

LA POTENCIA RENOVABLE APENAS CRECE UN 2% EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS

El Plan de Energía Sostenible de la Generalitat se queda muy lejos de sus objetivos para 2020

AGROALIMENTARIO

**EL CAMPO RELEVA
AL AZULEJO COMO
POLO DE ATRACCIÓN
DE INVERSORES**





A Fondo | P6

El plan de energías renovables para 2020 se queda lejos de su objetivo

En pleno auge de las renovables, la Comunitat Valenciana apenas ha instalado el 12% de la potencia prevista por el plan de Energía Sostenible para 2020.



Alimentación | P16

El campo, el imán para fondos y capital riesgo tras el azulejo

La concentración del sector cítrico genera una nueva fiebre en el sector impulsado por el interés en el segmento 'agribusiness'.

Análisis | P20

La Marina Baja, la 'zona cero' del incremento del paro el año del Covid

Los efectos de la pandemia en el turismo convierte a la comarca de Benidorm, con un alza en el número de parados registrado de cerca del 50%.

Política | P24

Así son las ayudas para autónomos y pymes del 'Plan Resistir'

Las principales líneas del paquete para rescatar a la hostelería, el ocio y el turismo incluyen subvenciones de entre 2.000 y 10.000 euros.



Entrevista | P12

"No veo la lógica a rechazar la ampliación del puerto de Valencia"

El presidente de la patronal de transportes Fvet, Carlos Prades, advierte de la atomización del sector



Tecnología | P28

Idrica supera los 50 millones y entra en Chile y Francia

La tecnológica de Global Omnium especializada en el sector del agua hace balance de su primer año de actividad internacional.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña. Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez. Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez. Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

Diseño: Pedro Vicente y Cristina Fernández Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega



La tercera ola hace más empinada la cuesta de enero

Frente a los que tenían prisa por cerrar 2020 y pasar rápidamente de hoja en el calendario, el arranque del nuevo año no está poniendo las cosas fáciles a la economía de la Comunitat Valenciana. El mes de enero ha confirmado los peores presagios en el avance de una tercera ola del coronavirus que está batiendo todas las cifras de contagios, incidencia e ingresos en las UCI de la región desde que estalló la crisis sanitaria. Y con ellas han vuelto las medidas más duras que están estrangulando a amplios sectores de actividad. Es el caso de la hostelería, que ha visto como se volvía a decretar el cierre total, y del comercio, que con la reducción de horarios y las nuevas limitaciones de movilidad afronta una difícil campaña, que se suma a unas Navidades en mínimos.

El impacto de la pandemia en el empleo de ambos sectores ha sido brutal en el último año, como demuestra que las contrataciones de ayudantes de cocina se desplomaron a más de la mitad, que en el caso de los camareros se redujeron un 41% y que los vendedores de comercio más de un 36%. Sin olvidar que el turismo, que supone cerca del 15% del PIB autonómico, redujo sus ingresos a una cuarta parte en 2020.

El efecto de la crisis

ha sido brutal en el empleo de hostelería y comercio, para los que las ayudas serán un alivio mínimo

Unas cifras económicas que explican que el presidente socialista Ximo Puig siempre haya sido reacio a implantar las medidas restrictivas más duras, pese a la presión de sus socios de Compromís y Podemos. Unas diferencias públicas que además han servido para airear las guerras internas en un Gobierno de coalición que hasta hace poco se ponía como ejemplo de unidad y gestión para hacer frente a la crisis sanitaria. Unas opiniones enfrentadas que además acentúan la ceremonia de la confusión en la que se han convertido muchas de las actividades diarias ante el continuo cambio en las normas impuestas para tratar de frenar la pandemia.

Si es cierto que la Generalitat finalmente ha adoptado muchas de las medidas que asfixian a parte de la actividad económica, también lo es que ha sido de las primeras en articular ayudas directas para tratar de impedir un aluvión de cierres de empresas con esta tercera ola. Una medida en la que Puig sí ha encontrado respaldo del empresariado, de los agentes sociales e incluso de líderes de otros partidos políticos valencianos al incluir a diputaciones y ayuntamientos para articular el plan con 380 millones.

Sin embargo, el auténtico examen del 'Plan Resistir' será la capacidad de las administraciones valenciana para gestionar ágilmente y con eficacia unas ayudas económicas que todos reconocen que apenas supondrán un pequeño balón de oxígeno para muchos negocios que llevan meses de capa caída y al límite de sus fuerzas.



Guillermo Lucas

Los bares y restaurantes vuelven a cerrar por las restricciones anti-covid

La imagen de los establecimientos de hostelería con la persiana bajada, o a medio bajar en el caso de los que intentan resistir ofreciendo café, bebidas y bocadillos para llevar, ha regresado a las ciudades y pueblos valencianos. Un nuevo golpe para un sector que perdió 20.000 empleos en diciembre y con el 30% de los negocios cerca del cierre definitivo, según la patronal Conhostur.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

Digital 4.0 | Factoría & Tecnología

elEconomista.es

Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

Comunitat **Valenciana**

elEconomista.es

País Vasco

elEconomista.es

Andalucía

elEconomista.es

Transporte

elEconomista.es

Seguros

elEconomista.es

Inversión a fondo

elEconomista.es

Pensiones

elEconomista.es

Turismo

elEconomista.es

Alimentación y Gran Consumo

elEconomista.es

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC

elEconomista.es

Agua y Medio Ambiente

elEconomista.es

Capital Privado

elEconomista.es

Energía

elEconomista.es

Catalunya

elEconomista.es

Inmobiliaria

elEconomista.es

Agro

elEconomista.es

Sanidad

elEconomista.es



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

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



El Botànic pincha en su primer plan de energías renovables

La nueva potencia eléctrica renovable conectada a la red ha crecido menos de un 2% en cinco años y sólo se ha instalado el 12% de lo previsto por el Consell para 2020

Ángel C. Álvarez.

