

LOS 'SÚPER' VALENCIANOS SUBEN LOS SALARIOS DE SUS EMPLEADOS HASTA UN 9%

Consum encabeza el incremento de sueldos
ligado a la inflación para este año

ENTREVISTA A LOS SOCIOS DE STAYINGVALENCIA

**"LA ADMINISTRACIÓN
SIEMPRE VA POR DETRÁS
DEL MERCADO"**





A fondo | P6

Las Zonas de Bajas Emisiones se atascan pese al 'maná' de fondos

Ninguno de los 15 ayuntamientos de la región que debían tener en vigor estas zonas desde el 1 de enero las aplica, pese a que los proyectos suman 210 millones de euros.



Política | P16

El recorte al trasvase, otro jarro de agua fría para Alicante

El nuevo decreto del Gobierno de Pedro Sánchez agrava la sensación de agravio de la provincia a apenas unos meses de las elecciones.

Distribución | P10

Subidas salariales en los 'súper' valencianos: Consum llega al 9%

La cooperativa encabeza la subida de los sueldos de los trabajadores para este año entre las principales cadenas de alimentación de la Comunitat Valenciana.

Transporte | P24

Ryanair despegua con más fuerza y cuota en Alicante y Valencia

La aerolínea irlandesa se mantiene como el mayor operador en ambos aeropuertos y gana pasajeros en ambos, ampliando en cinco puntos su cuota por pasajeros.



Entrevista | P12

"Valencia nunca se va a masificar como Barcelona o Venecia"

Los fundadores de StayingValencia, con 6 hoteles y 5 edificios de apartamentos turísticos en la ciudad, descartan una burbuja turística.



Motor | P20

Los elegidos para tomar el volante de la gigafactoría de VW

Thomas Dahlem y Javier Rivera Jornet serán los encargados de pilotar la creación de la instalación de celdas de baterías de Sagunto.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

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

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

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



Las coaliciones cotizan a la baja entre el empresariado

La cuenta atrás para las próximas elecciones autonómicas y municipales ya ha arrancado y quien más quien menos empieza a tomar posiciones ante la cita con las urnas que se avecina o enumerar su lista de cuestiones pendientes para intentar pescar en el río revuelto de las promesas electorales. Vicente Boluda, uno de los pesos pesados de la economía valenciana y presidente de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE) que aglutina a los líderes de las grandes compañías autonómicas, ha sido el último en desvelar lo que desea de cara a una nueva legislatura tanto en la Comunitat Valenciana como en el Ayuntamiento de Valencia.

El empresario de quinta generación familiar dejó claro que sus preferencias pasan porque no se vuelva a repetir la experiencia de Gobiernos de coalición en que uno de los dos grandes partidos presentes en la Comunitat Valenciana tenga que depender de socios minoritarios cuyo apoyo pueda oscilar según el viento que sople. "No me gusta estar en manos de partiditos pequeñitos que sólo dicen que no, que no, que no, para hacerse importantes y buscar una bronca y confrontación y hacerse necesarios", resumió el naviero en una de sus últimas intervenciones.

■
No se entiende que desde la propia Administración se llegue a considerar al empresario como un enemigo
 ■

El máximo responsable de AVE se convirtió en el altavoz de muchos empresarios que no entienden que desde determinados partidos políticos pero, sobre todo, desde las Administraciones Públicas, se considere al empresario como el enemigo. Y precisamente cuando uno de los referentes de las empresas valencianas, Juan roig, se ha visto en medio de la última polémica desatada por una ministra de Podemos, que ha puesto en una situación embarazosa a todo el Gobierno de España.

Tras ocho años de Botànic es evidente la desafección empresarial con los socios de Ximo Puig. El socialista ha tenido que pagar peajes como la tasa turística, que si bien es dudoso que llegue a aplicarse en la mayoría del territorio, vuelve a suponer una afrenta para el sector turístico por parte de Compromís y Podemos. O tener que afrontar contradicciones como la falta de avances de las energías renovables en la región pese al discurso ecologista por las pegas a los trámites. Boluda también echó en cara el rechazo del alcalde de Valencia, Joan Ribó, a la nueva terminal del puerto de Valencia e incluso reprochó que la Copa América se fuera a Barcelona y se hayan comprometido fondos estatales para ella sin que Valencia intentara repetir su celebración.

Hasta que punto las concesiones a los socios de Compromís y Podemos pueden ensombrecer incluso éxitos como el que supone la instalación de la gigafactoría en Sagunto es una de las cuestiones que, más allá que las opiniones, tendrán que dirimir las urnas.



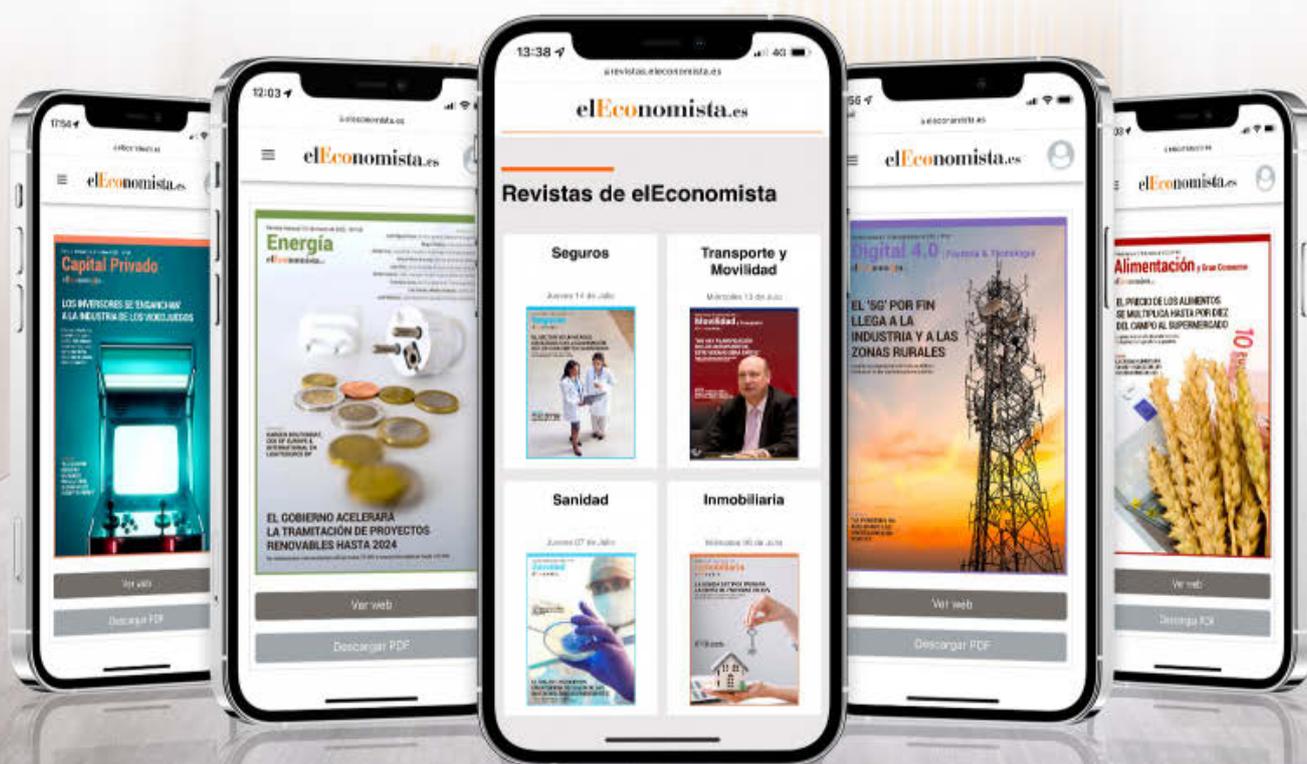
GVA

El turismo recupera la ilusión en Fitur tras el choque por la tasa autonómica

La industria turística de la Comunitat Valenciana ha dejado alto el pabellón en la mayor feria internacional, Fitur, que visitó el presidente Ximo Puig (en la imagen). Con la recuperación de 2022 y tras el pulso entre el sector hotelero y el Gobierno del Botànic por la tasa turística, las empresas se muestran optimistas para este año pese a que aún existen incertidumbres.

Nuestras revistas sectoriales en todos los formatos digitales

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



Accede y descarga desde tu dispositivo todas las revistas en: revistas.eleconomista.es/

Síguenos en nuestras redes sociales: @eleconomistaes    



Un aparcamiento disuasorio creado por el Ayuntamiento de Alicante para reducir los vehículos en el centro de la ciudad. eE

Las Zonas de Bajas Emisiones y sus inversiones millonarias se atascan

Los mayores ayuntamientos valencianos tienen en marcha proyectos que superan los 210 millones de euros ligados a la implantación de las Zonas de Bajas Emisiones en sus cascos urbanos. Una normativa en teoría en vigor desde el 1 de enero en 15 municipios de la Comunitat, pero que sigue sin plazos claros.

Ángel C. Álvarez.



Señal de la Zona de Bajas Emisiones en Barcelona, como las que se tendrán que implantar en las ciudades valencianas. Luis Moreno

Mucho ruido y pocas nueces. Ese viejo refrán bien podría resumir la sensación de muchos vecinos de las mayores ciudades de la Comunitat Valenciana que veían con preocupación el cambio de año por la entrada en vigor de las denominadas Zonas de Bajas Emisiones (ZBE) destinadas a restringir el tráfico y los vehículos más contaminantes. Una nueva normativa que afecta directamente al uso del coche privado en los 15 municipios de Alicante, Castellón y Valencia que superan los 50.000 habitantes desde el 1 de enero, pero que en la práctica aún no se ha traducido en medidas concretas en estas poblaciones.

La implantación de esas zonas en las que se busca limitar las emisiones contaminantes procedentes de los tubos de escape y llegar a reducir en al menos un 35% el tráfico privado es además uno de los grandes ejes de los presupuestos municipales en estas localidades. Los 15 ayuntamientos que ya deberían tener implantada esas ZBE tienen proyectos que superan los 210 millones de euros vinculados a la puesta en marcha de las mismas y a actuaciones complementarias. Se trata de fondos que se destinarán a la tecnología y las cámaras necesarias para controlar y gestionar los coches que circulan en cada área a obras para peatonalizar calles y ampliar carriles bici o implantar mejoras en el transporte público para ofrecer una alternativa de movilidad a los vecinos.

Unos ambiciosos planes que son posibles gracias a la lluvia de millones de los fondos europeos vin-

culados a los Next Generation y el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. El Ministerio de Transición Ecológica aprobó ya el año pasado una primera convocatoria de estas ayudas, en que los ayuntamientos valencianos pescaron algo más de 85 millones de euros en ayudas para poner en marcha actuaciones valoradas en total en 141 millones de euros.

Es decir, los fondos europeos y estatales apartan 6 de cada 10 euros que los consistorios autonómicos tienen previsto gastar para hacer posible ese cam-



Valencia ha presentado proyectos por 61 millones ligados a la movilidad

bio de aires y de fisonomía en sus cascos urbanos. El Ministerio de Transición Ecológica realizó una segunda convocatoria a finales del año pasado por un importe total de 500 millones de euros a la que han vuelto a presentar sus proyectos para obtener fondos otros 15 consistorios valencianos. En el caso de estos fondos están pendientes aún de asignación a los municipios.

Pero la existencia de fondos no es lo único que marca el frenazo en los plazos previstos de estas zonas de bajas emisiones. Ninguno de los gran-

Comunitat Valenciana

elEconomista.es

des ayuntamientos valencianos ha aprobado aún la ordenanza para regular y concretar esta medida. Pese a que en algunos casos lleva meses en preparación, en otros aún se están encargando estudios previos. Una situación de la que los municipios culpan al retraso del propio Gobierno central y desde varias corporaciones como la de Valencia incluso se da por hecho que habrá moratorias. También el alcalde de Alicante, el popular Luis Barcala, ha reclamado públicamente que se amplíen los plazos.

Valencia es el municipio autonómico que destinará más dinero a instalar sus Zonas de Bajas Emisiones de toda la Comunitat. El Ayuntamiento que dirige Joan Ribó presentó proyectos que suman más de 60,9 millones de euros para poner en marcha las restricciones para rebajar las emisiones contaminantes en la ciudad. De ese importe, los fondos europeos y estatales aportan más de 38 millones.

