamente nada. En la patronal hostelera nacional reclamamos una dotación estatal de 8.400 millones para el sector. En su lugar, ha lanzado la patata calien-

La situación ha llevado a muchos hosteleros a recurrir a los tribunales, especialmente tras la decisión del TSJ vasco de reabrir allí. ¿Conhostur va a seguir esa senda?

Estamos estudiándolo y no descartamos nada, aunque el caso del País Vasco era muy particular y no es exportable. Otras asociaciones han recurrido aquí y lo han echado para atrás. De hecho, en agosto nosotros también lo hicimos con las limitaciones y nos lo tumbaron. Ahora en lo que estamos centrados a nivel nacional es en las reclamaciones patrimoniales a la Administración. Estamos trabajando con tres plataformas y tutorizando a nuestros asociados con la documentación. Habrá más de 200 empresas valencianas que ya lo están haciendo, pero el número variará porque se está gestionando precisamente en estos momentos. Yo creo que es justo que el Gobierno haga frente al lucro cesante generado por los cierres que ha decretado. Porque al final sólo se ha demonizado a nuestro sector.

“La mayoría de países de nuestro entorno han pagado parte de los costes fijos a los establecimientos cerrados, eso es ayudar”



“Más de 200 empresas valencianas ya están tramitando las reclamaciones patrimoniales por el lucro cesante”



te a las autonomías, que se han movido en función de lo que han podido. La mayoría de gobiernos de países que tenemos alrededor han dotado partidas para pagar una parte de los costes fijos mensuales a todo aquel establecimiento de hostelería que está cerrado, de un 60% a un 80% de los costes. Eso es realmente ayudar: cierro la hostelería, pero garantizo que el empresario pueda volver a levantar la persiana. Aquí el Gobierno se ha limitado a los préstamos ICO, los Ertres y punto. Las ayudas directas han sido de autonomías y acciones puntuales de algunos ayuntamientos para exonerar tasas, que te ayudan, pero no te resuelvan la papeleta. Desde las patronales estamos pidiendo exoneraciones en todos los impuestos y minimizar los costes de Seguridad Social, porque lo que se paga cuando activas al 100% de tus trabajadores con las restricciones actuales hace imposible ser rentables.

¿Qué peso tiene el turismo para la hostelería valenciana y que prevén para el verano?

En la Comunitat el sector turístico representa el 15,5% del PIB y nosotros suponemos la mitad. Con el indirecto e inducido, el turismo llega al 26% del PIB total. Detrás hay muchísimas empresas de otros sectores, como las del campo, que dependen de nosotros porque le aportamos más rentabilidad que la distribución. La Semana Santa se da casi por perdida tras anunciar Ximo Puig la intención de limitar la movilidad. Para el verano estamos trabajando para que sea como mínimo como el de 2020. Pero dependerá mucho de la velocidad de vacunación y de hacer corredores seguros con Reino Unido, Alemania, Francia, etc. Le hemos pedido a Sanidad que, tras vacunar a los sectores esenciales, se de cierta prioridad al personal que atiende en los locales, junto a maestros y otros colectivos de atención al público.

Valencia, una huerta cada vez más fértil para las 'startups'

El número de empresas emergentes instaladas en la región crece un 20% en tres meses y la inversión en firmas con sede en la capital rozó los 180 millones de euros en 2020

Ángel C. Álvarez. Fotos: eE

Casi con la misma rapidez que se ha generalizado de palabra *startup* en todos los ámbitos sociales y económicos estas empresas emergentes están floreciendo con fuerza, fundamentalmente en la capital valenciana, pero también en el resto de la Comunidad Valenciana. Los datos del Observatorio Startup Comunidad Valenciana que se elabora desde hace tres meses no dejan dudas de que este fenómeno ha echado raíces en el territorio valenciano. Actualmente están registradas 862 *startups* en la región, un 20% más que hace apenas tres meses, cuando empezó a recopilar sus datos este Observatorio puesto en marcha por la asociación Startup VLC.

La gran mayoría de este nuevo tejido empresarial innovador se concentra en la ciudad del Turia y sus alrededores, según las conclusiones del Observatorio. Así, el 87% de las firmas emergentes están ubicadas en la provincia de Valencia, frente al 9% de Alicante y el 4% de Castellón. El estudio también incluye otras entidades que explican que Valencia se haya convertido en uno de los ecosis-

temas abonados a los emprendedores con más atracción de toda España. En la Comunidad Valenciana se ubican 26 aceleradoras e incubadoras de empresas, con referentes tanto en volumen como en calidad como Lanzadera, el proyecto de Juan Roig que solo en su última edición alberga a un centenar de proyectos.

Otro de los eslabones básicos de la cadena para que prosperen las *startups* que se ha asentado en la ciudad del Turia es una comunidad inversora capaz de apoyar e impulsar este tipo de planes innovadores. El Observatorio ha identificada 26 inversores, fondos y *business angels* especializados en la región, además de 14 iniciativas de *corporate venturing* de empresas que apuestan por invertir en la innovación tanto con la



La Marina de Valencia concentra varias incubadoras y empresas emergentes.

creación de *startups* a partir de sus propios desarrollos como participando en las de emprendedores externos.

Uno de los indicadores que dan una idea de la consolidación de Valencia como polo de atracción de *startups* precisamente es la evolución de la inversión en firmas de este tipo con sede en la capital. Según desvela el último informe del Observatorio de Startups de la Fundación Bankinter, el año pasado la inversión en firmas valencianas alcanzó los 179,91 millones de euros. Una cifra que solo superaron Barcelona y Madrid y que supone multiplicar el importe por más de seis con respecto a 2019. En los últimos tres años las *startups* con sede en Valencia han captado más de 317 millones.

El informe anual destaca que la ciudad del Turia entró en el *top 10* de las mayores operaciones protagonizadas por firmas españolas el año pasado, con dos inversiones. Un ranking que hasta ahora era exclusivo de firmas de Barcelona y Madrid. Se

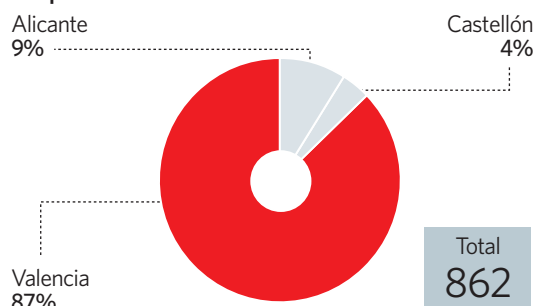
Valencia se coló en el 'top 10' de mayores operaciones junto a Barcelona y Madrid

trató de Flywire, la herramienta de pagos digitales fundada por Iker Marcaide, con 113 millones de inversión, y Jeff, la firma que ha digitalizado las franquicias de lavanderías y ha saltado a otros sectores, con 17,5 millones de inversión. Incluso Valencia llega a situarse sólo por detrás de Barcelona en el ranking de *startups* invertidas por cada millón de habitantes, con un ratio de 96,22, lejos aún del 177,26 de Barcelona, pero ya por encima del 80,97 que registra Madrid.

En el lado inversor, también incluye a GoHub Ventures como uno de los mayores actores por operaciones el año pasado, nueve, aunque en importe Angels Capital, la firma del presidente de Mercadona, destaca con 36,4 millones. En el informe de la Fundación Bankinter destaca que el auge de Valencia y otras ciudades, como Alicante, coincide con un descenso en las otras dos grandes capitales y apunta también a otro elemento de descentralización: "Seguramente deben estar creciendo al advenimiento de las videoconferencias, que disminuye la relevancia del *hub* al captar inversión".

La distribución de las 'start ups'

Por provincias



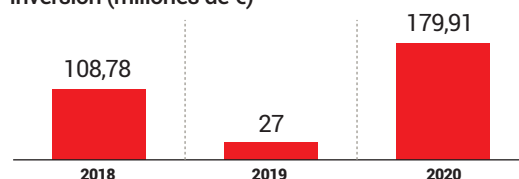
Por sectores

	%
Software	11,6
Salud/Bienestar	8,6
Ecommerce	8,1
App/Móvil	7,6
Industria 4.0	6,2
Logística/movilidad	5,8

Por tecnología

	%
Inteligencia artificial	18,8
Big data	16,0
Cloud Computing	12,1
Internet de las Cosas	11,4
Realidad virtual/aumentada	6,9
TIC	6,7

Inversión (millones de €)



Fuente: Observat. Startup C. Valenciana y de Bankinter. elEconomista

El análisis de este ecosistema emprendedor valenciano también refleja algunas tendencias claras. Así, destacan las firmas dedicadas al desarrollo de *software*, que suponen el 11,6%, aunque también existe una fuerte presencia de tecnología vinculada a la salud y el bienestar, que suponen el 8,6%, ligeramente por encima del comercio electrónico.



Alfatec crece un 20% e integra 4 empresas en plena pandemia

El grupo tecnológico valenciano alcanza los 620 empleados tras abrir nuevas delegaciones en Sevilla, Lisboa y Bilbao. Este año planea desembarcar en Baleares y Canarias

Á. C. Álvarez. Fotos: eE

El grupo tecnológico Alfatec ha cerrado el año 2020 manteniendo sus ambiciosos objetivos de crecimiento, aunque buena parte de ese alza no ha procedido de las actividades que tenían previstas antes de que el coronavirus entrara en escena. "Hemos conseguido finalmente un crecimiento del 20%, que era el que habíamos presupuestado, pero de una forma muy diferente a lo que habíamos planificado", explica su CEO, Carlos Pujadas, que cifra en 31 millones de euros la facturación del grupo al cierre del año.

El grupo de desarrollo de *software* ha visto como la pandemia convertía en indispensable uno de sus grandes sectores de actividad, el sanitario, y disparaba la demanda de las soluciones de teletrabajo de industria y empresas de la noche a la



Carlos Pujadas, CEO de Alfatec, en una imagen antes de la pandemia.

mañana. Pero, por otro lado, la proliferación del Covid-19 ha frenado muchos de sus proyectos internacionales y las nuevas contrataciones en el exterior.

Alfatec ha logrado este fuerte crecimiento por dos vías. El año pasado integró cuatro pequeñas firmas, una estrategia de concentración que el grupo ya mantenía anteriormente, y que la incertidumbre por la crisis derivada de la pandemia ha facilitado.

“Queríamos reforzarnos en el mundo de las apps y surgió la oportunidad de incorporar a Rudo, que está especializado en aplicaciones exclusivamente para móvil. Con su incorporación nuestro presupuesto para este año ya supera los 1,5 millones”, comenta Pujadas. De momento ya ha diversificado su cartera de clientes a cadenas de supermercados con esta línea especializada en apps móviles.

También otro de los sectores que considera estratégicos y en los que ya tiene una fuerte presencia es en el de los puertos, en el que incorporó a la murciana IT4. “Trabajamos con diez puertos en España y ellos nos aportan otro más, el de Cartagena”, señala el CEO de Alfatec.

Las otras dos incorporaciones han sido Vigartel, para aumentar el volumen de su negocio de telefonía IP e instalaciones, y Orna, un proyecto innovador de tecnología biométrica para reconocimiento facial que aún se encuentra en una fase inicial.

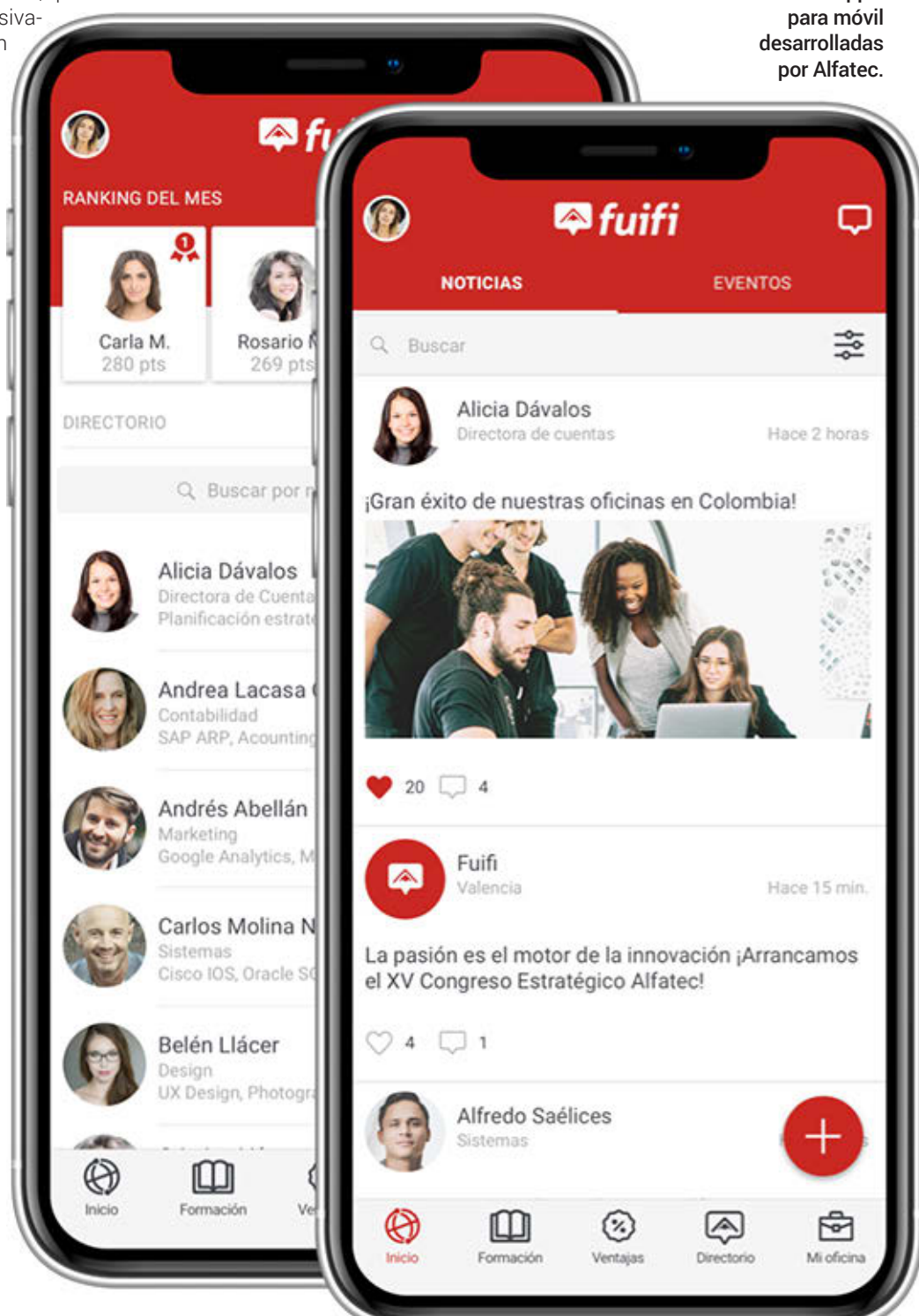
Con todo, Pujadas destaca que el grueso del fuerte incremento procedió del crecimiento orgánico. “Alrededor de 4 millones, frente al millón que nos aportaron estas compras”, explica Pujadas. Y es que, a pesar de la pandemia y las dificultades añadidas, Alfatec mantuvo sus planes de crecimiento en la Península Ibérica y abrió nuevas delegaciones en Sevilla y Lisboa antes del verano, y en septiembre desembarcó en Bilbao.

La compañía valenciana mantiene esos planes de crecimiento orgánico en España. Para este año el objetivo es saltar a Baleares y “quizá a Canarias”. Un desarrollo que supuso incorporar 80 personas el año pasado y alcanzar una plantilla de 620 personas.

Entre las sorpresas positivas, junto con el auge del teletrabajo se encuentra el fuerte despegue de su unidad de asepe-

sia para desinfectar instalaciones sanitarias con ultravioletas. Para ampliar su catálogo sanitario, la empresa valenciana había llegado a un acuerdo con el fabricante canadiense Sanuvox para distribuir sus productos en España, Italia y Portugal. “Hemos multiplicado por diez los ingresos de esta línea”, señala Pujadas, que además explica que han llegado a un acuerdo con otro fabricante español, en este caso asturiano, para comercializar sus equipos, que combinan hasta diez tecnologías para garantizar la desinfección. “Es una actividad que ha llegado para quedarse y con un fuerte cre-

Una de las ‘apps’ para móvil desarrolladas por Alfatec.





Sede de la 'startup' Rudo, que se integró en Alfatec en 2020.

cimiento, porque antes se concebía su uso en quirófanos y zonas críticas. Con el Covid-19 hoy se ha extendido su uso a todos los espacios de un hospital", explica el directivo.

Impulso internacional

Alfatec confía en retomar este año sus contratos internacionales que quedaron congelados por las restricciones que conllevó la pandemia. "En Estados Unidos relanzamos este año los trabajos para automatizar cinco almacenes que era nuestro primer gran contrato en ese país y habíamos logrado el año pasado", comenta Pujadas.

En el caso de su fuerte tradicional, la tecnología para la gestión sanitaria, la firma prevé continuar con su crecimiento en países emergentes. "Para nosotros el sanitario es un sector maduro en España, pero muy internacionalizable, como ya hemos visto en Latinoamérica y África", subraya el CEO de Alfatec. Este mismo mes, la compañía ha firmado un contrato con el Gobierno de Guinea Bissau por el que se convertirá en el proveedor del *software* de gestión hospitalaria e historia clínica electrónica para cinco hospitales y cuatro centros de distribución de medicamentos que está previsto construir en la antigua colonia portuguesa.

Un acuerdo que incluso va más allá de la parte puramente tecnológica, ya que también contempla que Alfatec coordine y asuma la instalación de las infraestructuras como las redes de datos y eléctricas.

De hecho, el grupo valenciano también se encargará de implantar plantas solares fotovoltaicas en todos los centros incluidos en el plan, que suman cerca de dos mil camas previstas.

En esa línea, el grupo también confía en poder desarrollar un contrato para el historial clínico electrónico en Uganda y se ha presentado a un concurso en Gabón. Además, también prevé cerrar un contrato en Reino Unido.

31

Millones de euros fue la cifra de negocio del grupo tecnológico valenciano en 2020

Con el regreso de los proyectos exteriores y la consolidación de las delegaciones Alfatec espera continuar con su escalada y llegar a los 37 millones de euros de facturación en 2021.

Proyectos europeos

Otra de las oportunidades son los fondos europeos de recuperación, que incluyen la digitalización como uno de los grandes focos de inversión. La tecnológica valenciana también está trabajando en consorcios para participar en los proyectos financiados por los fondos europeos de recuperación, "enfocados en sectores como el entorno sanitario y en automoción".

Distribución

Family Cash recurre al mercado de deuda para doblar su negocio



La cadena valenciana de distribución Family Cash ha cerrado la colocación de su primera emisión de deuda por un importe de 20 millones de euros con la que busca financiar un nuevo salto en su tamaño. Unos fondos con los que la empresa valenciana afrontará sus planes de crecimiento y la apertura de nuevos hipermercados para pasar de los 25 actuales a 34 tiendas a finales de 2022 repartidos en ocho comunidades autónomas.