De hecho, el consistorio valenciano es uno de los pocos que ya ha adjudicado el contrato para implantar las 247 cámaras previstas y los sistemas informáticos para monitorizar y controlar el acceso a las distintas zonas en que se compartimentará la ciudad. La empresa Eysa, que también gestiona el servicio de estacionamiento en zonal azul de la ORA en la ciudad, y la catalana Aluvisa se impusieron en un disputado concurso público. Sólo la puesta en marcha de estos sistemas supondrá un coste directo de 10,8 millones de euros. Un sistema que aún no tiene fecha para entrar en operación, de hecho, en los pliegos se fijaba un plazo de dos años para su ejecución, pese a que la norma estatal y europea establecía que las ZBE debía estar en marcha desde el 1 de enero.

Pero además el Ayuntamiento aún debe adjudicar el contrato de servicio para la gestión del tráfico en toda la ciudad durante los próximos 5 años, una actividad que debe de adaptarse también a los nuevos sistemas previstos para las ZBE. Aunque ya se ha elegido a Etra para un contrato valorado en otros 39 millones de euros, todavía no se ha formalizado.

El propio alcalde de Valencia, Joan Ribó, no ha querido fijar plazos concretos para la implantación de las zonas de baja emisiones pese a la adjudicación de este contrato. "Es un asunto que se estudiará con mucha calma y que se abordará con prudencia", señaló el líder de Compromís. Un pragmatismo que contrasta con otros posicionamientos más radicales cuando se trata de cuestiones medioambientales que atañen a otras administraciones.

Según Ribó es un tema en el que hay "cosas que todavía no están del todo determinadas legalmente" y ha señalado que es "necesario ver todas las reglamentaciones que ha habido", en referencia a que la



Valencia ya está limitando el acceso a barrios como Ciutat Vella. eE

85

Millones de euros son los fondos del Perte que ya se han asignado los municipios valencianos

normativa para desarrollar estas zonas fue aprobada por el Gobierno central apenas unos días antes de que terminase el año y los municipios siguen planteando dudas y cuestiones que resolver. La capital valenciana tampoco quiere asumir los riesgos de adelantarse porque "ha habido algún ejemplo que no ha funcionado bien", según Ribó, que citó "el caso de Barcelona", donde la Administración tuvo "problemas legales".

De momento, el Ayuntamiento lo único que está claro es que para autorizar la circulación de unos u otros vehículos en función de su etiqueta medioam-



Un aparcamiento público de bicicletas del Ayuntamiento de Elche. eE

biental de la DGT, la ciudad contará con cinco áreas diferenciadas. El área centro incluye lo que serían los límites de la antigua muralla de la ciudad, es decir el caso histórico delimitado por las calles Colón, Xátiva y Guillem de Castro y el antiguo cauce del Turia. Una zona que tiene todos los visos de ser la más restrictiva, ya que de hecho en los últimos años se ha ido reduciendo notablemente la facilidad de acceso del tráfico rodado, con peatonalizaciones parciales como la de la Plaza del Ayuntamiento y la Lonja y el Mercado Central o casi totales como la Plaza de la Virgen.

La mayoría de consistorios dan por hecho que habrá moratoria o ampliación de plazos

De hecho, hace unos meses ya entró en vigor un sistema de control de cámaras para el acceso al barrio de Ciutat Vella, que conforma la mayoría de la futura zona central. El Ayuntamiento estableció lo que denominó Área de Prioridad Residencial, por lo que el sistema multa con 90 euros automáticamente a los vehículos privados que no cuenten con autorización. Unas sanciones de las que están excluidos los automóviles registrados de vecinos o empresas que realizan servicios en la zona. El consistorio gobernado por Compromís y los socialistas además está reduciendo los aparcamientos.

En el caso de Alicante, la otra gran capital autonómica por población, aunque los planes se encuentran más definidos, la aplicación de las ZBE se encuentra prácticamente en el mismo punto. El consistorio gobernado por PP y Cs ha adjudicado ya a la empresa Tecnologías Viales Aplicadas (Teva) la instalación de dos redes de sensores y sistemas inteligentes de reconocimiento de matrículas por un total de 4,4 millones de euros. Aunque aún no tiene ordenanza aprobada, ya está claro también que contará con dos anillos, uno interior en el casco histórico junto a su fachada litoral, y otro más amplio con la Gran Vía como principal limitación, que afecta a 22 barrios. Una zona que según los datos del Ayuntamiento cuenta con un parque de más de 100.000 vehículos de los algo más de 235.000 censados en el municipio. En el caso de Alicante, el municipio pretende llevar a cabo 14 proyectos con un presupuesto total de 37 millones de euros, después de haber logrado que se le asignen algo más de 15 millones.

En el caso de Castellón, también ha adjudicado dos grandes contratos vinculado a la nueva ZBE, pero desde el consistorio se da por hecho que no habrá restricciones antes de 2025. La capital de La Plana por un lado ha encargado a la multinacional Kapsch TrafficCom un estudio de movilidad por 1,7 millones. Por el otro, también se ha adjudicado un paquete de obras urbanas para adaptar calles a las restricciones y nuevas peatonalizaciones, que se han adjudicado a Beca y Teleco por casi 8 millones de euros.

Una patata caliente a las puertas de elecciones

Los compromisos adquiridos con Europa para poder acceder a los Next Generation han hecho que lo que inicialmente muchos alcaldes consideraban un maná de fondos justo antes de elecciones se convierta en un quebradero de cabeza. Y es que para ningún edil es plato de buen gusto tener que anunciar restricciones a sus vecinos para moverse con el coche particular en sus ciudades, por mucho que se apele a razones medioambientales o de salud pública. El propio alcalde de Valencia, Joan Ribó, que suele situar entre sus prioridades la política ecologista y ha protagonizado polémicas como el rechazo a la terminal del puerto de Valencia, sin embargo no ha dudado en mostrarse poco entusiasta en aplicar ya las Zonas de Bajas Emisiones. De hecho, el alcalde descartó la posibilidad de implantar peajes para acceder al centro de la ciudad como sucede en algunas grandes capitales europeas como planteaban algunos colectivos. Entre los argumentos que ha llegado a esgrimir para ralentizar la implantación de la ZBE se encuentra la falta de puntos de recarga públicos para coches eléctricos en la ciudad o el hecho de que el elevado precio de los vehículos eléctricos los hace poco accesibles a los colectivos de rentas más bajas de la ciudad.

Consum encabeza las subidas de salarios en los 'súper' valencianos

Las cadenas de distribución regionales reflejarán en las nóminas de este año de sus plantillas los efectos de la fuerte subida de la inflación. Las alzas van desde el 9% acordado por Consum y el 5,7% de Mercadona, al 2,5% pactado en el convenio de los almacenes mayoristas de Valencia y Castellón.

elEconomista.es. Fotos: eE



Un trabajador de Consum prepara un pedido 'online'.

Uno de los lugares donde los consumidores perciben día a día los efectos de la fuerte subida del IPC son los pasillos y las estanterías de los supermercados. Además de los efectos directos que la inflación está teniendo en las ventas de los productos de las tiendas de alimentación, el alza del coste de vida también se está reflejando en los costes salariales de las cadenas de distribución de la Comunitat Valenciana y en un mayor esfuerzo para retribuir la nómina de sus plantillas.

Con el arranque del año, varias empresas ya han anunciado su política salarial para este 2023 en un contexto marcado por el incremento del coste de la vida. La cooperativa valenciana Consum lidera esa estrategia de subidas salariales para este año, con un aumento del 9% a toda su plantilla de trabajadores. La medida, aprobada por la cooperativa para mejorar el poder adquisitivo de la plantilla, comenzará a aplicarse a partir de la nómina del mes de febrero y afecta al 100% de los trabajadores, más de 19.000 personas.

Según la propia cadena, el incremento representa un volumen extra de más de 32,9 millones de euros en la partida de gastos laborales para este año y supone un aumento mínimo por socio trabajador de más de 1.430 euros brutos al año. El incremento acordado también se aplica sobre otros conceptos complementarios al salario, como las horas extraordinarias, las horas nocturnas fuera de jornada o las horas en festivos, entre otros.

La mayor empresa española de supermercados, la valenciana Mercadona, también ha movido ficha. La compañía que preside Juan Roig ha acordado un aumento salarial para 2023 de acuerdo al IPC establecido en el mes de diciembre en España y Portugal. En el caso español, el índice se situó en el último mes del año 2022 en el 5,7%, con lo que ese porcentaje será el que se toma como referencia para la variación del sueldo. La nueva subida salarial entrará en vigor a partir de la nómina de enero de los más de 96.000 trabajadores que Mercadona tiene en España y Portugal.

Mercadona ya aprobó el año pasado una subida del 6,5% para sus trabajadores en España durante 2022.



Sección de charcutería de un supermercado de Consum.

Según explica la empresa de distribución esta decisión se toma "por coherencia con el modelo de calidad total de la compañía".

Además de las subidas de los convenios de grandes empresas, en los últimos meses se han sucedido las negociaciones colectivas para marcar las condiciones salariales en empresas de menor tamaño del sector de la distribución. Uno de los últimos pactados en la Comunitat Valenciana fue el convenio colectivo del sector de almacenistas de

La negociación del convenio de Asucova-Fedacova se ha alargado durante meses

alimentación de las provincias de Castellón y Valencia para 2022, 2023 y 2024.

En su caso establece subidas salariales de un 8% hasta el año 2024 dividido en varias anualidades. En el caso de este ejercicio, la subida acordada contempla un incremento del 2,5%, aunque hay que tener en cuenta que el acuerdo incluye un incremento del 3,5% para 2022, aplicable desde julio. Además, para el siguiente ejercicio, el de 2024, se incrementará otro 2%. El acuerdo también contempla que "al finalizar la vigencia de este convenio, se comprobará si la suma del IPC general de

2022, 2023 y 2024 es superior al 8%, en cuyo caso la diferencia se aplicará hasta un máximo del 2% y los valores que se tomarán como base de cálculo para aplicar el incremento de 2025, serán los resultantes de actualizar las tablas de 2024 con dicha diferencia".

En el caso de los supermercados y autoservicios que se acogen al convenio colectivo de la patronal autonómica Asucova-Fedacova, como las alicantinas Juan Fornés Fornés (que opera con la enseña Masymas) e Hiperber, el convenio aún no se ha cerrado tras largos meses de negociaciones. De hecho, la falta de consenso en este acuerdo sectorial fue uno de los motivos que los propios sindicatos mayoritarios, UGT y CCOO han abanderado dentro de sus protestas para reclamar subidas salariales acordes a la evolución del IPC.

Otra de las grandes empresas de ámbito nacional del sector con fuerte presencia en la Comunitat Valenciana que han llegado a acuerdos con sus trabajadores son las cadenas de supermercados Dia y Lidl. La última en conseguir el pacto fue Dia, que firmó el pasado mes de diciembre un nuevo convenio colectivo que contempla subir el sueldo a todos sus empleados de tiendas y almacenes entre un 8% y un 12% entre 2023 y 2024. Por su parte, la filial en España del grupo alemán Lidl, que emplea a 1.600 personas en la región, anunció en julio del año pasado una subida de al menos un 16,7% en el salario de su plantilla hasta 2025.

La cooperativa, la mejor valorada en compra 'online'

Consum es, junto con Hipercor, la enseña del Grupo El Corte Inglés, la cadena española mejor valorada por los clientes en cuanto a compra en supermercados 'online', según el último estudio publicado por la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) a partir de una encuesta a sus asociados. Según ese informe, uno de cada cuatro consumidores españoles realiza alguna compra a través de los supermercados 'online'.

La empresa valenciana destaca especialmente en los apartados de puntualidad y exactitud en la hora de la entrega, en la que es la mejor valorada de todas las cadenas analizadas. Además, también está a la cabeza en el capítulo del estado de los productos adquiridos y lidera también la disponibilidad de los productos que vende 'online'. El apartado que peor valoran los compradores 'online' de la cooperativa tiene que ver con la navegabilidad y la facilidad para encontrar productos en la web.

En cuanto a la valoración general como supermercado físico, Consum se mantiene entre los diez mejor valorados, con puntuaciones elevadas en lo que se refiere tanto a las condiciones de las tiendas, como la información y los productos frescos.