Los bonos *senior secured* con un cupón del 3,5% anual y un plazo de vencimiento de cinco años se han colocado mayoritariamente entre mutualidades, que han asumido el 61%, mientras que otro

25% ha sido cubierto por entidades bancarias. Alhambra Partners ha actuado como director y colocador en exclusiva de la emisión y cotizarán en el Mercado Alternativo de Renta Fija (Marf). Family Cash fue fundada en 2013 por José Canet, exdirectivo de la cadena de supermercados Vidal. La cadena de hipermercados cerró 2020 con una facturación provisional de 300 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 69% respecto a 2019. Su objetivo para este año es superar los 560 millones, con la vista puesta en rozar un volumen de 700 millones en 2022. Prevé pasar de un resultado neto provisional de 6,1 millones en 2020 a rozar los 30 millones en 2022.

Energía

Facsa salta a biogás e hidrógeno con la compra de Biovic



El Grupo Gimeno continúa con su estrategia de compras para ampliar y diversificar su cartera de servicios y entrar en segmentos de fuerte desarrollo. La última adquisición es la compra de la ingeniería Biovic, que ha desarrollado 40 plantas de biogás en varios países y también investiga el desarrollo del hidrógeno.

A través de su mayor empresa, la compañía del ciclo de agua Facsa, el grupo se posiciona en el sector de los gases renovables con la adquisición de una participación de control de la empresa valenciana Biovic Consulting, empresa especializada en

la ingeniería, ejecución y puesta en marcha de plantas de biogás, biometano e hidrógeno verde, así como en consultoría medioambiental, de valorización de residuos y de energías renovables. La toma de control de la ingeniería se ha realizado con la adquisición de la sociedad Advanced Waste Treatment Solutions, titular de las acciones de Biovic. Con esta operación, la compañía pasa a formar parte de un sector en el que se prevé un elevado potencial de crecimiento, dado que los gases renovables están tomando un papel estratégico en el escenario de descarbonización, donde se esperan grandes inversiones a corto plazo.

Tecnología

GoHub realiza su primera inversión en Estados Unidos



La firma de inversión especializada en tecnología profunda GoHub Ventures, del grupo Global Omnium, ha sumado a su cartera de participadas la primera empresa con sede en Estados Unidos. La startup estadounidense Divirod, que predice el riesgo de catástrofes climáticas en cualquier punto del planeta, ha cerrado una ronda de inversión de un millón de dólares liderada por Thin Line Capital Fund I y GoHub Ventures, el corporate venturing de Global Omnium, a la que se han unido business angels.

Divirod, con sede en Boulder, en el estado de Colorado, posee una plataforma denominada Divisens

que funciona como un mapa interactivo del agua, ya que actúa como un gigantesco radar que recopila información de la red de satélites de todo el mundo las 24 horas del día.

Gracias a la inteligencia artificial water centric, la compañía proporciona datos de máxima precisión sobre cualquier tipo de riesgo relacionado con el agua, como inundaciones, temporales marítimos o grandes avenidas de nieve. Su solución es especialmente útil para la gestión de riesgos hídricos en municipios, la evaluación de daños para compañías de seguros y la prevención de incidencias en logística.



El conseller de Hacienda, Vicent Soler, en una visita al CSIRT-CV.

El 'muro online' de la Generalitat para repeler los ciberataques

La proliferación del teletrabajo y la tramitación digital junto a las ciberestafas a la EMT y al Palacio de Congresos de Valencia subrayan la relevancia de contar con instrumentos como el Centro de Seguridad TIC de la Administración autonómica para hacer frente a las nuevas amenazas 'online'

Á.C.Á. Fotos: eE

La inmersión digital que ha propiciado la pandemia del coronavirus no sólo ha acelerado procesos como el teletrabajo, el comercio electrónico y la tramitación telemática. Con ellos también se han disparado los ataques a las plataformas electrónicas tanto a particulares, como empresa o incluso administraciones públicas. Uno de los casos más sangrantes de agujero *online* para las arcas públicas ocurrido hasta ahora en España es la ciberestafa que

le costó 4 millones de euros a la Empresa Municipal de Transportes de Valencia en septiembre de 2019, con el denominado timo del CEO. Un precedente que hace apenas unas semanas se repitió con un ciberfraude de 21.000 euros al Palacio de Congresos de Valencia, también municipal.

Los datos recabados por el Centro de Seguridad TIC de la Comunitat Valenciana (CSIRT-CV), el organis-

mo creado por la Generalitat Valenciana para hacer frente a las amenazas en sus redes y sistemas informáticos. Según desveló el director general de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, José Manuel García Duarte, durante 2020 este centro "ha frenado más de 1.659 ciberataques, preservando la seguridad de la Generalitat". Una cifra que representa un aumento del 16% con respecto al año anterior.

García Duarte aseguró que se trató de "un año muy duro para todos, en el que la ciberdelincuencia se ha incrementado, motivada por la ventana de oportunidad que ha supuesto la crisis sociosanitaria y la generalización del teletrabajo". Los incidentes de seguridad más numerosos han sido los relacionados con intentos de intrusión, infecciones por *malware* y los correos electrónicos maliciosos, siendo esta última tipología la que más se ha visto incrementada debido a que el correo es la vía de infección de equipos más efectiva en el caso de empleados que teletrabajan.

Pese a las ventajas que ha supuesto la capacidad de las infraestructuras de telecomunicaciones para poder mantener la actividad con las oficinas en mínimos, el teletrabajo conlleva muchos más riesgos de ciberseguridad al abrir muchas más posibilidades de acceder a los sistemas. Una situación especialmente crítica "en los casos en los que el teletrabajador hace uso de sus equipos personales o se conecta a redes wifi domésticas, por lo que ha sido necesario trabajar mucho la adecuación del puesto en los hogares y en formación y concienciación", comentó García Duarte.

Ataques en el estado de alarma

Desde que se decretara el estado de alarma en el mes de marzo, el teletrabajo se generalizó en todos los ámbitos económicos, incluyendo a la Administración Pública.

Todo ello permitió que el primer semestre de 2020 destacase por una mayor actividad relacionada con las ciberamenazas. Según los datos del centro, posteriormente el número de incidentes volvió progresivamente a cifras habituales en la segunda mitad del año, gracias a la maduración de los controles de seguridad implantados en la Generalitat y al aumento de la concienciación entre el personal público.

Según el director de TIC de la Generalitat, los ayuntamientos han sido

1.659

Incidentes de riesgo informático fueron registrados por el CSIRT durante 2020

uno de los objetivos prioritarios para los ciberdelicuentes, así como las organizaciones educativas y sanitarias.

Durante el año pasado, 3.900 personas se incorporaron como alumnos a la plataforma de formación *online* gratuita, para seguir los cursos que imparte el centro. También ha destacado la descarga de las publicaciones de CSIRT-CV desde este portal para implantar medidas de prevención, que ha sumado más de 52.000 en total. El centro nació en 2007 como una apuesta de la Generalitat por la seguridad en la red y para sus más de 240.000 empleados públicos.



Telefónica planea doblar su centro tecnológico en La Marina en tres años

Sus instalaciones especializadas en ciberseguridad en Valencia ya superan el centenar de empleados, después de adquirir la firma valenciana Govertis hace unos meses

Á.C.Á.. Foto: eE

El mayor operador español de telecomunicaciones, Telefónica, puso en marcha en marzo del año pasado su centro de innovación y desarrollo especializado en ciberseguridad con 25 ingenieros. Este cibercentro ubicado en el polo tecnológico de La Marina de Valencia ha crecido hasta superar el centenar de puestos de trabajo, sobre todo tras la compra de la consultora valenciana Govertis el pasado verano.

El centro de ciberseguridad de Telefónica Tech está centrado en internet de las cosas (IoT), *smartcity* y en el área de gobierno, riesgo y cumplimiento, precisamente el área en el que está especializada la compañía valenciana Govertis.

Las instalaciones ocupan un espacio de más de 300 metros cuadrados en el edificio de Innsomnia, que también aloja otros centros de desarrollo e incubadoras de empresas innovadoras. Según la compañía, en él trabajan profesionales con perfiles de alta cualificación que se encargan del desarrollo de tecnología, productos y servicios de ciberseguridad, en colaboración con otros seis centros de Telefónica, cuatro de ellos en España y otros dos internacionales.

Según explicó el director del Centro de Ciberseguridad de La Marina, David Prieto, la intención de Telefónica no es quedarse ahí. El objetivo de la compañía es duplicar el número de personas de estas instalaciones cada tres años, por el fuerte auge de la demanda de todo lo relacionado con la seguridad electrónica y el desarrollo de la digitalización en las empresas y la industria.

El centro valenciano por un lado desarrolla herramientas internas para todo el Grupo Telefónica, pero además trabaja para un millar de clientes externos en el área de cumplimiento y riesgo normativo, principalmente de España y Latinoamérica. También desarrolla proyectos de innovación abierta con otras entidades, como la vecina Lanzadera, la aceleradora de Juan Roig.

Entre sus desarrollos, el equipo de Telefónica ha diseñado una baliza de IoT que permite asegurar la



David Prieto, director del centro de ciberseguridad de Telefonica.

conexión de todo tipo de dispositivos de manera segura frente a los posibles ciberataques.

Telefónica ha invertido 547 millones de euros entre los años 2015-2019 para desplegar redes de última generación en la Comunidad Valenciana. El operador

Los profesionales del centro valenciano se centran en IoT, 'smartcity' y cumplimiento legal

da cobertura de fibra óptica a siete de cada diez valencianos, cifra que alcanza el 93% en ciudades como Valencia, situándose entre las principales urbes europeas en despliegue de fibra óptica. En el caso de la cobertura móvil, más del 98% de la población de la Comunitat ya cuenta con cobertura 4G.



Vista aérea de Cullera, con la zona de costa junto al Júcar donde se quería desarrollar el denominado 'Manhattan' con varias torres.