PEPE CASTELLÓ Y EXEQUIEL TISCORNIA

Socios y cofundadores de StayingValencia



“Valencia nunca se va a masificar como Barcelona o Venecia por su propio tamaño”

La empresa Stayingvalencia es uno de los grupos turísticos de referencia en la capital valenciana con 6 hoteles y 5 edificios de apartamentos turísticos con más de 520 habitaciones, además de 5 restaurantes. Sus fundadores, Pepe Castelló, Exequiel Tiscornia y Massimo Solofria, empezaron con un *hostel* hace más de 20 años.

Por Ángel C. Álvarez. Fotos: Guillermo Lucas y Europa Press

¿Cómo surgió la empresa y cómo han crecido en el sector hotelero?

Pepe Castelló: La empresa nació con la apertura de un *hostel* para gente joven, al que siguieron otras cuatro aperturas. Igual que fuimos pioneros en el primer *hostel* en Valencia, fuimos pioneros en la creación en 2006 del primer edificio completo de apartamentos turísticos que reunía todos los servicios hoteleros. Con la Copa América de vela nos

expandimos en ese negocio con Valencia Flats y nos desprendimos del negocio de los *hostel*. Cuando empezamos no había vuelos de bajo coste, ni existía la comercialización *online* actual. Lo que siempre hemos hecho bien ha sido fijarnos hacia dónde va el mercado. Tras desarrollar el negocio de apartamentos turísticos, nos surgió la oportunidad en hoteles, con Lotelito en 2010. Una vez ya teníamos hoteles entramos en hostelería pa-

ra poder aunar la experiencia del viajero en su totalidad, tener el control de la experiencia del cliente y todos los servicios.

¿Están enfocados especialmente en algún segmento de turistas?

P.C.: Nosotros nunca hemos tenido un plan preestablecido de crecimiento ni nos marcamos unos objetivos predeterminados, nos surgen oportunidades y analizamos cada proyecto y si lo vemos interesante y con potencial nos lanzamos. No estamos focalizados en nada concreto. Por eso tenemos hoteles boutique como Helen Berger y Lotelito con edificios singulares en el centro de Valencia, y tenemos otros como Kramer o Malcom & Barret más grandes y en zonas periféricas.

¿Cuál ha sido el modelo para ese fuerte crecimiento en tan poco tiempo: compran los inmuebles u optan por el alquiler o acuerdos de gestión?

nocemos muy bien. Estamos abiertos a oportunidades en otras ubicaciones, pero no las buscamos.

El año pasado también fue el del cambio de Valencia Flats a StayingValencia

E.T.: Ahora tenemos más hoteles que apartamentos y por eso Valencia Flats ya no tenía mucho sentido como marca. Por eso lanzamos StayingValencia, que nos permite englobar apartamentos y hoteles de distintos tipos y abarcar todo tipo de clientes para distintos establecimientos. Hemos sido la primera cadena que recibe el certificado *Sostenibilidad Turística* del Instituto de Calidad Turística Española (ICTE), que avala la sostenibilidad según los Objetivos de Desarrollo Sostenibles a través de una auditoría externa, tanto en la empresa como en cada uno de los centros.

La pandemia paralizó la actividad del sector y en su caso se encontraban en pleno

“Se ha recuperado la actividad turística previa a la pandemia y podemos hablar de plena normalidad”

“Valencia es una plaza que conocemos bien, estamos abiertos a otras ubicaciones, pero es algo que no buscamos”



Exequiel Tiscornia: Funcionamos con todos los modelos, algunos establecimientos son en propiedad y en otros en alquiler a propietarios de los inmuebles que buscan rentabilidad. Nos amoldamos a cualquiera de los dos, pero siempre con la gestión al 100% y el control pleno. En algunos casos hemos empezado desde cero, en otros son establecimientos que existían que adaptamos a lo que consideramos que mejor demanda puede tener. No somos una cadena al uso con unos estándares, nos amoldamos a cada proyecto y en la forma en que operamos.

Hasta ahora sólo tienen presencia en Valencia, ¿se plantean dar el salto a otras ciudades?

P.C.: La empresa nació en Valencia y ha crecido aquí, es donde han surgido las oportunidades. En su día hemos tenido alguna cosa en Barcelona. Esta es una plaza que co-

crecimiento. ¿Cómo lograron capear esas dificultades?

E.T.: Para lograr subsistir fue básico pedir comprensión a los empleados, propietarios de los edificios, bancos y proveedores. El nivel de incertidumbre era general. Y tener que cerrar centros que estaban abiertos todo el año fue un trago muy complicado. La apertura fue paulatina, dura, larga y muy sacrificada hasta mayo del año pasado, en que la tendencia cambió y conseguimos salvar el año. Una de las claves es que nos amoldamos muy rápido a lo que había, somos muy dinámicos en la toma de decisiones rápidas y cambios de timón inmediatos.

¿El turismo en Valencia ya ha recuperado los niveles de 2019?

E.T.: Absolutamente. Podemos hablar de una plena normalidad, se ha recuperado la actividad previa a la pandemia. Incluso al-

go mejor, porque el cliente estaba mucho más receptivo por lo que ha supuesto la pandemia. Después de dos años con unas cifras innumbrables hemos cerrado el año con ingresos de 23 millones de euros, por encima de las de 2019. La mitad corresponde a la parte de alojamiento y la otra a restauración.

¿Cómo ven Valencia como destino turístico tras estas dos décadas?

E.T.: Es un destino que ha ido creciendo lentamente, gracias y por desgracia de la Administración. Esto nunca se va a poner como Barcelona ni como Venecia, por el propio tamaño de la ciudad nunca va a haber una masificación. Eso es un punto que tenemos ya ganado dentro del turismo sostenible como marca. Toda acción en una ciudad en que el ciudadano quede al margen y se priorice al turista acaba matando a la ciudad. Eso aquí no puede pasar y creemos que va a ser un destino que va a con-

¿Están trabajando en nuevos establecimientos en Valencia?

P.C.: No tenemos previstas nuevas aperturas a corto plazo. Pero sí tenemos en estudio nuevos proyectos hoteleros a futuro. Hemos tenido todo tipo de sorpresas porque en el caso de acuerdos a largo plazo puede pasar de todo, hasta que no está acabado no se puede dar por cerrado.

¿La normativa municipal actual afecta a su actividad?

P.C.: En nuestro caso eso ha existido siempre, no es nuevo. Desde que empezamos en 2001 con el *hostel* y luego con los apartamentos, hemos estado siempre en segmentos que al ser nuevos no tenían una normativa clara. La Administración siempre va por detrás del mercado. En el caso de las licencias ocurre lo mismo, probablemente en los últimos años haya habido más retrasos. Es algo con lo que ya contamos y tiene implicaciones. En otras circunstancias habríamos

*“La Administración va siempre por detrás del mercado, ya contamos con ello tras la experiencia en *hostel* y apartamentos”*

“Cualquier incremento como la tasa turística se repercute en el cliente, aunque no esperamos que sea significativo”



tinuar creciendo poco a poco y muy sostenido en el tiempo, que es lo que ha ocurrido en los últimos diez años. Parece que se han abierto muchos hoteles, pero todos se van llenando. De hecho, están viniendo operadores de otras ciudades masificadas a hacer cosas aquí.

¿No existe el riesgo de una burbuja turística en la ciudad?

P.C.: Para nada. Si tomas el número de pasajeros y los vuelos en fechas de máxima afluencia como Semana Santa, meses de verano o grandes festivales, no se puede comparar con la situación en otros aeropuertos en los que no se puede ni caminar. Valencia es el decimoprimer aeropuerto de España por pasajeros y la tercera ciudad más grande del país. Con los datos en la mano de ocupación se ve que no hay desajustes, son muy lineales en los últimos 15 años.

comprado edificios para rehabilitar, pero con la situación actual es un riesgo que preferimos que asuma otro y quedarnos el riesgo en la gestión, porque no podemos apalancarnos tanto y asumir los dos riesgos.

Valencia es la gran candidata a aplicar la nueva tasa turística, ¿cómo lo valoran?

P.C.: En España la tasa turística nace en Baleares conceptualmente para mitigar el uso de espacios medioambientales por el turismo y reinvertir en mejoras. En el resto de sitios no tiene ningún sentido más que sacar un rédito a un sector boyante. Cualquier incremento del coste se va a repercutir en el cliente final. En el caso que se está hablando no esperamos que sea significativo. Lo vivimos en su día en Barcelona, en el sector había muchísimo miedo y al mes y medio estaba normalizado. Fue más un trastorno de cómo liquidar el impuesto que el efecto sobre el precio.

Renovables

Fernando Roig saldrá de la eólica Renomar con su venta a Acciona

El presidente de Pamesa y del Villarreal C.F., Fernando Roig, ha alcanzado un principio de acuerdo con Acciona para desprenderse de una participación del capital que mantiene en Renomar, el principal promotor de energías renovables y el mayor operador eólico de la Comunitat Valenciana.

La operación de venta se ha negociado tras años en los que Roig ya había mostrado interés por desprenderse de la misma e incluso había llegado a recibir muestras de interés por parte de varios fondos.

La venta de esta participación se produce en un momento complicado para el negocio de la cerámica. Renomar es en la actualidad el principal promotor de energía eólica de la autonomía. Además de los tres parques que operan en la provincia de Valencia, tiene otros 10 en funcionamiento en la provincia de



Fernando Roig. Guillermo Lucas

Castellón. Con 490,5 MW de potencia instalada, la empresa se encuentra en las 15 mayores a nivel nacional y dispone de proyectos por otros 300 MW concedidos. Acciona cuenta con un 50% del capital de Renomar y MedWind con el otro 50%. Medwind fue formada por Fernando Roig y Francisco Fenollar, además de Andrés Ballester y Banco de Valencia que ya no participan en el capital.

Ferrocarril

Stadler inicia la fabricación en Valencia de los trenes del macropedido de 4.000 millones

La filial española del grupo suizo Stadler será la encargada de fabricar los primeros trenes del que se convirtió en el mayor contrato conseguido por el fabricante ferroviario en su historia hace algo menos de un año. La factoría de Albuiñech (Valencia) será la encargada de construir las unidades piloto de esos futuros Citylink, un modelo precisamente diseñado y creado por el departamento de ingeniería de la propia filial valenciana. Estos vehículos se destinarán a los seis operadores de transporte público de varias ciudades y regiones de Alemania y de Austria que crearon el consorcio que licitó el macroconcurso valorado en 4.000 millones de euros.

Stadler Valencia asumirá así la construcción de los primeros trenes tram de ese macropedido, que incluye un compromiso inicial de 246 convoyes con la opción de ampliar la flota en otras 258 unidades durante los próximos años.

En principio está previsto ensamblar dos de estos trenes piloto para cada operador, con lo que la planta montará al menos 12 unidades. Tampoco se descarta que puedan ser hasta tres esas unidades para hacer pruebas y test con los propios clientes, ya que además cada compañía personalizará sus trenes con distintas características.

Según fuentes del sector, precisamente el hecho de que la ingeniería para este contrato haya sido asumida por la filial española ha llevado a Stadler a decantarse por su factoría española, frente a otras instalaciones en el centro de Europa. De hecho, Stadler aún no ha decidido dónde se fabricará el grueso de estos trenes y está estudiando detalladamente los costes que supondría en cada planta. En 2021 Stadler Valencia batió sus mejores registros en cifra de negocio, al alcanzar los 492,27 millones de euros, un 36% más que el ejercicio anterior, con un beneficio neto de 28,79 millones, un 40% más.

La eterna asignatura pendiente del agua en el sur de Alicante

La guerra del agua ha vuelto a estallar con el intento de reducir el trasvase del Tajo-Segura y el fuego amigo en las filas socialistas en la antesala de las elecciones regionales.

Á. C. Á.

Por defecto o por exceso, el agua ha marca el día a día de las comarcas del sur de Alicante. Las lluvias torrenciales de la Dana que anegaron buena parte de la Vega Baja contrastan con el sol y la sequía, que si bien son uno de los grandes atractivos del sector turístico también suponen un quebradero de cabeza a otro de sus motores económicos: el potente sector hortofrutícola alicantino que exporta sus productos a toda Europa.

Los planes del Ministerio de Transición Ecológica para el nuevo Plan de Cuenca del Tajo suponen limitar notablemente la aportación de agua del trasvase Tajo-Segura que llegaría a los campos de Alicante, Murcia y Almería. El nuevo plan fija que el caudal ecológico mínimo se situará en 8,6 metros cúbicos



Manifestación de los agricultores contra el recorte del trasvase del Tajo-Segura en Madrid. eE



Pedro Sánchez y la ministra de Transición Ecológica, Teresa Ribera. EFE

cos por segundo en Aranjuez a partir de 2027, frente a los 6 metros cúbicos de caudal mínimo necesarios hasta ahora para autorizar el envío de agua. Una postura que respalda Castilla-La Mancha, que cuenta con varias sentencias del Supremo avalando ese caudal ecológico.

Una reducción que los regantes estiman en cerca de 105 hectómetros cúbicos y amenaza alrededor del 50% de los cultivos de regadío en las comarcas de las tres provincias que tienen mayor dependencia de ese canal, según el sindicato Asaja Alicante. "La hoja de ruta del Ministerio de Transición Ecológica es dejar el trasvase Tajo-Segura exclusivamente para abastecimiento humano" asegura Ramón Espinosa, secretario técnico de Asaja Alicante.

Una medida que según sus cálculos supondrá "un 50% menos de agua de regadío lo que implica el abandono del 50% de la superficie agraria útil en el caso del sur de Alicante que riega el trasvase", según Espinosa, que extrapola ese porcentaje también a Murcia y Almería. "Estamos hablando de la principal zona productora de frutas y hortalizas en fresco de Europa", subraya Espinosa, que además del perjuicio económico también destaca su impacto ambiental y social.

La propia Confederación Hidrográfica del Segura ha cuantificado unas pérdidas anuales de 137 millones de euros solo en producción agrícola directa con el recorte previsto en el borrador del plan, ade-

más de un coste de 4.621 empleos agrarios. Sin embargo, para los sindicatos agrarios los daños serán muchos mayores.

Por un lado, por la potente industria agroalimentaria de transformación ligada al sector primario, además de otros proveedores, desde el transporte a envases, asentados en esa comarca. Así, el Sindicato Central de Regantes del Acueducto Tajo-Segura (Scrats) eleva hasta 15.000 los empleos que pue-

5.700

Millones de euros de pérdidas patrimoniales generaría el final del 50% del regadío del trasvase

den desaparecer al cerrar parte del grifo. Además de perder su actividad los agricultores afrontan otro duro golpe: el valor de sus tierras se hundirá con la pérdida de la condición de regadío. Scrats estima en cerca de 5.700 millones de euros estas pérdidas patrimoniales, que supondrían un pesado lastre económico para estas comarcas.

Impacto económico

En conjunto el sector agrícola que se abastece del trasvase aporta directamente 1.547 millones de euros al PIB español, según un informe de PwC elaborado en 2020. El documento dobla a 3.013



Ximo Puig en una visita al embalse de Crevillent, al que llega el trasvase del Tajo. eE

millones la aportación total y los 106.000 empleos con los efectos indirectos. Pero además, "la falta de agua, no sólo es un problema de agricultores y regantes", apunta Salvador Navarro, presidente de la patronal autonómica valenciana CEV, que señala que el recorte también acabará afectando a industria y turismo.

La nueva guerra del agua también ha recuperado la polémica entre los dos modelos enfrentados de gestión hidrológica: trasvases o desaladoras. Los costes energéticos han vuelto a elevar los precios del

Ribera y la Generalitat han cruzado versiones y reproches por el acuerdo fallido

agua desalada, que ronda 1,4 euros por metro cúbico sin la subvención estatal y los 0,45 euros con la ayuda pública. Además de unos precios hasta 8 veces superiores que la hacen inviable, tampoco usar solo agua desalada en regadío. "Es un complemento en situaciones como riegos de emergencia, pero no puede utilizarse como una fuente continua", explican desde Asaja.

Batalla política

Si las crisis por el agua en Alicante han sido cíclicas, en esta ocasión el escenario político es distin-

to. Si con el trasvase del Ebro el enfrentamiento político fue sobre todo partidista, en esta ocasión al frente del Gobierno autonómico y del central se encuentra el mismo partido político. Y además la proximidad de las elecciones ha recrudecido el pulso entre el propio Ximo Puig y el Ejecutivo de Pedro Sánchez, especialmente con su ministra de Transición Ecológica, Teresa Ribera.

Un choque especialmente tenso después de que el propio Puig anunciase un acuerdo en el Consejo Nacional del Agua que dejaba en el aire el caudal ecológico hasta que se realizasen nuevos estudios sobre las aguas. Una forma de ganar tiempo que sin embargo fue desautorizada por el Ministerio de Transición Ecológica, que incluso rechazó que se hubiese llegado a pactar. La Generalitat, además de plantear una posible batalla legal como los Gobiernos de Murcia y Andalucía, cargó públicamente en contra del Ministerio al publicar sus alegaciones frente al nuevo decreto: "se han vulnerado los principios de seguridad jurídica, confianza legítima, lealtad institucional, buen gobierno y transparencia".

La cuestión del agua es uno de los grandes caballos de batalla del PP en Alicante, la provincia que sigue siendo su principal bastión pese a los ocho años de Gobierno de Botànic. En unas elecciones marcadas por la incertidumbre ante el que parece el desplome seguro de Ciudadanos y las dudas en torno a Podemos la guerra del agua puede marcar esa pequeña diferencia.

Los jarros de agua fría en las relaciones presidenciales

El anuncio del presidente valenciano de una rebaja en el IRPF a finales de septiembre para combatir la crisis inflacionista abrió una herida con Pedro Sánchez que no parece haberse cerrado. En pleno debate fiscal nacional con el PP y a pesar de que Puig intentó desmarcarse de las medidas de las comunidades populares, el malestar con el barón socialista por el rechazo al guión marcado por Moncloa fue notorio. Y más cuando esa rebaja de las tarifas para las rentas de menos de 60.000 euros incluso fue apoyada por PP, Ciudadanos y Vox en el propio parlamento valenciano.

Otros frentes abiertos por Puig con Sánchez tienen su origen en uno de los flancos débiles electorales: Alicante. De ahí que otro de los motivos de tensiones entre los socialistas valencianos con sus compañeros de Madrid es el escaso cariño en los Presupuestos Generales con la que es la quinta provincia española por PIB, a la que las cuentas de Sánchez situaron a la cola por inversiones, decisión que desató otra crisis pública entre Generalitat y Gobierno de España. Un sentimiento de agravio extendido entre el empresariado y otros agentes sociales alicantinos que las partidas de Puig para este territorio en el presupuesto regional no han logrado aliviar.

Automóvil

Marcos Automoción compra BMW Engasa a Grupo Ugarte



El grupo alicantino Marcos Automoción continúa ganando tamaño para convertirse en uno de los mayores vendedores de coches de España. El conglomerado familiar ha adquirido la red de concesionarios BMW Engasa, centrado en el servicio de BMW, BMW M, BMW i y Mini en Valencia, que pertenecía al Grupo Ugarte y facturó algo más de 38 millones de euros en 2021.

La adquisición se enmarca en el objetivo estratégico del grupo de aumentar su posicionamiento en la provincia de Valencia. Estos nuevos puntos se suman a los que BMW Marcos Automoción ya contaba en Murcia, Lorca y Cartagena. Con la integración

de esta nueva sociedad, se consolida uno de los principales grupos de automoción del mercado nacional. Marcos Automoción se fortalece como uno de los distribuidores de alta gama del Levante.

Marcos Automoción nació en 1967 con la compra-venta de coches usados. Tan solo un año después, comienza con la comercialización de vehículos. En los siguientes años, comienza su expansión por la provincia de Alicante y Murcia. Tras la compra de Grupo Montalt hace dos años, hoy cuenta con más de un centenar de concesionarios en 6 provincias y 20 marcas como Ford, Kia, Nissan, Hyundai, BMW, JLR, Citroën o Peugeot.

Agua

DAM y SAV construirán una depuradora de 17 millones



El Grupo DAM ha resultado adjudicatario de las obras de construcción y funcionamiento inicial de la EDAR (Estación de Depuración de Aguas Residuales) de La Carlota en Córdoba, tras el proceso de licitación realizado por la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible de la Junta de Andalucía. En UTE junto a AZVI y Sociedad de Agricultores de la Vega (SAV), realizará esta actuación que mejorará el acceso a los servicios de saneamiento de este municipio de más de 10.000 habitantes.

El proyecto tiene un plazo estimado de 30 meses - 6 meses para la redacción del proyecto, 18 meses

para la ejecución de la obra y 6 meses para la Puesta en Marcha y Pruebas-, y contará con una inversión presupuestaria superior a los 17 millones de euros. De este modo, la instalación proporcionará servicio a una población caracterizada por estar diseminada en una gran extensión de terreno. "Se ha proyectado una EDAR para depurar las aguas residuales de más de 17.300 habitantes equivalentes y con una capacidad de tratamiento de más de 3.000 metros cúbicos diarios. También contempla, entre otras actuaciones, la construcción de un emisario que conducirá las aguas depuradas hasta el punto de vertido", explican desde DAM.

Empresariado

Paz Navarro, elegida como nueva presidenta de AJEV



La candidatura encabezada por Paz Navarro, la única presentada, ha logrado el respaldo de los socios de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia (AJEV) para asumir la presidencia de la asociación empresarial tras celebrar su última asamblea electoral.

Paz Navarro, empresaria de 38 años y que ya ocupaba la vicepresidencia primera de AJEV, lidera una de las editoriales valencianas de mayor prestigio en nuestra provincia, el Grupo Editorial Sargantana. Destaca por su gran implicación con el ecosistema empresarial valenciano, formando parte de las prin-

cipales asociaciones empresariales de la provincia, en las que participa activamente. La nueva junta directiva que le acompañará durante los próximos tres años también incluye a: Raquel Montesinos (directora de AJEV) como secretaria general; Ana Vila (Vilasira), vicepresidenta 1ª; Lluís Llopis (Elo Construcciones), vicepresidente 2º; Loreto Crespo (Genotipia), vicepresidenta 3ª; Rafael Fernández (Lexiber), tesorero y Alicia Medrano (Lecoq Arquitectura), Héctor Gavilán (Oleo-Hidráulica LEJ), Santiago Escobedo (Enesa Continental), Miguel Pérez (Tuakiri), Sergio Santamaría (La Mesedora) y Alberto Sánchez (MR Adhesivos) como vocales.



Thomas Dahlem, nuevo CEO de Power HoldCo Spain, y Javier Rivera Jornet, nuevo director financiero.

Los dos directivos de Volkswagen al volante de la futura gigafactoría

La que será la mayor fábrica de la región tras Ford ya tiene sus primeras caras reconocibles. La división de baterías de Volkswagen, PowerCo, ha nombrado a sus dos responsables en España: Thomas Dahlem, responsable del lanzamiento de varias plantas de Audi, y el español Javier Rivera Jornet.

Ángel C. Álvarez. Fotos: eE

El proyecto estrella del Perte del automóvil eléctrico en España, la creación de la primera gigafactoría de baterías para coches electrificados del sur de Europa, empieza a cobrar vida real. Y uno de los pilares fundamentales para que el proyecto de más de 3.000 millones de euros de inversión llegue a su meta es un organigrama de garantías que permita cumplir con un calendario muy ajustado y con unos presupuestos que se enfren-

tan a una elevada incertidumbre inflacionista, además de los retos técnicos que conlleva cualquier nueva infraestructura industrial.

Frank Blome, el CEO de la división creada por Volkswagen para desarrollar y fabricar sus baterías en Europa, PowerCo, fue el encargado de anunciar los nombramientos de los que serán los nuevos máximos responsables de Power Co en España. Se tra-

ta de Thomas Dahlem, que será el nuevo CEO de la sociedad Power HoldCo Spain. Este doctor en Ingeniería Eléctrica y Electrónica con más de dos décadas a sus espaldas de experiencia en el grupo Volkswagen ha sido uno de los responsables del grupo alemán que ha mantenido reuniones durante el último año con las administraciones locales y ya conoce el terreno.

De hecho, la experiencia de poner en marcha una nueva factoría y tener que pelearse con los Gobiernos de distintos países para ello no es algo nuevo para el ingeniero alemán. A lo largo de su experiencia en Volkswagen y Audi ha sido el responsable del arranque de distintas plantas del gigante de la automoción en países tan distintos como India, México, Hungría o la propia Alemania. Además, antes de ser elegido para el proyecto de baterías eléctricas en España fue también el máximo responsable de desarrollo del coche autónomo en Audi.