Los tribunales vuelven a sembrar dudas en el urbanismo valenciano

El TSJ anula la norma del Botànic que prohibía nuevos desarrollos inmobiliarios en 7.500 hectáreas junto al mar y vuelve a dejar al descubierto la fragilidad normativa

Á.C.Álvarez. Foto: eE

La normativa urbanística valenciana vuelve a estar en entredicho en los tribunales. Una situación que por desgracia se ha convertido en habitual en las últimas décadas. Pese al cambio de Gobierno autonómico hace seis años con la salida del PP y que los partidos que ahora lo forman -PSPV, Compromís y Podemos- fueron muy críticos con una normativa que consideraban que promovía un modelo urbanístico depredador, ahora una de sus leyes estrella para proteger las zonas costeras ha sido anulada por el Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de la Comunidad Valenciana.

El TSJ ha estimado un recurso presentado por TM Grupo Inmobiliario, una de las mayores promotoras de la costa alicantina, y anula el Plan de Acción Territorial de la Infraestructura Verde del Litoral (Pati-vel) de la Comunitat Valenciana, aprobado por el

Botànic en 2018. Una normativa que suponía proteger 7.500 hectáreas situadas hasta a mil metros de distancia del mar y que impedía desarrollar nuevos proyectos urbanísticos o inmobiliarios en esos suelos si no estaban ya reclasificados. Además, se fijaba un plazo de cinco años para que se iniciasen los planes urbanísticos ya aprobados pero paralizados por problemas derivados de la crisis o de su tramitación, de forma que si no arrancaban en ese periodo se considerarían vencidos y extinguidos. Una norma que la coalición de izquierdas consideraba un hito en la protección medioambiental.

Paradójicamente, la sentencia considera que la Administración no incluyó tramitaciones necesarias como un estudio económico-financiero o del impacto de género ni una evaluación ambiental adecuada. Así, señala que se debería prever "las posibles responsabilidades patrimoniales que para la Administración autonómica puede conllevar la desclasificación de suelo que lleva a cabo", algo que según señala exige la jurisprudencia del Tribunal Supremo.

Recurso y batalla legal

La Generalitat ya ha anunciado que presentará un recurso de casación contra la sentencia y considera que hasta que no se decida sobre la misma la normativa sigue en vigor, ya que la sentencia no es firme. De hecho, desde el Gobierno valenciano aseguran que los estudios se realizaron para la elaboración del plan, aunque no todos se incluyeron en el texto y que así se recogerán en el recurso que se planteará en los próximos días.

**Nuria Lloret**

Catedrática de la UPV y presidenta de la Asociación de Empresas de Consultoría Terciario Avanzado (Aecta)

Una revolución que va mucho más allá de la tecnología

El ser humano, como mecanismo de supervivencia, trata de extraer aspectos positivos de las vivencias y experiencias que atraviesa. También está ocurriendo con esta pandemia. Todos intentamos buscarle algo bueno que dé sentido a tanto sufrimiento, también en el ámbito empresarial y tecnológico. Y si tenemos que señalar algo positivo que ha desencadenado esta crisis es que se ha consumado un cambio del que llevábamos tiempo hablando.

Desde hace cuatro años, Valencia acoge el Congreso de Tecnologías Emergentes para Ecosistemas 4.0 y, aunque a lo largo de las cuatro ediciones se han abordado distintos sectores y tecnologías, la conclusión general siempre ha ido por el mismo camino: las empresas tienen que embarcarse en la transformación digital para continuar siendo competitivas. Era este un objetivo de futuro a corto plazo, había unos cuantos años para hacerlo. No muchos, pero sí disponíamos de tiempo para que todas las firmas interiorizaran esta necesidad y se convinieran de iniciar esta transformación.

Pero llegó la pandemia y esos años -quizás cinco- con los que contábamos se convirtieron en meses, casi en días. Esta transformación digital se ha acelerado. Los procesos productivos han cambiado, las personas ya no consumen como hace nueve meses, tampoco se relacionan de la misma manera, ni siquiera trabajan igual. La transformación digital ha pasado de ser necesaria a ser imprescindible para sobrevivir. La alternativa no existe.

En estos meses hemos podido ver que las tecnologías para funcionar en este nuevo entorno existen, se pueden aplicar y funcionan. Evidentemente su implementación tiene un coste, pero la escalabilidad de las mismas permite, en la mayoría de los casos, ajustar los proyectos al tamaño de las empresas.

Otro punto importante es la transformación digital de la administración que también requiere de profundos cambios que no se basan únicamente en la implantación de infraestructuras tecnológicas. Un ciudadano más digital requiere de una administración digital y para ello los procesos deben ser analizados y rediseñados, si fuese necesario, antes de su implantación digital.



Pero me gustaría poner el foco en otro factor fundamental para culminar con éxito esta revolución: los recursos humanos. En algunos discursos o planes se está olvidando que quién tiene que implantar y trabajar con estas nuevas herramientas son las personas. ¿Están preparadas para afrontar este cambio?

Lo cierto es que nos enfrentamos a un escenario muy heterogéneo, donde en función del sector empresarial, la trayectoria y la media de edad de los empleados encontramos distintas realidades. Pero hay una verdad irrefutable: la adquisición de tecnología sin tener en cuenta las capacidades de las personas no sirve de nada. Es el momento de apostar por planes de formación para afrontar el futuro y los retos que se plantean. Todo el capital humano, tanto de la empresa privada como de la pública, directivos y empleados deben prepararse para interactuar en esta nueva realidad.

Es vital pensar en la formación de nuestros trabajadores para que nadie se quede atrás. Hay una visión generalizada sobre la idea de que la tecnología nos quitará empleos. Esto asusta y crea rechazo entre sectores amplios de la población. No se trata de quitar empleos, sino de transformar los empleos actuales en otros empleos adecuados al momento en el que vivimos y al futuro al que nos enfrentamos. La educación también está sufriendo en esta pandemia grandes cambios, pero está muy presente que debe ser el hilo vertebrador de este cambio de paradigma que supondrá la post-pandemia.



■

Es vital pensar en la formación de nuestros trabajadores para que nadie se quede atrás en esta nueva revolución

■

La tecnología está consiguiendo que, en este contexto de crisis sanitaria, se puedan seguir desarrollando trabajos con seguridad. Más allá del Covid-19, estas herramientas nos pueden hacer ganar calidad de vida, pueden mejorar la conciliación y la productividad. Pero esto solo ocurrirá si sabemos gestionar el cambio en todas las áreas, especialmente en la de las personas. Si los trabajadores no tienen las competencias adecuadas para convivir con esta tecnología nos enfrentaremos a problemas, deficiencias, rechazo e insatisfacción. Y no debemos olvidar que las organizaciones las vertebran las personas.

No sabemos las consecuencias que este cambio de modelo laboral va a tener en el futuro, ni si pesarán más las positivas que las negativas. Pero está en nuestra mano intentar que sean más los beneficios que los inconvenientes. Por ejemplo, en el caso concreto del teletrabajo, hay algunas voces alertando de la pérdida de comunicación en la empresa y cómo afecta la falta de relación interpersonal a la capacidad de desarrollar soluciones innovadoras y creativas. Tenemos que repensar los procesos internos de la organización para que sigan existiendo espacios para la comunicación informal y el encuentro. Es un gran reto para los líderes y los departamentos de RRHH, pero es indispensable para lograr que esta transición sea exitosa.

Porque, a fin de cuentas, estamos hablando del trabajo dentro de una organización y este concepto no debe perderse, aunque el trabajo pase a desarrollarse en la distancia, sin zonas comunes o la proximidad física. Pero, una vez más, existe la tecnología que nos permite acercarnos a pesar de la lejanía, que nos ayuda a comunicarnos. Aprovechemos todos estos recursos con sentido común y responsabilidad.

Todavía existen muchos agujeros negros que solventar para que este sistema sea realmente viable. Aspectos de salud laboral, responsabilidades de trabajadores y empleadores. Tenemos un gran punto de partida, la legislación; pero hay que saber cómo implantarla y ver cómo evoluciona. Los cambios, las crisis, los retos, las oportunidades no son ni buenos ni malos. Se producen, sin más, y está en nuestra mano saber afrontarlos y gestionarlos. Seremos nosotros, no las máquinas, los que consigamos salir de esta. Seremos nosotros, no la tecnología, los que lograremos seguir avanzando y trabajando, generando riqueza. Porque esta revolución va mucho más allá de la tecnología.

Ribera conecta la realidad virtual y la 'telerrehabilitación'

El grupo sanitario apuesta por dos nuevas 'startups' de Lanzadera que desarrollan productos para facilitar la rehabilitación de pacientes con la última tecnología

elEconomista. Fotos: eE

Mejorar el acceso y acelerar los procesos de rehabilitación de sus pacientes. Esa es una de las líneas de investigación sanitaria por la que el grupo sanitario Ribera apuesta con la incorporación a sus equipos de trabajo en sus centros sanitarios de dos *startups* más del programa Corporate de Lanzadera, la aceleradora del presidente de Mercadona Juan Roig. Con esta colaboración el grupo sanitario valenciano desarrollará dos proyectos piloto que tienen como base la rehabilitación.

Una de las empresas emergentes seleccionadas, Trak, ha diseñado una aplicación para la *telerrehabilitación* y el seguimiento en remoto de pacientes con patologías musculoesqueléticas, en tiempo real y mediante Inteligencia Artificial (IA). Su *software* de *telerrehabilitación* y seguimiento asiste y guía al pa-



Neurodigital Technologies utiliza la realidad virtual para la rehabilitación neuronal.



Trak ha creado una herramienta de 'telerrehabilitación'.

ciente para una mejor recuperación de sus lesiones musculoesqueléticas. Su tecnología es accesible desde cualquier dispositivo móvil y analiza los movimientos corporales del paciente en tiempo real, identifica posturas y movimientos incorrectos y monitoriza los resultados, en base a un plan de rehabilitación previo, diseñado por especialistas en Fisioterapia del Grupo Ribera.