Como copiloto en la conducción de esta carrera el ejecutivo alemán contará con Javier Rivera Jornet, que con cerca de 14 años de experiencia en Seat y en Volkswagen será el responsable financiero del proyecto en Sagunto y que regresa de esta forma a España tras más de un año en la central corporati-

El grupo ha pagado 63,4 millones por 1,3 millones de metros cuadrados para la factoría

va del grupo germano. Ambos formarán parte del consejo de administración de la filial que instalará su sede en Valencia en los próximos meses.

Compra del suelo

La cúpula directiva no es el único apartado en que ha avanzado Volkswagen en sus planes. PowerCo, también ha firmado la compra del suelo donde se levantará su gigafactoría en Sagunto. La operación se ha cerrado tras la aprobación por parte del consejo de Espais Econòmics i Empresarials (EEE), empresa pública participada al 50% por la Generalitat y al 50% por la empresa estatal Sepides.

El grupo alemán pagará 63,66 millones de euros por la parcela de 1,29 millones de metros cuadrados, un precio que supone rebajar en algo más de la mitad el valor medio previsto por el propio Gobierno valenciano en el informe de viabilidad del proyecto urbanístico para esos terrenos. Como publicó *elEconomista.es*, el precio acordado supone que la filial de Volkswagen pagará 49,2 euros por metro cuadrado de suelo a la empresa pública.

Según la documentación del proyecto urbanístico autorizado por el propio Gobierno autonómico, el



Terrenos en Sagunto donde está prevista la factoría.

precio medio estimado "para obtener un aprovechamiento lucrativo" con el suelo se fijaba en al menos 116,32 euros por metro cuadrado. Además, el informe sitúa el precio de coste en 93,87 euros por metro cuadrado de techo, un valor que también más que duplica el acordado con Volkswagen. Su filial de baterías abonará 45,1 euros por los algo más de 1,4 millones de metros cuadrados de techo edificable que se permite en su parcela. La comparativa también es más económica con el suelo de Parc Sagunt I, que osciló entre los 67 euros/m² suelo de la parcela más barata a los 240 euros/m² suelo de la más cara.

En el apartado económico, Volkswagen se ha asegurado una inyección extra de ayudas públicas de 90 millones de euros del Gobierno central, que transferirá a la Generalitat. Unos fondos adicionales que llegan tras las quejas por la cuantía del Perte.



Gabriel García

Director del Máster de Formación Permanente en Responsabilidad y Sostenibilidad Corporativa de la Universitat Politècnica de València

Retos y oportunidades para las empresas socialmente responsables

El año 2022 ha sido especialmente intenso en el desarrollo de la actividad sobre responsabilidad social y sostenibilidad de las empresas. En el ámbito supranacional, a finales de noviembre, el Parlamento Europeo aprobó la Directiva de Informes de Sostenibilidad Corporativa, que actualiza la anterior directiva de 2014, transpuesta en España años más tarde en la ley 11/2018. Con esta nueva directiva se amplían significativamente las exigencias en materia de reporte de sostenibilidad y las equipara por fin a la información financiera. Paralelamente, a nivel autonómico, se publica en el Diario Oficial de la Generalitat Valenciana, desde la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, el Decreto 200/2022, por el que se regula la responsabilidad social en las entidades valencianas. Aunque aún no ha entrado en vigor, este decreto desarrolla la Ley 18/2018 de la Generalitat, para el fomento de la responsabilidad social, constatando el reto que supone el abordaje de estas cuestiones en las agendas de las empresas de nuestro entorno.

Como vemos, en el ámbito denominado ASG (Ambiental, Social y de Gobierno Corporativo) se están incorporando importantes novedades en Responsabilidad Social y Sostenibilidad. Pero más allá del ámbito normativo ¿qué implicaciones tiene para la actividad de las empresas?

En los últimos años hemos asistido a una proliferación de información, por parte de muchas organizaciones, más allá de la estrictamente económica, para rendir cuentas sobre su desempeño social y ambiental, conforme estos aspectos han tomado más relevancia e interés para la opinión pública. Son cada vez más numerosas las memorias de sostenibilidad publicadas, especialmente por las grandes corporaciones, aunque no siempre responden a las inquietudes de los grupos de interés. A veces se demanda determinado tipo de información que difícilmente se encuentra con el detalle o la amplitud necesaria, sin contar cuando por otro tipo de fuentes disponibles dicha información puede parecer hasta contradictoria. Además, a nivel interno de las organizaciones, en el contexto actual de grandes incertidumbres, se trata de un instrumento imprescindible para la gestión de riesgos y la adaptación al cambio, como algo que ya se asume permanente.



La nueva regulación desarrolla y refuerza la necesaria comparabilidad, fiabilidad y pertinencia de la información incorporada en las memorias de sostenibilidad, para rebatir el típico argumento, más o menos justificado, de “lo que no son cuentas son cuentos”. Concretamente, el Decreto autonómico publicado lo hace a través de tres requisitos: la memoria de sostenibilidad, su verificación y la constatación de un desempeño mínimo a través de una propuesta de indicadores.

Respecto a la memoria existen numerosos modelos de referencia, tanto nacionales como internacionales (GRI, Global Compact, etc.), que las empresas puedan desarrollar, incorporando los compromisos de la organización por la responsabilidad social y la sostenibilidad, dando cuenta de los resultados obtenidos por su implementación, que además le sirva de guía para el desarrollo de su estrategia.

Para asegurar que la información incorporada en la memoria de sostenibilidad nos da una imagen completa y fiable de todas las dimensiones de la organización, el nuevo Decreto autonómico propone someterlas también a una auditoría de verificación, como parte del proceso de reconocimiento de las organizaciones valencianas socialmente responsables. Esta auditoría debe realizarse por una entidad independiente con solvencia, para incrementar así la fiabilidad y credibilidad de la información, contribuyendo a la mejora continua de la organización.



■

El decreto autonómico sobre responsabilidad social abre un abanico de nuevas posibilidades para las empresas valencianas

■

Por último, además del requerimiento de elaboración de una memoria de sostenibilidad y su verificación, el Decreto autonómico como principal novedad incorpora una herramienta de autoevaluación del desempeño a través de una selección de indicadores de referencia a nivel internacional. No supone un coste adicional en tiempo y recursos para las empresas, si se ha elaborado adecuadamente la memoria de sostenibilidad y permitirá corroborar unos niveles mínimos de desempeño de las organizaciones. Esto dará acceso a la inscripción en el Registro de entidades valencianas socialmente responsables (REVSR) que desarrolla también el Decreto autonómico.

A través del anterior registro se entiende que las organizaciones podrán disfrutar de ciertas ventajas que el desarrollo normativo vaya aplicando. Uno de estos incentivos se centra en materia de contratación pública constituyéndose como un criterio de desempate en la adjudicación. También las bases reguladoras de convocatorias de ayudas y subvenciones podrán incorporar criterios de valoración favorables a este tipo de entidades. La posible exhibición de sello o distintivo puede ser un interesante elemento diferenciador en el mercado de interés para la comercialización de sus productos o servicios. Además, la normativa fiscal autonómica podrá establecer determinados beneficios (bonificaciones, deducciones, etc.) a las entidades valencianas socialmente responsables.

Cabe destacar que se presta una especial atención a las pymes, adaptando el nivel de requerimientos a sus particularidades y tamaño empresarial, por lo que ya no hay excusas para que estas organizaciones puedan abordarlo.

En definitiva, en el contexto actual, el camino de todas las empresas y organizaciones va dirigido hacia una Responsabilidad Social y Sostenibilidad que busca el equilibrio entre el buen gobierno y el desempeño económico, social y ambiental, consciente de que los recursos son finitos. En su actividad empresarial les ayudará a mitigar riesgos, a mejorar su reputación, incrementar sus ingresos, disminuir sus costes y atraer la inversión, para ser agentes transformadores de una economía que transite de la linealidad a la circularidad.



Terminal del aeropuerto de Alicante. eE

Ryanair vuela más alto en Valencia y logra el 42% del tráfico postcovid

Una de las grandes víctimas internacionales de la pandemia, el sector aéreo, ha cerrado un 2022 en que empieza a acercarse a las cifras precovid. El dominador del mercado en los dos grandes aeropuertos regionales, Ryanair, ha superado sus cifras y gana 5 puntos de cuota tanto en Valencia como en Alicante.

Ángel C. Álvarez.

La irrupción del coronavirus dejó en tierra prácticamente a toda la flota de aviación comercial del mundo durante meses. Una situación que tras la prolongación de las restricciones al movimiento en 2021 empezó a normalizarse el año pasado, lo que ha supuesto un alivio para las propias aerolíneas, pero también para todo el sector turístico, uno de los grandes motores de la economía valenciana.

Y quien más partido está sacando de la recuperación del volumen de viajeros en los aeropuertos de Alicante y Valencia es la compañía que domina en ambos aeródromos desde hace más de una década: la irlandesa Ryanair. Aunque todavía los dos grandes aeropuertos regionales no alcanzaron en 2022 las cifras de 2019, el operador *low cost* sí que ha logrado superar sus cifras prepandemia de pasajeros y de paso ha aumentado su cuota de mer-

cado en ambos recintos, donde se ha consolidado como líder indiscutible.

En las pistas de Valencia, antes de la aparición del coronavirus Ryanair ya tenía una cuota del 37,67% del tráfico total. Con la vuelta de las rutas de forma masiva en 2022 la aerolínea ha ampliado su dominio en cuota hasta un 42,42% del tráfico de pasajeros en 2022, después de registrar un incremento del 6,9%. Y eso que en el lado valenciano, la irlandesa no ha sido el mayor de los operadores por crecimiento. Vueling, el segundo en el ranking, creció un 17,3% en pasajeros, aunque en cuota la distancia sigue siendo abismal. La aerolínea del grupo IAG representa algo más del 15% del tráfico de la terminal de Manises.

El crecimiento de los dos reyes del aeropuerto valenciano contrasta con el resto de operadores tradicionales. De hecho, Valencia cerró el año situándose aún casi un 5% por debajo de los viajeros de 2019, aunque en los últimos meses del año los volúmenes conseguidos ya superan a los que se registraban en ese año. Entre las aerolíneas que todavía no han logrado acercarse a los niveles prepandemia se incluye la local Air Nostrum, que aún se encuentra un 25% por debajo del pasaje anterior al Covid, y Lufthansa, que se ha visto superada en pasajeros en Manises por la holandesa Transavia y que también cae un 16%.

Entre las aerolíneas que han reducido presencia en Valencia tras la pandemia destaca el caso de Air Europa. La compañía, que además estaba inmersa en la posible compra por parte de Iberia, ha pasado de ser el cuarto operador antes del virus con más de 600.000 pasajeros a caer a la sexta posición, con menos de la mitad.

En el caso de Alicante-Elche, Ryanair rozó los 5 millones de pasajeros y logró aumentar en más de cinco puntos su cuota, hasta situarse en 37,6% del total del pasaje. De esa forma, la compañía *low cost* irlandesa ha seguido aumentando distancias con sus principales rivales en la terminal alicantina: Vueling, las británicas Easyjet y Jet2com, y la escandinava Norwegian. Ryanair se convirtió en el único de los cinco mayores operadores de Alicante que aumentó el número de pasajeros con respecto a las cifras prepandemia, con un crecimiento del 4,5%. En el caso de las dos compañías británicas, ambas aún se encuentran por debajo de las rutas antes de la pandemia, con un 22% menos de pasajeros.

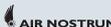
En el aeropuerto de la Costa Blanca el tráfico internacional está marcado por el fuerte peso de los tu-

La radiografía del mercado aéreo

Ranking en Alicante

PUESTO	COMPañÍA	PASAJEROS 2019	PASAJEROS 2022	VARIACIÓN (%)
1	 RYANAIR Ryanair	4.753.865	4.970.715	4,5
2	 vueling Vueling	1.709.242	1.554.119	-9,0
3	 easyJet EasyJet	1.597.776	1.235.219	-22,6
4	 Jet2.com Jet2.com	1.332.097	1.030.596	-22,6
5	 norwegian Norwegian	1.149.141	702.455	-38,0

Ranking en Valencia

PUESTO	COMPañÍA	PASAJEROS 2019	PASAJEROS 2022	VARIACIÓN (%)
1	 RYANAIR Ryanair	3.217.542	3.442.228	6,9
2	 vueling Vueling	1.056.374	1.239.187	17,3
3	 AIR NOSTRUM Air Nostrum	687.007	511.990	-25,4
4	 transavia Transavia	362.426	338.851	-6,5
5	 Lufthansa Lufthansa	385.924	321.551	-16,6

Fuente: Aena.

elEconomista



ristas británicas en Benidorm. El año pasado volvió a repetir esa tendencia, aunque aún no se ha llegado a los niveles previos a la pandemia. Así, los países que más pasajeros contabilizaron fueron Reino Unido, con 4.652.510 viajeros; seguido de Holanda, con 942.354; Bélgica, con 833.355 y Noruega, con 774.039.