Esta solución tecnológica puede tener una gran repercusión, ya que las lesiones musculoesqueléticas afectan al 60% de la población según los estudios especializados. Con este acuerdo, Trak se incorpora al Grupo Ribera para desarrollar un proyecto piloto que permita configurar un asistente para la rehabilitación en remoto de determinados perfiles de paciente, aún por definir. Este proyecto se va a desarrollar, inicialmente, tanto con pacientes del Hospital Universitario de Vinalopó en Elche (Alicante) como del Hospital Povisa de Vigo (Pontevedra).

Por su parte, Neurodigital Technologies es una plataforma de rehabilitación remota que, en el caso de los proyectos piloto que se van a plantear en el Hospital Universitario del Vinalopó y en el Hospital Polus (Lugo), también del grupo Ribera, se realizará en los propios centros sanitarios. Está enfocado a una rehabilitación intensiva de lesiones graves que afectan a funciones neuromotoras, y para ello utilizan inteligencia artificial y tecnología táctil.

Para su aplicación, se utilizan gafas de realidad virtual y guantes hápticos, que incluyen sensores, para adaptar los ejercicios a la lesión que se quiere trabajar y rehabilitar. Neurodigital Technologies se apoya en estudios de las neuronas espejo. Desde el cerebro estas neuronas son las responsables de hacer que movamos un brazo o apretemos una mano, por ejemplo. La realidad virtual les permite crear esos escenarios, desde una montaña a un entorno doméstico, para ayudar al paciente en la fase de rehabilitación de sus funciones neuromotoras sin tener que estar presencialmente en esas situaciones.

Ribera apadrina ya siete *startups* del ámbito sanitario, reforzando con ello la línea estratégica de innovación que puso en marcha hace dos años al firmar el convenio con Lanzadera, con el fin de desa-



Ribera colabora con 7 'startups' de Lanzadera y tendrá su propio espacio en la aceleradora

rollar proyectos tecnológicos que ayudan a transformar la asistencia a pacientes en sus centros sanitarios, aportando herramientas revolucionarias y procesos que mejoran la calidad de vida de los pacientes. Trak y Neurodigital Technologies, las dos últimas en incorporarse, comenzaron a trabajar en enero en la definición de sus proyectos piloto.

Ribera renovó y amplió hace apenas unas semanas el convenio de colaboración con el programa Corporate de Lanzadera, con el objetivo de seguir trabajando en la detección e impulso de *startups* que ayuden a transformar la Sanidad con proyectos. Durante los primeros 12 meses de colaboración, Ribera y Lanzadera han seleccionado cinco *startups*. Las dos primeras, Serenmind y HumanItCare, ya se encuentran en fase de implantación de sus proyectos en los diferentes hospitales del grupo, tras el éxito de los piloto. Y las tres *startups* seleccionadas el pasado septiembre, Tucuvi, Legit Health y Freedom and Flow, están desarrollando las pruebas de concepto con los profesionales sanitarios del grupo. Con este segundo convenio Ribera contará con un espacio propio en Lanzadera, para fomentar la co-creación y crear sinergias con emprendedores del ámbito sanitario y de otros sectores.



Lineales de una de las tiendas de la franquicia Charter.

Las franquicias Charter aceleran con su récord de aperturas

La cooperativa valenciana Consum logró unas ventas de 400 millones de euros a las tiendas franquiciadas en 2020, un 22% más que el año anterior. La red sumó 43 nuevas aperturas, la mayoría de franquiciados ya existentes que apuestan por crecer con nuevas tiendas bajo esta enseña

elEconomista. Fotos: eE

La división de franquicias que opera bajo la enseña Charter de Consum y que aglutina tiendas con entre 200 y 500 metros ha pegado un auténtico estirón en el año 2020. Pese a la atípica situación generada por el coronavirus, durante el año pasado Charter superó ampliamente sus previsiones, tanto en aperturas como en volumen de negocio. La enseña sumó 43 inauguraciones, su récord de aperturas y 14 más de las previsiones ini-

ciales de la cooperativa valenciana. En total, Consum ya suma 330 tiendas bajo esta enseña repartida tanto en la Comunidad Valenciana, como en Cataluña, Murcia, Castilla-La Mancha, Andalucía y Aragón.

Pero además, las ventas de la cooperativa valenciana Consum a las franquicias que operan bajo su enseña Charter se disparó un 22,6% con respecto a

2019, hasta alcanzar un importe de 393,4 millones de euros.

¿Cuáles son los motivos que explican este fuerte crecimiento pese a la incertidumbre generada por el Covid? El grueso de aperturas, 27 en total, corresponde a los propios franquiciados de Charter que ya tenían algún establecimiento y han abierto más tiendas, según explica el ejecutivo de Franquicias Charter, Javier Andújar. Desde la cooperativa valenciana apuntan que el fuerte crecimiento de 2020 no se puede atribuir a un efecto por la pandemia ni al hecho de que la distribución alimentaria fuera uno de los sectores que mejor comportamiento registró al no verse afectado por las limitaciones que han sacudido a otros sectores. El propio Andújar señala que sí que están percibiendo que personas de sectores como la hostelería están mostrando interés por abrir una franquicia de Charter como fórmula de diversificar sus negocios en los últimos meses.

Durante el último año, enseña Charter ha sumado a su red comercial más de 12.200 metros cuadrados de superficie. Según explica Consum, las aperturas se han concentrado, fundamentalmente, en la Comunidad Valenciana y Cataluña, con 16 inauguraciones cada una.

Objetivos para 2021

De cara a 2021, las previsiones de la franquicia son las de moderar el ritmo de expansión, con menos aperturas que en 2020, con la estimación de una treintena de nuevas incorporaciones. Según explica la cooperativa, se centrarán principalmente, en Cataluña y la Comunidad Valenciana y, en menor medida, en Castilla-La Mancha y Región de Murcia.

En cuanto a las ventas, las previsiones son un poco más conservadoras que otros años, motivadas por un menor número de aperturas y por la esperada vuelta a la normalidad 'post-Covid',



Caja de un establecimiento Charter.

que situaría las ventas de Consum a Charter en 390,6 millones de euros, cifra que supondría un ligero descenso del 0,7% respecto a 2020.

El modelo de franquicia Charter permite que pequeños emprendedores tengan su propio negocio y generen autoempleo para ellos, además de contratar más trabajadores para su propio negocio. De hecho, con las nuevas aperturas de 2020, el número de trabajadores empleados por los franquiciados de Charter se ha incrementado un 12% respecto a 2019.

La marca Charter, extendida por todo el arco Mediterráneo, Castilla-La Mancha y Aragón, se centra en poblaciones medias, zonas turísticas, barrios urbanos de las grandes ciudades y gasolineras. El perfil de estos establecimientos es el de un supermercado familiar, de menores dimensiones que los supermercados de las grandes cadenas.



Simetría recompra el 100% de Tetma y Centre Verd para crecer en servicios

El grupo de la familia Batalla heredero de Lubasa recupera la mayoría de su división de contratas de recogida de residuos, limpieza y jardinería, en la que Atitlan poseía el 50%.

Á. C. Álvarez. Foto: eE

La familia Batalla sigue recuperando el control de las divisiones de su grupo empresarial en la que dio entrada hace más de cuatro años al grupo inversor Atitlan, que dirigen Roberto Centeno, yerno de Juan Roig, y Aritza Roderro, con la creación de un *holding* conjunto denominado Mosaik.

Simetría Grupo, la heredera del conglomerado empresarial de la antigua Lubasa, una de las mayores constructoras de Castellón y de Comunidad Valenciana, ha retomado el control de la totalidad de su negocio vinculado a las contratas de recogida de residuos y limpieza urbana y de mantenimiento de jardines. El grupo se ha hecho con el 100% de las empresas Tetma, en la que concentra los servicios de residuos y limpieza, y Vivers Centre Verd, especializada en la jardinería.

Entre ambas suman un volumen de negocio cercano a los 30 millones de euros con una plantilla de alrededor de 700 trabajadores. La mayoría de sus contratos se centran en Castellón y Valencia, aunque también participan en uniones temporales con la división de construcción de Simetría.

Atitlán sigue en las plantas de residuos

Hasta ahora ambas formaban parte de la división medioambiental de Mosaik, formada al 50% por los socios de Simetría y Atitlan. En esa división también se incluye la empresa Reciclados Palancia Belcaire (RPB), que gestiona la planta de tratamiento de residuos de Algimia de Alfara (Castellón), además de varios ecoparques.

Una sociedad que supone la auténtica joya del negocio medioambiental del grupo y que no se ha incluido en esta recompra y continúa en manos de Mosaik.

En 2019, la firma gestora de la planta de RPB facturó 13,24 millones de euros, con un beneficio neto de 1,45 millones.

Mosaik, el grupo que crearon Atitlan y parte de la familia Batalla para refinanciar al conglomerado empresarial y relanzar su actividad, ha ido quedándose vacío. En 2018 los dos socios vendieron la división de aparcamientos y la azulejera Saloni.

A finales de ese año los hermanos Gabriel y Otilia Batalla recompraron el 100% de la división de construcción, con Becsa y Durantia como principales empresas, además de buena parte del área de servicios, como la empresa de seguridad Casva y la gestora de centros sociosanitarios Gesmed. Para ello refundaron el grupo bajo el nombre de Simetría Fidentia.