Con cerca de la mitad del tráfico de Alicante procedente del Reino Unido, las líneas con estas islas son fundamentales para la industria turística de la Costa Blanca. En el caso de Jet2, vinculado al turoporador Jet2Holidays, la aerolínea ya tiene programados más de 3,55 millones de asientos para el verano 2023 en toda España, con un incremento del 4% sobre el verano de 2022. Además, la compañía tiene previsto arrancar una nueva línea de negocio denominada Jet2CityBreaks en la que se incluye Alicante como uno de sus destinos estrella en España.

Trigano valora Benimar en 220 millones de euros

El líder europeo de autocaravanas ha visto como su factoría de Peñíscola aumenta un 33% los ingresos desde la pandemia y gana 21,8 millones de euros el último ejercicio.

Á. C. Álvarez. Fotos: Guillermo Lucas

Uno de los mayores fabricantes de autocaravanas y de productos vinculados al sector del camping de Europa, el francés Trigano, tiene una de sus grandes joyas industriales precisamente en una de las poblaciones más turísticas de Castellón: Peñíscola. El grupo francés que lidera el mercado europeo de autocaravanas con el alemán Erwin Hymer, participado para la estadounidense Thor, y la francesa Rapido, es dueño de la castellanense Benimar desde 2002 y no ha dejado de invertir en la ampliación de sus líneas de producción.

Hasta el punto que la propia compañía valora su filial valenciana ya en cerca de 220 millones de euros, según se desprende de las últimas cuentas del grupo francés y de la operación de compra interna el



El exterior de la factoría de Benimar en Peñíscola.



Línea de montaje de la filial castellanense del grupo francés Trigano.

año pasado la adquisición del único paquete accionario que Trigano no controlaba directamente. La compañía se hizo con el 1% que mantenía François Feuillet, uno de los mayores accionistas del grupo y miembro de la familia que ostenta el control accionario por un importe de 2,19 millones de euros.

La evolución de la firma de Peñíscola avala esa fuerte valoración. Benimar incrementó sus ventas un 5,3% en su último ejercicio, que cerró el pasado 31 de agosto, con 199,67 millones de euros de facturación. Desde 2019, la empresa ha aumentado sus ventas un 33%, después del fuerte despegue de este sector tras las restricciones por el Covid tanto en España como en el resto de Europa. El auge de los pedidos también llevó a la compañía, que cuenta con una factoría en Peñíscola con 130.000 metros cuadrados, a romper su récord de beneficios el año pasado. La empresa cosechó un resultado neto de 21,8 millones de euros, un 26% más que el año anterior, según reflejan las cuentas anuales de Trigano.

Y ello a pesar de que la buena marcha de la factoría española, que exporta más del 80% de las autocaravanas que produce, se ha visto ralentizada por los problemas de producción en la industria automovilística, especialmente "por la caída en la entrega de bases rodantes por fabricantes de automóviles, en particular por el líder del mercado" Stellantis", explica el grupo francés. Trigano, que además posee plantas en Francia, Alemania, Eslovenia y Rei-

no Unido, apunta que recortó un 14% la producción de su línea de autocaravanas en toda Europa por la escasez de los vehículos necesarios para ensamblar sus casas rodantes, aunque los ingresos crecieron un 3,7% por las adquisiciones realizadas durante el ejercicio. Según sus datos, las matriculaciones de autocaravanas se desplomaron un 16,8% en toda Europa entre agosto de 2021 y el mismo mes de 2022 por la falta de vehículos, mientras que en España esa caída fue del 15,9%.

199,67

Millones de euros
facturó Benimar al cierre de
su último ejercicio en agosto

La factoría española precisamente está llevando a cabo la ampliación de sus instalaciones con un nuevo edificio y la mejora de sus líneas de montaje, para ampliar su capacidad de producción de la marca Panama hasta las 4.000 unidades, después de incorporar una nueva línea el año anterior para montar furgonetas camperizadas, uno de los segmentos más de moda con la pandemia.

El grupo francés, que además cuenta con dos puntos de venta en España en Barcelona y Cádiz, también ha ampliado su plantilla en España hasta los 503 trabajadores.



Una de las líneas de producción de Airnatech en Castellón. eE

Airnatech quiere llevar su éxito más allá del 'boom' de las mascarillas

La empresa que ha creado una de las mayores fábricas de FFP2 de Europa en Castellón entra en complementos alimenticios y prepara nuevas líneas de salud y deporte.

Á.C.Á.

En plena expansión del coronavirus por todo el mundo, seis emprendedores se preguntaron que podían hacer para aportar su grano de arena a una crisis sanitaria que paralizó la actividad económica. Así nació Airnatech Antiviral, con la que decidieron entrar en el desarrollo de nuevas mascarillas concebidas para frenar los contagios del virus y hacer frente a la carencia de este producto en España y en Europa en 2020.

La empresa consiguió poner en marcha una factoría en Castellón que hoy tiene 24 líneas de producción y capacidad para fabricar 24 millones de mascarillas FFP2 y otros 4 millones de quirúrgicas al mes. Su producto se convirtió en un caso de éxito en plena crisis sanitaria, pero en un año la demanda ha caído un 80%. "La mascarilla es un producto que va a seguir siendo necesario, como demuestra

lo ocurrido en China, pero buscamos un mercado estable frente al efecto acordeón que ha habido con las distintas olas", apunta Javier Llorens, CEO y uno de los fundadores. La empresa castellonense consiguió facturar en poco más de un año de vida casi 8,6 millones de euros en 2021, con un beneficio neto de 1,2 millones, y su factoría llegó a emplear a 400 trabajadores en la punta por el Covid.

Hoy, pese a lo ocurrido durante la pandemia y los problemas de abastecimiento, la importación de producto asiático sigue siendo masiva. "Es muy difícil entrar en licitaciones a precio si se fabrica con las condiciones y la calidad europea", reconoce Llorens. Sin embargo, Airnatech no renuncia a su producto estrella. Aunque parte de la producción está congelada sus líneas se mantienen por si reaparecen los contagios y también prevé lanzar nuevos modelos de mascarillas dirigidas al sector industrial.

Para asegurar su futuro más allá del producto por el que nació Airnatech ya ha dado el salto a nuevos sectores. La primera vía para diversificar su negocio más allá de las mascarillas consiste en el lanzamiento de cinco productos de complementos nutricionales y vitaminas, dirigidos fundamentalmente a deportistas y a reforzar el sistema inmunitario. Además, Airnatech ya tiene previsto saltar a otro negocio vinculado a la salud y el deporte. "Hemos creado vendas elásticas con nanotecnología que mejoran la recuperación de dolencias para el segundo trimestre del año", comenta Llorens. La compañía está en pleno proceso de preparación para lanzarlo en el segundo trimestre del año.

KKR venderá centros de IVI en Sevilla, Murcia y Zaragoza

Tras casi un año para dar el visto bueno a la compra por parte del fondo, Competencia ha incluido como condiciones varias desinversiones en el mercado español, además de modificar ciertos contratos en exclusiva que mantenía.

Rocío Casado.

El gigante valenciano de la reproducción asistida formado por el Instituto Valenciano de Infertilidad (IVI) tendrá que reducir su tamaño en España para hacer frente a su cambio de dueños. La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha puesto condiciones a KKR para la compra de IVI, la principal empresa de tratamientos de reproducción asistida en España, valorada en 3.000 millones de euros. Para cerrar la operación, el *private equity* se compromete a realizar desinversiones en centros ubicados en las provincias de Sevilla, Murcia y Zaragoza para mantener la competencia en estas zonas.

Las condiciones fijadas por la CNMC también llegan a otros territorios. Así, en el caso de Madrid, el grupo no incrementará los precios, mantendrá las condiciones comerciales y no celebrará acuerdos para prestar servicios en las instalaciones de su principal competidor regional. Por último, KKR, como nuevo accionista principal, también tendrá que modificar un acuerdo de distribución de soluciones de vitrificación en exclusiva y de excesiva duración, que mantenía el Grupo IVI.

Competencia ha autorizado, en primera fase y con los citados compromisos, la adquisición del grupo

de fertilidad, pero el visto bueno a la operación está condicionado a que KKR desinvierta de varios centros en España por "solapamientos" con su participada, GeneraLife.

El fondo estadounidense adquirió la compra del líder español en reproducción asistida hace casi un año, con una valoración de la multinacional valenciana en torno a 3.000 millones de euros. El equipo directivo y los socios fundadores, Antonio Pellicer y José Remohí, se mantienen como accionistas y siguen al frente del negocio junto al equipo directivo.

El visto bueno a la compra que valoró la firma en 3.000 millones se ha prolongado casi un año

El importe final de venta implicaría un múltiplo de más de 25 veces ebitda, significativamente por encima de la valoración inicial del grupo de fertilidad, situada en un rango de entre 1.500 y 1.800 millones. KKR se impuso en la puja a las ofertas vinculantes del británico Cinven, en alianza con el estadounidense Amulet Capital, y del danés Nordic Cap.



Antonio Pellicer y José Remohí, socios fundadores del IVI. eE

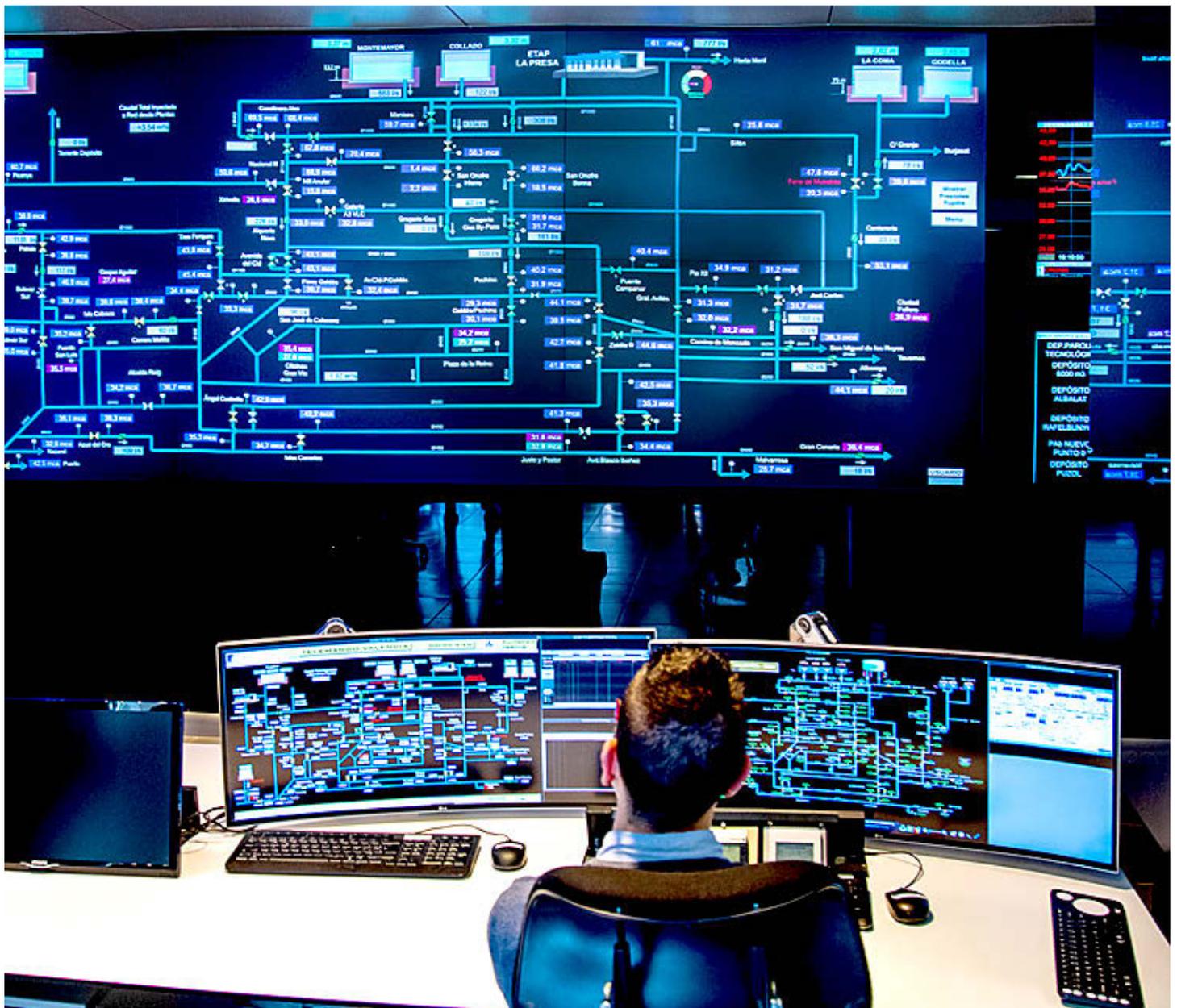
Valencia une su área metropolitana para digitalizar el agua

Empresas como Global Omnium y varios ayuntamientos han tejido una alianza público-privada que aspira lograr 10 millones de euros del Perte enfocado al ciclo del agua.