Actualmente, además de las plantas de residuos de RPB, Mosaik, y a través de ella Atitlan, mantiene algunas participaciones en sociedades inmobiliarias y urbanísticas como Calviga. La firma inversora tiene una amplia cartera en el sector inmobiliario, donde además de con algunos proyectos de la antigua Lubasa también se incorporó a Nuevas Actividades Urbanas (NAU), junto a la familia Ferrando, y ha participado en la compra de suelos como los del entorno del antiguo circuito urbano de Fórmula 1 en Valencia. Atitlán también está presente en ese sector mediante la financiación de deuda a promotores.

Camión de recogida de residuos de Tetma.



Sanidad

ACS y Ferrovial ganan contratos de limpieza por 125 millones



ACS, a través de Clece, y Ferrovial Servicios se han convertido en los grandes vencedores del concurso público convocado por la Generalitat Valenciana para la limpieza de los hospitales y centros de salud públicos de la Comunidad Valenciana durante los próximos dos años.

Aunque la división de servicios de ACS no ha sido la que se ha adjudicado un mayor número de lotes, en la práctica se ha convertido en la principal contrata de limpieza al ganar los dos mayores. Se trata, por un lado, del que incluye el macrohospital La Fe de Valencia y su departamento de salud, por cuyos trabajos Clece ingresará más de 28,3 millones

de euros. El otro gran lote del reparto es el que incluye el Hospital General de Alicante, que se ha adjudicado a la firma por algo más de 20 millones de euros. En total, Clece se ha hecho con cinco de los 23 lotes en que se ha repartido el concurso y percibirá por la limpieza de estos centros 7,6,36 millones de euros de la Administración valenciana durante los próximos dos años.

Por su parte, la división de servicios de Ferrovial ha copado seis de los lotes, con lo que se asegura contratos por 48,48 millones. Entre ellos, se encuentran los departamentos de salud de Gandía en Valencia o los de Elche y Orihuela en Alicante.

Energía

Porcelanosa e Iberdrola se alían para renovables e hidrógeno



El grupo energético Iberdrola y uno de los mayores grupos de la industria cerámica y de equipamiento del hogar, Porcelanosa, unirán sus esfuerzos en proyectos de electrificación de esta industria, que permitan la descarbonización de la producción cerámica. Las dos empresas han acordado estudiar conjuntamente soluciones energéticas en las instalaciones de la azulejera en Vila-real (Castellón), como es el caso de bombas de calor de alta temperatura de máxima eficiencia en los secaderos, así como el uso combinado de energía renovable y el suministro de hidrógeno verde, para alcanzar la temperatura necesaria en atomizadores y hornos híbridos.

De esta forma, contribuirán a impulsar la electrificación del proceso productivo de la compañía cerámica, a través de la mejora de la eficiencia energética y el aprovechamiento del calor residual. Iberdrola acompañará a Porcelanosa en su plan de descarbonización en tanto que todas las soluciones energéticas y los consumos de las plantas de la compañía estarían soportadas por fuentes de energía libre de emisiones de CO₂. Entre las alternativas que se plantean, se encuentra el análisis la instalación de una planta fotovoltaica de autoconsumo en las instalaciones del grupo, que suma ocho empresas fabriles y varios almacenes logísticos.

Bodegas

La Generalitat pedirá la marca 'Requena' para el cava valenciano



La Conselleria de Agricultura de la Generalitat Valenciana ha anunciado que defenderá tanto ante el Ministerio como ante el propio Consejo de la Denominación de Origen la petición de los elaboradores de utilizar el nombre de 'Requena' para el cava valenciano.

La Administración autonómica se une así al nombre que los propios elaboradores del cava valenciano dentro del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Cava han propuesto, después de que rechazaran la designación de "Altos de Levante" del Consejo Regulador, al considerar que no identifica

ba el origen ni representaba a su producto. Requena es el único término municipal autorizado para la elaboración de la Denominación de Origen Cava en la Comunitat Valenciana, por lo que el sector reivindica este nombre frente a la postura actual del consejo regulador de la Denominación de Origen Protegida (DOP) Cava y el Ministerio de Agricultura. El debate en torno al uso del nombre de Requena en la comercialización de sus espumosos surge por el proceso de zonificación propugnado por el consejo regulador de la DOP, que afecta a todas las zonas de España con autorización para elaborar este tipo de vinos más allá de las comarcas catalanas.

**Ignacio Casado**

Director de Relaciones Institucionales
del Instituto Tecnológico de la Energía (ITE)

Por qué el hidrógeno verde es una oportunidad para la Comunitat Valenciana

La Comunitat Valenciana está desarrollando, desde hace más de un año, la Estrategia Valenciana del Hidrógeno Verde, que busca aunar todos los proyectos valencianos en esta materia que optan a recibir fondos europeos por un valor que ronda los 475 millones de euros.

El momento en el que el hidrógeno verde como fuente de energía comercializable sea una realidad está cada día más cerca, pero debemos ser realistas y saber que todavía existen barreras técnicas y normativas que deben salvarse. Afortunadamente, políticas como las que impulsa la Unión Europea y su implementación en nuestra región son importantes herramientas para superar estas barreras.

Pero ¿de dónde le viene el apellido verde al hidrógeno? Estamos hablando del elemento energético más abundante de la tierra que, al encontrarse combinado con otros elementos en el medio natural, requiere de un proceso de conversión de energía para poder fabricarlo, al igual que ocurre con la electricidad, ambos vectores energéticos. Por tanto, se necesita energía para extraer el hidrógeno y, en el caso que nos ocupa, recibe este nombre porque se produce por medio de energías renovables o procesos que no tengan emisiones de efecto invernadero. Su potencial de uso es enorme, ya que puede aplicarse a casi cualquier campo de manera sostenible puesto que, el hidrógeno sólo produce vapor de agua.

El hidrógeno verde es una de las piezas clave para la ansiada transición energética, la forma más habitual de producirlo es a través de electrólisis, un proceso que disocia la molécula del agua separando el hidrógeno del oxígeno por medio de la electricidad. Este proceso se lleva trabajando desde hace más 20 años, entonces, ¿qué ha ocurrido para que este vector energético este ahora mismo en boca de todos?

Los altos niveles de contaminación y las evidencias del cambio climático nos han empujado a mirar hacia otras fuentes de energía. Además, en el caso de la electrólisis, todavía no se había llegado a un punto en el cual fuera un proceso rentable para que se pudiera comercializar, algo que ya está cambiando gracias



a los avances tecnológicos. Es un caso similar al del vehículo eléctrico, que lleva mucho tiempo existiendo, pero su *boom* se ha producido hace dos años.

Una buena estrategia de transición energética debería combinar la electrificación con el empleo del hidrógeno verde, ya que se ha visto que en algunas aplicaciones es complicado electrificar. El caso de los altos hornos podría ser un ejemplo dado que es complicada su electrificación y precisan de otro combustible que al quemarse sea capaz de generar esas elevadas temperaturas y ese es el hidrógeno verde.

Otra de las actuales barreras existentes es su precio, ya que hoy por hoy es complicado que compita con una fuente de energía como es el gas, mucho más económica. Y no lo hace porque los procesos de electrólisis todavía no están totalmente desarrollados a nivel comercial, pero todas las acciones que se están haciendo para fomentar una industria alrededor del hidrógeno, harán que los precios bajen, como ha ocurrido con las baterías o los vehículos eléctricos.

En esta ecuación existe un elemento a favor, se trata del coste de las emisiones de la industria, que cada vez van a subir más conforme vayamos llegando al horizonte de descarbonización marcado para el 2030 por los Acuerdos de París. Poco a poco, el precio de los combustibles fósiles y de sus emisiones asociadas se va a ir encareciendo mientras que el del hidrógeno va a bajar debido a los avances tecnológicos y las economías de escala, todo esto podrá provocar el impulso definitivo del Hidrógeno Verde



Somos una autonomía pionera en dar el paso y apostar por esta fuente de energía como vector de crecimiento

Entonces, ¿por qué la industria no se acerca en masa a esta fuente energética? ¿acaso desconoce el potencial que tiene el hidrógeno? Aunque todavía hay cierto desconocimiento, nuestras empresas conocen perfectamente este nuevo vector energético. Sin embargo, lo que más pesa, es que saben que hay diferentes alternativas y que tomar la decisión de migrar hacia la fuente energética incorrecta podría ser un error. Por eso están esperando a que se definan bien los distintos escenarios energéticos y regulatorios, para dar el paso definitivo.

Planificaciones como la llevada a cabo por el gobierno de la Comunitat a través de la Estrategia Valenciana de Hidrógeno Verde contribuyen a eliminar incertidumbre sobre este proceso. El Instituto Tecnológico de la Energía juega un papel vital, ya que dinamiza todo el *know how* alrededor de esta y otras fuentes de energía fruto de sus más de 25 años de actividad. Por ello, el ITE es el responsable de la secretaría técnica del Grupo de Trabajo de hidrógeno Verde promovido por la Generalitat. Este grupo de trabajo formado por más de 15 industrias y entidades sectoriales firmó el protocolo de intenciones entre la Generalitat Valenciana y sus participantes con el fin del despliegue e impulso del Hidrógeno verde en la Comunidad Valenciana (EH2CV), estableciendo sinergias entre los distintos proyectos de colaboración y las necesidades de los sectores clave de nuestra región.

La estrategia es una iniciativa de apoyo desde la Generalitat para que se impulsen y desarrollen proyectos en torno al hidrógeno verde y para canalizar todo ese músculo financiero que va a llegar desde Europa, no olvidemos que los fondos Next Generation tienen un foco marcadamente sostenible en su programa de aplicación. Desde esta estrategia se fomenta la colaboración público privada entre todas las empresas y organizaciones que están interesadas en aplicar el hidrógeno en su industria, buscando abarcar toda su cadena de valor.

Somos una autonomía pionera en dar el paso de apostar por esta fuente de energía como vector de crecimiento. Una apuesta tan firme y decidida que, sin duda, situará a nuestro territorio y a nuestra industria en posiciones más ventajosas en este periodo de transición hacia la descarbonización de la economía.

MARIAM BURDEOS

Directora general de Cleanity



“Siempre he querido hacer de la limpieza un sector mucho más premium”

La directora general de Cleanity explica los planes de la compañía para ampliar su actividad de los productos de limpieza industrial al servicio completo y la gestión y reciclaje de residuos industriales. La empresa valenciana quiere saltar de la industria alimentaria al sector de la hostelería y restauración

Por Á.C.Á. Fotos: Guillermo Lucas

Cleanity nació de una de las líneas especializadas de producto de SPB, el fabricante valenciano de productos de limpieza e higiene del hogar proveedor de Mercadona. De su división de productos destinados a uso industrial y profesional nació en 2009 Cleanity como una empresa propia, con los mismos accionistas que SPB, la familia Burdeos, y que también mantiene a Mercadona como principal cliente.

Con la crisis del coronavirus parece que ha aumentado la actividad vinculada a la limpieza, ¿se ha notado en el negocio?

La pandemia nos pilló con el pie derecho preparado en la línea de salida para dar respuesta a una necesidad que surgió de un día para otro. Nos ha hecho crecer, cerramos con un crecimiento del 40% con una facturación agregada de algo más de 15 millones de euros. También tuvimos un fuerte crecimiento

en plantilla, con 30 trabajadores más hasta superar el centenar.

¿Cómo capearon la situación generada por el confinamiento y el incremento de la actividad que conlleva?

Todos hicimos de todo. Hubo momentos en que el equipo directivo tuvo que envasar garrafas porque no podíamos cubrir el volumen y personas de limpieza cogiendo trabajos nuevos que nos pedían de hoy para mañana con la incertidumbre y el riesgo que había. El factor humano es lo que más me ha emocionado de esta pandemia.

Antes de asumir la dirección de la empresa familiar trabajó en el gigante de la perfumería Firmenich en París, en el departamento de marketing de Gandía Blasco en Nueva York o en la Copa América de vela. ¿Qué ha trasladado de esa experiencia en sectores tan diferentes?

Es muy positivo estar en distintos sectores

organizar la actividad en tres líneas porque creemos que es el momento de aprovechar nuevas oportunidades. Así, Cleanity Solutions mantendrá la actividad tradicional de productos de limpieza e higiene profesional. Por otro, hemos lanzado Cleanity Services, que ofrecerá la ejecución de los servicios de limpieza a empresas, incluyendo consultoría, asesoramiento y formación por nuestra experiencia. Y la tercera para cerrar el círculo es Cleanity Recycling, para retirar y gestionar los residuos de nuestros clientes. Queríamos aportar nuestra innovación y valor como empresa química en gestión de residuos de plásticos, en aguas o de biomasa. Se trata de un paso más en esa integración vertical y consideramos que es una actividad en la que es necesaria una gran capacidad de innovación que podemos aportar.

¿En qué sectores son en los que se plantea crecer Cleanity con estas nuevas divisiones?

“Todos hicimos de todo en la pandemia, hubo momentos en que el equipo directivo tuvo que envasar garrafas”

“Queremos aportar nuestra innovación y valor como empresa química en gestión de residuos plásticos, de aguas y de biomasa”



y países con distintas culturas para coger lo mejor de cada uno y llevarlo a tu propio proyecto. Siempre digo que venía de otros sectores aparentemente más *glamourosos* como la perfumería, pero precisamente siempre he querido hacer la limpieza mucho más *premium*. Cuando todo está limpio parece que no se sabe valorar. Eso también nos ha permitido dar un valor añadido que no había en el sector. Y también los clientes han evolucionado en sus exigencias. Cada vez hay más regulaciones y exigencia interna en seguridad alimentaria y calidad. Además, sigo siendo la primera comercial de la empresa.

En mitad de este fuerte crecimiento en un 2020 tan atípico también han reorganizado su actividad con nuevas líneas de negocio. Hasta 2019 estábamos muy especializados en industria alimentaria. Hemos aprovechado el impulso del año pasado para re-

La idea es consolidar nuestra actividad aún más en la industria alimentaria y crecer sobre todo en el canal horeca. Nuestra intención es consolidar la actividad en la Comunidad Valenciana y después crecer en el resto de España en servicios de limpieza. En el caso de residuos, nuestras plantas están en Buñol y Chiva (Valencia) y eso supone una restricción logística, lo que obligará a buscar alianzas en otras regiones.

Hostelería y restauración se han visto muy afectados por la crisis del Covid. ¿Es ahora un momento idóneo para saltar a ellos?

Es un buen momento para prepararse para abordarlo cuando el sector vuelva a arrancar, y es indudable que cuando el turismo regrese y la situación se normalice seguirá siendo muy importante. Las crisis siempre dan la oportunidad a cambios, como ya nos ocurrió en 2009.



María José Martí Verdejo

Experta fiscal del Colegio Oficial de Economistas de Valencia (COEV)

El 'Plan Resistir' de la Generalitat Valenciana

Baajo el paraguas del denominado 'Plan Resistir', con una dotación inicial de 340 millones de euros que posteriormente se ha ido ampliando con una cascada de decretos, órdenes e instrucciones, hasta completar aproximadamente 398 millones de euros, se han aglutinado toda una serie de medidas destinadas a ayudar a los sectores económicos más golpeados por la pandemia y las restricciones impuestas para combatirla.

A priori parece un plan ambicioso, en la que "todos" van a poder recibir ayuda, ya que no se trata de una convocatoria de libre concurrencia en la que se agoten los fondos. Sin embargo, en una mayoría generalizada de sectores, se trata de instrucciones y órdenes llenas de "buena voluntad", pero que fracasan en la consecución de los objetivos.

El 'Plan Resistir' va dirigido principalmente a los sectores más afectados, como pueden ser la hostelería, agencias de viaje, profesionales creativos, gente de la cultura o personal de los mercados ambulantes y no sedentarios, entre otros, y se puede resumir en cuatro bloques.

El primero incluye las líneas de ayudas denominadas 'Paréntesis', que se van a gestionar a través de los municipios para autónomos o empresas con un máximo de 10 trabajadores.

Otro de los bloques se centra en la compensación de cuotas de la seguridad social y pagos directos.

El tercero contempla las líneas de préstamos por un total de 100 millones de euros, que incluyen tramos no reembolsables en función del importe total solicitado, que se canalizan y tramitan a través del Instituto Valenciano de Finanzas (IVF).

El último bloque agrupa ayudas directas para los sectores del ocio, la artesanía y vinculados a la fiesta tradicional, aunque es el menos desa-



rollada hasta el momento.

Un planteamiento ambicioso y bien estructurado, pero con escollos importantes para su aplicación. Por un lado, se establecen trámites administrativos y criterios de aplicación muy difíciles de cumplir. Por ejemplo, en algunos casos, estar al corriente de deudas de Seguridad Social, Hacienda o incluso con el pago de los alquileres, en otra parte de éstas. A esto le sumamos que el acceso a la tramitación de las ayudas es tedioso y poco práctico, véase en concreto el problema que hubo con la afluencia de solicitudes que provocó la caída de la web de la Generalitat Valenciana en su apertura y durante días posteriores.

También para muchos municipios pequeños y corporaciones locales el hecho de asumir la gestión y tramitación por parte de estas ayudas supone un esfuerzo e inversión en recursos que complican su solicitud, con una gran burocracia, y aporte de documentación por parte del solicitante. En la mayoría de las ocasiones el interesado tendrá que acudir a un despacho profesional de asesoría fiscal para poder realizar la solicitud correctamente, con el consiguiente coste económico añadido.



La solidaridad y socorro de los sectores afectados no debe quedarse como un mero acto “de buena voluntad”

Tengamos en cuenta que se trata de sectores absolutamente endeudados e incluso al borde de la quiebra, que desde el mes de marzo del 2020, e incluso antes, han visto minoradas sus facturaciones de forma considerable, por las restricciones impuestas, cierres, pérdidas acumuladas en el ejercicio 2020 altísimas y, precisamente, necesitan estas “ayudas” para poder hacer frente al pago de sus deudas.

Por otra parte, el plan de la Generalitat “deja fuera” a un elevado porcentaje de empresas hoteleras de la Comunidad Valenciana por su estructura, siendo un sector especialmente afectado por la pandemia y a pesar de que muchos municipios presumen de su importancia turística.

Comparación con otros países

En definitiva, se trata de un ‘Plan Resistir’ con bastante polémica, decepción e indignación por parte de los sectores afectados. Si comparamos los recursos y ayudas aprobados en otros países europeos aumenta todavía más la sensación de que no se ha tenido “ninguna sensibilidad” por parte del gobierno con los sectores más afectados. Por ejemplo, Holanda es el país que más recursos ha inyectado a sectores como la hostelería, aportando a fondo perdido una cantidad de 2.500 euros por establecimiento al mes. Siguiendo en la misma línea de consideración, en Alemania, dependiendo del tamaño de la empresa, se puede conseguir hasta 200.000 euros de subvención y teniendo en cuenta hasta el 90% de los costes fijos.

Quizás hubieran sido más efectivas ayudas o líneas de subvenciones dirigidas a cubrir los gastos corrientes y fijos de las empresas de estos sectores, del tipo alquileres de locales, suministros de luz y agua, etc. Así como asumir parte del sueldo de los trabajadores, como ha sido el caso en el Reino Unido, donde se ha dotado una cantidad fija por tamaño de empresa. O incluso ligarlas a la facturación del ejercicio anterior, con un porcentaje de ésta como han hecho en Rumania, por ejemplo.