Á. C.Á. Fotos: eE

El sector del agua, una infraestructura básica e imprescindible, también tiene su propio Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (Perte) con fondos europeos para impulsar su modernización y digitalización. Una iniciativa y unos fondos millonarios que el área metropolitana de Valencia, con 1,6 millones de habitantes, no quiere dejar pasar para seguir avanzando en la gestión de todo el ciclo del agua. Un total de once empresas y administraciones públicas se han unido para participar conjuntamente en un proyecto que aspira a obtener 10 millones de euros de estos fondos públicos y desarrollar un proyecto de alcance.

En dicha agrupación participan la Entidad Metropolitana de Servicios Hidráulicos (Emshi), la Enti-



Centro de control y monitorización de la red de aguas de Valencia.



Una reunión de las administraciones y entidades que participan en el proyecto.

dad Pública de Saneamiento de Aguas Residuales de la Comunitat Valenciana (EPSAR) y los ayuntamientos de Valencia, Mislata, Burjassot, Quart de Poblet y Bonrepòs i Mirambell. En el proyecto, que se presentará en agrupación de beneficiarios, participan los operadores en régimen de gestión indirecta de los sistemas de agua potable de Valencia y sistema metropolitano de agua en alta a través de las empresas mixtas que llevan a cabo la gestión, Emivasa y Emimet, respectivamente. También están presentes los operadores en régimen de gestión indirecta de los sistemas de agua potable y alcantarillado de Quart de Poblet, Burjassot, Mislata y Bonrepòs i Mirambell, a través de las empresas concesionarias que llevan a cabo la gestión, que son Aguas de Valencia y Global Omnium Inversiones, según el municipio.

“Estamos ante una propuesta de más de 14 millones de euros, que involucra a once administraciones públicas y empresas y que, por tanto, es un ejemplo de colaboración público-privada que pretende beneficiar a 1,6 millones de personas”, aseguró Elisa Valía, presidenta de la EMSHI y concejala del Ciclo Integral del Agua del Ayuntamiento de Valencia. El proyecto cubre además todo el ciclo del agua, desde la captación hasta la depuración y vertido.

Dionisio García, CEO de Global Omnium, destacó por su parte que “se trata de un proyecto estratégico, donde se pone en valor la colaboración público-privada que, una vez más, sitúa a Valencia y

su área metropolitana en la primera línea de la gestión eficiente del agua como recurso estratégico y esencial”.

El Ministerio para la Transición Ecológica y Reto Demográfico tiene previsto repartir un total de 200 millones de euros en la primera convocatoria de proyectos singulares de este Perte para la digitalización del ciclo del agua. El importe máximo por solicitud es de 10 millones de euros, precisamente el

15

Millones de euros es la inversión prevista para digitalizar el abastecimiento en alta

importe al que aspira el proyecto valenciano. Además, los socios del mismo prevén aportar otros 4,7 millones de euros para llevar a cabo la inversión total prevista, que roza así los 15 millones de euros.

El proyecto metropolitano presentado contempla la digitalización en el sistema de abastecimiento de agua en alta del área metropolitana. Para ello se implantará instrumentación sensorica para la obtención de los datos y también nuevos sistemas de comunicación y sistemas de tratamiento masivo de datos (*big data*), además de herramientas de ayuda a la toma de decisiones.

Transporte

Baleària transporta 55 millones de pasajeros en 25 años



La naviera Baleària, con sede en Denia, cumple este 2023 un cuarto de siglo siendo, con una flota de más de 30 barcos, el principal operador entre Península y Baleares. La compañía ha extendido en estos 25 años su presencia en seis países: España, Marruecos, Argelia, Francia, los Estados Unidos y las Bahamas. Desde que empezó a operar, Baleària ha transportado un total de 55 millones de pasajeros, 13 millones de vehículos y 80 millones de metros lineales de carga.

El presidente y dueño del grupo, Adolfo Utor, que hace 25 años lideró junto a un grupo de trabajadores de la extinta naviera Flebasa la creación de la com-

pañía, explicó en un acto conmemorativo en Fitur que la creación de Baleària fue "un acto de pura supervivencia, con el objetivo de salvar la actividad, los puestos de trabajo y los intereses sociales y comerciales". El fundador de Baleària también explicó las que considera las claves del éxito de la compañía: "Las adversidades de los inicios propulsaron una cultura de empresa donde arraigaron la austeridad, el compromiso y el trabajo en equipo. Además, nunca hemos diversificado nuestra actividad y hemos reinvertido más del 90% de nuestros resultados para facilitar nuestro crecimiento". Sin embargo, el principal factor, desde el punto de vista de Utor, ha sido la confianza.

Energía

Valencia creará una empresa mixta para energía fotovoltaica



El Ayuntamiento de Valencia ha iniciado los trámites para la creación de una empresa mixta, participada en un 51% por el propio consistorio y un 49% por un socio privado, para generar electricidad fotovoltaica renovable.

El objetivo es instalar placas solares fotovoltaicas en 525 edificios municipales, como escuelas, polideportivos o mercados, para el autoconsumo del propio consistorio. Además, los excedentes se ofrecerán a la ciudadanía para abaratar la factura de la luz a través de comunidades energéticas ubicadas en un radio de dos kilómetros del punto de distribución.

La empresa aspira a canalizar 73 millones de euros en inversiones público-privadas para instalar 72,25 megavatios de potencia en los tejados municipales sin uso en la ciudad, el equivalente a la electricidad que consumen 27.400 viviendas en un año.

Según el alcalde, Joan Ribó, la actividad de la entidad se centrará en la gestión y generación de la energía fotovoltaica y en el mantenimiento y la actualización de las instalaciones, "no se trata de una comercializadora". Desde la propia Administración se han puesto reparos legales a crear empresas públicas para ese fin.

Mueble

Forés invierte 10,2 millones de euros en su planta de Sant Jordi



El grupo castellanense Forés, dedicado a la fabricación y venta de mobiliario, ha puesto en marcha un ambicioso proyecto de inversión para ampliar las instalaciones de la que es su principal empresa, Forés Diseño. El grupo destinará en total 10,27 millones de euros a su factoría ubicada en Sant Jordi (Castellón), que está especializada en la fabricación de mueble kit, un producto que distribuye y comercializa en piezas desmontables para ser ensambladas por el consumidor final en su propio domicilio.

La empresa ya ha acometido durante el año pasado parte de los trabajos para ampliar el espacio que

ocupa actualmente la fábrica y prevé finalizar en los próximos meses la renovación de maquinaria y equipos. La firma además ha aprovechado para reordenar sus procesos para optimizar la producción y mejorar la competitividad en un segmento en que el factor precio es un elemento diferenciador. La compañía financiará esta inversión en parte con fondos europeos, después de haber obtenido una subvención de 1,23 millones de euros procedente de la última convocatoria de incentivos regionales aprobada por el Consejo de Ministros. Forés ha sido la empresa que ha obtenido una mayor financiación de entre los proyectos autonómicos.

Nuevos Boletines informativos

La información económica que le interesa
en bandeja



Suscríbase

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

Además podrá suscribirse y recibir en su correo electrónico:

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



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

Para más información sobre economía visite www.eleconomista.es

Ribera arranca el año con más presencia internacional y nuevas líneas en España

El grupo sanitario acaba de sumar la gestión de su primer hospital en Portugal y ha puesto en marcha servicios especializados de atención dental y estética, entre otros.

elEconomista.es. Fotos: eE



El hospital de Cascais cuya gestión ha asumido desde el 1 de enero Ribera.

El grupo sanitario Ribera ha cerrado el año 2022 con 13 hospitales, 64 centros de Atención Primaria y 35 policlínicas, tras haber sumado en el pasado ejercicio tres proyectos: el grupo hospitalario Virgen de la Caridad, en Murcia; el hospital de Cascais, en Portugal; y la participación para la puesta en marcha de los primeros hospitales de gestión público-privada en Oriente Medio, en concreto en Kuwait. El grupo con sede en Valencia y con presencia en Europa, América Latina y Asia vivió el año pasado también el cambio de su accionista de referencia con la compra de Vivalto Santé, el tercer grupo sanitario privado en Francia, de la mayoría que hasta entonces estaba en manos de la aseguradora estadounidense Centene.

El grupo también cerró el ejercicio pasado la constitución de la Fundación Ribera, que tiene como objetivo ayudar a mejorar la salud integral, bienestar y calidad de vida de las personas, reforzando las herramientas para impulsar su política de Responsa-

bilidad Social Corporativa (RSC). Además, ha consolidado todos sus servicios especializados, en concreto las divisiones de laboratorio (Ribera Lab), integrada ya en la mayoría de sus hospitales, dental (Ribera Dent) y estética (Ribera Estética), ambas con clínicas en Lugo y Molina de Segura (Murcia).

El pasado ejercicio el grupo sanitario ha confirmado su apuesta por la superespecialización de áreas y profesionales y la colaboración interhospitales, y ha puesto en marcha su Anillo Radiológico, con algunos de los mejores especialistas por órgano-sistema de España y de ocho de sus hospitales, así como un Área del Corazón (con profesionales de cinco hospitales), ambos con procedimientos y estructura similares a las que permitieron la organización de su Área de la Mama, que va a cumplir tres años. El crecimiento, mejora y ampliación de unidades y consultas para una mejor atención de los pacientes son constantes en los diferentes centros sanitarios del grupo, aunque por su importancia desta-



Instalaciones del hospital de Torrejón, uno de los centros que forma parte de la cartera del grupo valenciano.

can la nueva Unidad de Psiquiatría y Psicología Infantil y de la Adolescencia de Ribera Povisa (Vigo), la nueva planta de hospitalización de Salud Mental en el Hospital Universitario de Torrejón y la Unidad de Cuidados Paliativos intrahospitalaria del Hospital Universitario del Vinalopó (Elche).

Además, el grupo sanitario ha mantenido y ampliado su colaboración con Lanzadera, la aceleradora de Juan Roig, en su firme apuesta por la coinnovación y el trabajo en equipo con *startups* del sector salud. Todo ello para ganar en agilidad a la hora de poner en marcha aplicaciones y plataformas orientadas, sobre todo, al cuidado en remoto de los pacientes. La telerehabilitación y la neurorrehabilitación, así como la Dermatología digital y Lola, nuestra cuidadora virtual, han tenido un papel destacado en el pasado ejercicio. El modelo *data centric* y la aplicación de la Inteligencia Artificial (IA) a la telemedicina y sus modelos predictivos son dos ejes clave de la política de innovación del grupo en la que la tecnológica de Ribera, Futurs, lleva el liderazgo, desde sus áreas de desarrollo IT, consultoría estratégica y operaciones. 2022 ha sido el año en el que Futurs ha invertido en un *software* de "biopsias virtuales" para un diagnóstico más preciso del cáncer de mama con IA, entre otros grandes hitos. También destaca la implantación del nuevo sistema de geolocalización e información en tiempo real del Hospital Universitario de Torrejón, MySphera, para familiares de pacientes quirúrgicos y sus familias.

Ribera también mantiene su inversión en nuevo equipamiento tecnológico, como los mamógrafos



Uno de los nuevos equipos tecnológicos incorporados por Ribera.

del Hospital de Denia y del hospital Ribera Polusa (Lugo), el mamógrafo digital de Ribera Hospital de Molina, el PET-TAC de última generación del hospital Ribera Povisa y el neuronavegador para operar tumores cerebrales del Hospital de Denia. También el nuevo sistema de automatización de Ribera Lab, con capacidad de analizar 800 tubos a la hora. La obra de infraestructura más destacada en 2022 ha sido la culminación de los trabajos de renovación de Ribera Povisa, que ha renovado la primera planta y ha estrenado área de Extracciones y Oftalmología.



Una grúa de la terminal portuaria Portsur en Castellón.

Grupo Gimeno logra el respaldo de la AVI para innovar en sostenibilidad

Tres proyectos de empresas del grupo pondrán en marcha proyectos que van desde desarrollar biocombustibles renovables, a la digitalización para desarrollar la economía circular y el uso de los gemelos digitales con el respaldo y la financiación del organismo público autonómico.

elEconomista.es. Fotos: eE

Las empresas del Grupo Gimeno han estrechado sus lazos para colaborar con otras firmas y entidades en proyectos pioneros que permitan mejorar su eficiencia y desarrollar nuevos modelos y sistemas que mejoren la sostenibilidad y la economía circular. La compañía ha conseguido recabar el apoyo de la Agència Valenciana de la Innovació (AVI) para impulsar distintas iniciativas de tres empresas de Grupo Gimeno: la empresa especiali-

zada en el ciclo integral del agua Facsa, el grupo de servicios y medioambiente Fovasa y su firma tecnológica Giditek.

El primero de los proyectos que ha logrado financiación del organismo público cuenta con la participación de Facsa, que lidera el proyecto denominado CELEBRE que busca la recuperación y valorización de celulosa de residuos urbanos y aguas re-



Facsa, la filial de agua del grupo, lidera las iniciativas que se centran en economía circular y sostenibilidad.

siduales para la producción de biocombustibles renovables. Un proyecto que auna por un lado la economía circular con el desarrollo de las energías renovables que frenen las emisiones contaminantes al sustituir a los combustibles fósiles. En esta iniciativa también colabora otra empresa del grupo, Fovasa, junto a otra firma castellanense, Indertec.

La principal compañía de Grupo Gimeno también encabezará el proyecto DIFERA, que persigue el desarrollo de un nuevo modelo integral de gestión con soporte digital para el agua regenerada. El objetivo es que con el desarrollo de esta herramienta se pueda potenciar la reutilización para actividades vinculadas a la agricultura con la fertirrigación. En esta ocasión, Facsa estará acompañada de Giditek, empresa que forma parte del área tecnológica de Grupo Gimeno, además de la Universitat Jaume I de Castellón, el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA) y los propios agricultores a través de La Unió de L'auradors i Ramaders.

Por último, Facsa será también la encargada de llevar a cabo el proyecto GEODA, cuyo objetivo es el desarrollo de un gemelo digital para reactores biológicos de estaciones depuradoras de aguas residuales basado en Dinámica de Fluidos Computacional (CFD), una tecnología en la que el grupo es pionera a través de Hydrens. Con esta herramienta se pretende mejorar el control en tiempo real de una forma mucho más precisa y más eficiente de estas instalaciones. Los tres proyectos se enmarcan en

los programas de Consolidación de la Cadena de Valor Empresarial, Proyectos Estratégicos en Cooperación e Impulso a Compra Pública Innovadora.

Además, Portsur, la concesionaria de la terminal de graneles de la dársena sur del Puerto de Castellón del grupo, también ha sido una de empresas beneficiarias de las ayudas que el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana ha concedido para desarrollar proyectos de descarbonización y

260

**Estaciones depuradoras gestiona
Facsa, que está presente en
13 comunidades autónomas**

digitalización en el transporte de mercancías en el marco del programa de ayudas a empresas para un transporte sostenible y digital del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR).

El Ministerio ha decidido respaldar Nexport, a través del cual la compañía prevé la incorporación de energías renovables como fuente de energía para sus principales procesos y la electrificación del muelle para suministrar a las grúas y otra maquinaria. Portsur contempla llegar así a trabajar con cero emisiones de los buques graneleros que son los que habitualmente operan en la dársena sur.



Juan Luis Hortelano
Presidente de Startup Valencia

Seguir superando metas

El cambio de año invita al balance del ejercicio que acaba. Repasamos cómo ha ido, le asignamos una calificación: bueno, malo o regular; comprobamos si hemos cumplido los objetivos que nos marcamos hace 12 meses y procedemos a enumerar otros. Serán las metas, el horizonte que oteamos en este despertar de enero.

Y con ese fin, trabajaremos este nuevo año. Es el método que funciona en casi todos los aspectos de nuestra vida, el personal y el profesional. Una costumbre necesaria porque, además de proporcionarnos la guía para desarrollar nuestras acciones, nos otorga la ilusión de alcanzar un objetivo. Y la ilusión hace mucha falta.

El ecosistema innovador valenciano también ha hecho este ejercicio y afronta 2023 con ilusión y ganas de seguir creciendo. En el balance de 2022 dejamos grandes hitos marcados. Al hacer examen y comprobar si hemos hecho los deberes que nos pusimos a principios de año, la calificación es muy positiva.

Hemos conseguido, por fin, la Ley de Startups. Una norma que el sector llevaba tiempo demandando y que finalmente se ha redactado teniendo en cuenta las necesidades específicas que precisan *startups* y emprendedores. Y utilizo la primera persona del plural porque desde Startup Valencia hemos trabajado junto a otras asociaciones del sector como la Asociación Española de Startups, Adigital, Spaincap, Endeavor, Fundación Cotec, South Summit, Tech Barcelona y AseBio para hacer llegar al Gobierno nuestras reivindicaciones. Conjuntamente, también, presentamos las aportaciones al proceso de consulta pública.

Se trata de una ley que supone un compromiso con la transformación económica y empresarial del país y que, además, nos coloca competitivamente a la par que otros países de nuestro entorno, como son Portugal, Reino Unido, Francia o Alemania, que ya tenían medidas para facilitar la atracción de talento y la inversión.



Gracias a esta norma, vamos a poder traer de vuelta el talento que emigró y que, actualmente, hace falta para nutrir los proyectos que se gestan en la Comunidad Valenciana. También facilitará la contratación extranjera de este talento, introduce medidas para reducir la fiscalidad a las *startups* y facilita el acceso a la financiación. Y reduce la burocracia para los inversores extranjeros, lo que nos va a permitir atraer más inversión internacional.

Tenemos que ver la aplicación de la misma, y seguramente haya cosas que mejorar, como los requisitos para que una empresa sea considerada emergente o el plazo de diferimiento de la tributación de las *stock options* ampliando el plazo de 10 años y eliminar la excepción para las empresas que salgan a bolsa. Pero la aprobación de este texto es un primer paso muy importante.

Hemos dejado atrás un año de récords. El que batimos en Valencia Digital Summit con más de 12.000 asistentes de más 70 países distintos es solo una muestra más de que el ecosistema continúa creciendo. Según datos del Observatorio Startup de la Comunidad Valenciana, cerramos 2022 con 1.547 entidades vinculadas al ecosistema, lo que supone un incremento del

19,2% respecto a 2021, y crecimos en número de *startups*, pasando de 1.012 a 1.212. Además, la región superó los 160 millones de euros en inversión consolidando a Valencia como tercer *hub* tecnológico en España.



■

El ecosistema valenciano de 'startups' creció un 19,2% en entidades y ya suma 1.212 'startups' al cierre de 2022

■

Este crecimiento también se percibe en la propia asociación. En 2022 sumamos 78 nuevos miembros a Startup Valencia, ya somos 338. Además, las grandes corporaciones siguen apostando por dinamizar nuestro ecosistema a través de ambiciosos programas de colaboración. El último ejercicio contamos con tres *partners* nuevos, que se han sumado a los 23 que ya trabajaban con nosotros para impulsar a nuestros emprendedores.

Nuestra región se ha consolidado como *hub* tecnológico de referencia del sur de Europa y una buena muestra de esto es el talento e inversión, tanto nacional como internacional, que la Comunidad Valenciana sigue consiguiendo. Los objetivos para 2023 están definidos porque la senda ya viene marcada por estos logros.

Tenemos claro que ahora toca reforzar la posición de nuestro ecosistema en el panorama internacional. Subir un peldaño para que nuestros emprendedores consigan desarrollar y escalar sus negocios. ¿Cómo lo haremos? Valencia Digital Summit es un "gran embajador" de todo lo bueno que tiene nuestro ecosistema. Es un escaparate perfecto, ya que durante una semana al año, Valencia se convierte en la capital mundial de la innovación y el emprendimiento tecnológico.

Otro factor clave es la conexión que hemos establecido con Miami como puente de negocios entre la Comunidad Valenciana, EEUU y Latinoamérica. Cultivando estas relaciones, teniendo presencia en eMerge Americas como principal evento tecnológico de la costa este americana y desarrollando las misiones a Miami que realizamos periódicamente, nos aseguramos de dar a conocer el potencial de nuestro ecosistema, atraer a sus inversores y explorar oportunidades para nuestros emprendedores.

Las metas son ambiciosas, pero estoy seguro de que podemos superarlas. A nuestro ecosistema le corresponde un lugar destacado en el ámbito internacional, está a la altura. Y en 2023, cuando también está previsto que La Terminal, el nuevo *hub* tecnológico de La Marina de Valencia sea una realidad, posicionaremos al ecosistema innovador y tecnológico de Comunidad Valenciana entre los referentes a nivel mundial.

ROBERTO GUZMÁN

Cofundador y CEO de Robotnik



El padre de más de 5.000 robots valencianos se une a un gigante alemán de la robótica

La pasión por el mundo de la robótica llevaron a Roberto Guzmán a crear en 2002 junto a Rafael López en un bajo la empresa que se ha convertido en un referente en robots en Valencia. Ahora United Robotics, su nuevo socio, quiere que Robotnik sea protagonista en el desarrollo de su nueva generación.

Por Ángel C. Álvarez. Foto: Guillermo Lucas

Aunque pueda parecer más ciencia ficción que realidad, ya hay una empresa valenciana que ha sido capaz de desarrollar y vender más de 5.000 robots. En sus 20 años de historia la empresa valenciana Robotnik ha puesto en el mercado equipos de robótica que van desde la automatización industrial a la que se ha convertido en su auténtica especialidad: la robótica móvil. Tradicionalmente la mayoría de su negocio se dirigía a I+D de universidades y centros de investigación. De hecho, su mayor éxito en ventas fue un robot de uso para poder ofrecer el aprendizaje del sistema operativo ROS, un *software* especializado de robótica, con más de 3.500 equipos.

Fue a partir de esa experiencia y de su apuesta por la innovación propia como la compañía valenciana fundada por Roberto Guzmán y Rafael López avanzó hacia la que ahora es su especialidad: la robótica móvil. Un mercado en el que ha basado sus expectativas con nuevas soluciones propias en dos áreas principales, los servicios de inspección para grandes compañías, como las redes energéticas Red Eléctrica e Iberdrola; y los vinculados a transporte y logística.

La de más éxito es la de robótica de inspección, que consiste en robots que supervisan el estado de una infraestructura. En su caso se centran en robots autónomos a los que recurren para instalaciones eléctricas, desde líneas de transporte a subestaciones, que permiten automatizar estos procesos y evitan los riesgos que pueden suponer para los operarios. En esta línea la firma valenciana, que facturó 9 millones de euros el año pasado y cuenta con 70 trabajadores, colabora con Iberdrola.

La otra línea que está teniendo un rápido crecimiento por la fuerte demanda en los últimos años es la logística vinculada a la última milla. Robotnik además ha sido muy activa en proyectos que buscan aprovechar las posibilidades y la conectividad de la tecnología 5G. Entre sus proyectos, trabaja en un robot móvil autónomo capaz de cargar contenedores de residuos de hasta 180 litros para desarrollar un sistema inteligente de recogida de residuos sólidos urbanos.

Precisamente ese carácter innovador y su colaboración con centros de investigación de toda Europa fue uno de los factores que llevó a United Robotics Group a poner sus ojos en la firma valenciana. El grupo alemán que tiene como principal socio a RSBG SE, firma especializada en tecnología de la compañía de inversión RAG-Stiftung, y también tiene como minoritario a la filial de robótica del gigante financiero asiático Softbank se ha convertido en su principal accionista tras hacerse con la mayoría. Una asociación con la que espera avanzar para desarrollar y liderar la tercera generación de cobots para interacciones entre humanos y máquinas.