No obstante, si se dieran varios condicionantes como que la situación sanitaria mejorase, con el plan de vacunación avanzando de forma adecuada y ágil, y se planteará un plan específico dirigido al sector de hostelería y al turismo, para salvar al menos la campaña de verano... tal vez el ‘Plan Resistir’ sí podría servir para su objetivo.

El negocio exterior de la industria esmaltera se resiente por la pandemia

El sector auxiliar de la cerámica redujo casi un 6% sus exportaciones por el parón obligado por el coronavirus y las restricciones. Su negocio total alcanzó los 1.256 millones

elEconomista. Foto: eE

La industria castellanense de esmaltes, fritas y colores cerámicos ha vivido en sus propias carnes los efectos del coronavirus a escala global. El sector español, el principal referente de esta industria auxiliar de la cerámica, ha cerrado el año 2020 con una cifra final de ventas de 1.256 millones de euros, un 5,3% menos que el año anterior, según el balance anual de la Asociación Nacional de Fabricantes de Fritas, Esmaltes y Colores Cerámicos (Anffecc).

En un sector en que el 70,5% de sus ingresos corresponden a la exportación, con un total de 885 millones de euros, han sido precisamente los mercados internacionales los que más han sufrido la caída de la actividad, con un descenso de cerca del 6% respecto a 2019. Unas cifras que la patronal achaca fundamentalmente a las consecuencias que la pandemia de Covid-19 ha acarreado para la economía en general, especialmente el cese de la actividad productiva y el confinamiento del segundo trimestre, que ocasionaron una caída en las ventas del 37% en comparación con el mismo periodo de 2019.

Según explican desde Anffecc, a partir de ese momento y con la adaptación a las circunstancias de la pandemia el sector fue recuperando paulatinamente sus ventas en el tercer y cuarto trimestres. Aun así, la mejora no ha logrado paliar la caída en la facturación del segundo trimestre que supuso la irrupción de la pandemia.

En cuanto a la evolución de los principales países, Italia se mantiene en el primer puesto en el ranking de ventas, si bien con una caída del 3,5%. El segundo puesto ha sido para Argelia, que además se ha recuperado del bloqueo a nuestros productos sufrido hace algo más de un año, logrando un incremento del 11%. El tercer puesto lo ocupa India, si bien con una caída del 10,4%, y en el cuarto y quinto puestos China, que sube un 10,4%, y Turquía, que ha mantenido una importante actividad productiva a lo largo del año y sube un 29,3%.

En el caso del mercado español, que representa el 29,5% de los ingresos, con 371 millones de euros,



Un horno de producción de fritas. eE

también ha registrado una bajada del 3,7%, en línea con la industria azulejera castellanense.

El secretario general de Anffecc, Manuel Brea, destacó que "el tercer y cuarto trimestres nos han permitido una paulatina recuperación de las ventas a

Las exportaciones a China crecieron un 10,4% pese al coronavirus

lo largo del año, y el sector está esperanzado en poder mantener este ritmo si no empeora la situación en la tercera ola de la pandemia". Por ello, insiste en pedir "la llegada de los fondos europeos y ayudas que inyecten liquidez a la economía y permitan que sectores como el nuestro sigan trabajando".

Construcción 4.0

Margate360 entra en la 'startup' Cosmos Engineering



La *startup* Cosmos Engineering nacida en el seno de la Facultad de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Valencia ha conseguido captar la atención de los inversores para su primera ronda de inversión. El grupo inversor Margate360 ha suscrito la ronda de financiación en su totalidad.

Cosmos Engineering, que actualmente está enfocada en el sector de la construcción, ha desarrollado un sistema que permite monitorizar en tiempo real la resistencia del hormigón in situ de manera remota y desde cualquier dispositivo con acceso a internet. Así, las empresas constructoras optimiza-

rán procesos constructivos reduciendo tiempos y costes, aumentarán la seguridad de las estructuras de hormigón y les acercará a la Construcción 4.0.

A pesar de su corta existencia, Cosmos Engineering, ya ha conseguido implantar su sistema a través de la constructora Ecisa que actualmente está edificando un rascacielos de 36 alturas en Benidorm para la promotora Alibuilding, el residencial Benidorm Beach. El sistema de Cosmos permite reducir costes, tiempo y ciclo de ventas, suponiendo un ahorro significativo a lo largo del proyecto. Se estima que las fases del hormigonado pueden ser hasta un 20% más rápidas.

I+D

Aimplas desarrolla un test rápido de anticuerpos para Covid



Un proyecto del Instituto Tecnológico del Plástico (Aimplas), financiado por la Conselleria de Innovación, Universidades, Ciencia y Sociedad Digital, ha permitido desarrollar un nuevo proceso para la producción de test rápidos para la detección de anticuerpos con una sensibilidad superior al 98%, también para la cepa británica, según los ensayos con pacientes.

El proceso desarrollado en Aimplas ha sido escalado y puede implementarse a nivel industrial para llevar a cabo una fabricación masiva de los test. El objetivo ahora es transferir la tecnología a las empre-

sas. El centro tecnológico tiene la capacidad de realizar el acompañamiento y asesoramiento para la implementación y optimización del proceso productivo. Este desarrollo se ha conseguido en el marco de la llamada al sistema valenciano de innovación lanzada a finales del mes de marzo por la Conselleria de Innovación, Universidades, Ciencia y Sociedad Digital, en colaboración con la AVI (Agencia Valenciana de Innovación) y que dio como resultado la selección de un total de 41 proyectos para dar respuesta ante las nuevas necesidades sanitarias surgidas tras la irrupción de la pandemia por el Covid-19 en todo el mundo.

Renovables

Solats instala energía fotovoltaica en nueve colegios de Laude



La valenciana Solats ha instalado un total de 1.900 paneles solares en la red de Colegios Laude integrado en el grupo International Schools Partnership. En total, nueve de los 11 centros que el grupo educativo internacional posee en España, generarán un total de 1.200MWh anuales, lo que evitará la generación de residuos y la emisión de 436 Tn/año de CO₂, que equivaldría a 872 árboles plantados.

En conjunto, la instalación contará con una potencia de 756 kWp y supondrá una inversión superior al medio millón de euros, que favorecerá la generación de energía limpia y la reducción de costes en

la factura energética. De hecho, los paneles supondrán a Laude un ahorro anual superior a los 100.000 euros en consumo eléctrico, con lo que la inversión se amortizará en poco más de cuatro años.

"La instalación de placas solares presenta una rentabilidad superior al 500% y un plazo de amortización que en la mayoría de los casos es inferior a seis años; en el caso de los Colegios Laude hemos logrado reducirlo significativamente", explica Rafael Montagud, CEO de Solats añade. Los colegios están ubicados en Alicante, Asturias, Castellón, Cádiz, Madrid, Málaga y Sevilla

DAVID ORTEGA

CEO y fundador de Dekalabs



Un desarrollador de 'apps' de móvil para el salto digital de los telefonillos de Fermax

Dekalabs, la 'startup' que fundó para desarrollar aplicaciones móviles y que se ha reconvertido como consultora externa de I+D y digitalización de empresa, se ha convertido en la última inversión del fabricante valenciano de videoporteros Fermax, que confía en ella para adquirir conocimiento tecnológico

Por Á.C.Á. Foto: eE

Una de las empresas valencianas más veteranas en el sector de la electrónica es el histórico fabricante de telefonillos y videoporteros Fermax. Una empresa que lidera desde hace años ese nicho de mercado en España y que Fernando Maestre fundó en 1949 con su primera patente de un radio interfono. La empresa familiar desde entonces nunca ha dejado de destinar parte de sus esfuerzos a innovar y desarrollar sus propias soluciones y para ello en los últimos años ha apostado por convertirse en un vivero de nuevos proyectos de innovación internos como en apoyar a iniciativas de *startup* disruptivas, con iniciativas como su participación en el fondo Tech Transfer UPV que se centra en *spin off* y proyectos de transferencia tecnológica de la Universidad Politécnica de Valencia.

Ahora el grupo de la familia Maestre ha puesto sus ojos en la *startup* que fundó en 2015 David Ortega, precisamente un ingeniero informático formado en esa misma universidad. Tras su experiencia profesional en varias compañías, como el operador logístico Raminatrans e incluso sus pinitos como emprendedor, Ortega lanzó inicialmente Dekalabs para desarrollar *apps* móviles. La firma valenciana ha tenido entre sus clientes en este sector al mismísimo Fútbol Club Barcelona o participó en la versión digital de los cuadernillos de Rubio.

Sin embargo, y pese al éxito en ese segmento, Dekalabs ha ampliado sus horizontes tecnológicos más allá de las *apps* en estos años, hasta posicionarse como una consultoría que ofrece soluciones a medida a empresas para adaptarse a las nuevas tecnologías en función de sus objetivos. Para desarrollar esos productos a medida Dekalabs abarca distintas nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, *big data*, *blockchain* o el *machine learning*.

El acuerdo alcanzado con Fermax supone que el grupo valenciano de videoporteros y control de acceso toma una participación del 20% de la *startup* valenciana. Una alianza estratégica, con la que Fermax busca afianzar y acelerar su desarrollo tecnológico en su estrategia de dar el salto al sector de servicios, consiguiendo así consolidar su proyecto de crecimiento. "Con nuestra participación seguimos avanzando en las nuevas líneas de negocio buscando adquirir conocimiento tecnológico e innovación", según su director general, Jeremy Palacio, que destaca que "en los últimos años estamos destinando unos dos tercios de nuestros beneficios a I+D para mantener nuestra cuota de mercado y seguir creciendo."

Para Dekalabs, en palabras del propio Ortega, el acuerdo supone contar "con un socio inversor industrial relevante a nivel mundial, que motivará la apertura de nuevas líneas de negocio en el futuro y permitirá potenciar la actual línea de consultoría y desarrollo de soluciones de industria 4.0".