El boom de las energías renovables en todo el mundo apenas ha pasado de las palabras y los discursos en la Comunitat Valenciana en los últimos cinco años. Los datos muestran que entre 2015 y 2020 la potencia instalada de las denominadas energías limpias conectadas a la red apenas han aumentado un 1,7%, hasta un total de 3.833 megavatios de potencia eléctrica renovable, según la estadística de Red Eléctrica de España (REE).

La pobre evolución en el desarrollo de estas energías alternativas en la Comunitat queda aún más en evidencia si se compara con los objetivos marcados por la propia Generalitat Valenciana. Poco después de que PSPV y Compromís, con el apoyo de Podemos, formaran el primer Gobierno de coalición del Botànic en 2015, varios departamentos empezaron a trabajar en el Plan de Energía Sostenible de la Comunitat Valenciana 2020 (PESCV

El peso de las energías verdes

La potencia renovable instalada vs la prevista (datos en MW)

	2020	OBJETIVO PESCV 2020
Hidráulica y bombeo	2.151	2.139
Eólica	1.255	1.700
Solar fotovoltaica	364*	600
Solar térmica	49,9	50
Biomasa/biogás/residuos	13	40
TOTAL	3.833	4.529

El peso en la demanda eléctrica valenciana (% del 1/01/2020 a 31/10/2020)

Hidráulica	1,8
Eólica	7,8
Solar fotovoltaica	2,1
Solar térmica	0,3
Otras renovables	0,1
Turbinación bombeo**	4,7
Nuclear	34,3
Ciclo combinado	15,5
Importaciones	33,4

Fuente: REE y PESCV. (*) Sin autoconsumo. (**) Sin compensar consumo bombeo.

elEconomista

2020), para impulsar el desarrollo de estas energías en todo el territorio. Una iniciativa que planteaba la instalación de 790 nuevos megavatios de potencia de este tipo de 2015 a 2020. La realidad es que a 31 de diciembre del año pasado apenas se habían instalado 94 megavatios más, es decir, sólo se materializó algo menos del 12% de lo previsto.

No solo eso. Si se analizan los datos de producción eléctrica entre enero y octubre de 2020 -último mes con datos definitivos-, la producción renovable valenciana supuso el 12,1% de la demanda eléctrica y el 16,87% de la producción total autonómica. Unas cifras que se quedan también muy lejos de las que el PESCV se había marcado como objetivo para el año pasado: las renovables debían suponer el 26% de la producción eléctrica autonómica y el 31% de la demanda bruta de electricidad.

El escaso avance de las energías principalmente eólica y fotovoltaica en este periodo llama especialmente la atención porque el actual Ejecutivo tripartito apela de forma continua al mensaje medioambiental. De hecho, la sostenibilidad es uno de los ejes tanto de su pacto de gobierno como de sus políti-

cas tanto en el terreno económico como en la ordenación del territorio.

Un mensaje verde que choca con la realidad de las renovables valencianas, sobre todo si se tiene en cuenta la evolución tanto en el conjunto de España, donde la potencia instalada de fuentes renovables ha crecido en ese mismo periodo más de un 22%, como en otras comunidades autónomas vecinas, en que las energías renovables han protagonizado un fulgurante desarrollo.

Es cierto que el Gobierno del Botànic ha heredado un gran escollo administrativo en la tecnología renovable que ha tenido un mayor despegue en el resto del país, la eólica. La normativa creada por el Plan Eólico Valenciano aprobado en la época de Eduardo Zaplana en la Generalitat y que repartía entre varios grupos adjudicatarios las 15 zonas del territorio valenciano donde se podían instalar molinos de viento acabó convirtiéndose en un tapón para nuevas instalaciones, ya que impedía la presentación de otros proyectos. Y eso a pesar de que casi de los 1.700 megavatios previstos casi un 30% no se ha llegado a levantar después de casi dos décadas.

"El Plan Eólico era un engorro", resume Marcos La Cruz, presidente de la Asociación de Energía de la Comunitat Valenciana (Avaesen), que considera que "era imposible el cumplimiento de los objetivos del PESCV por las tramitaciones tan farragosas existentes" tanto para eólica como fotovoltaica. Pese a que la Conselleria de Economía anunció y aprobó varias modificaciones en el Plan Eólico Valenciano, la realidad es que en estos cinco años sólo se ha instalado un nuevo parque en todo el territorio. Una instalación con 13 torres en Cofrentes, que precisamente pertenece a uno de los adjudicatarios del plan eólico, Elecnor, y ubicado en una de las zonas que había conseguido.

En el caso de la potencia eólica, la Comunitat Valenciana apenas representa el 4,6% del total nacional. Mientras en los últimos años apenas ha crecido en la región, en otras autonomías vecinas ha vivido una auténtica fiebre. Por ejemplo, Aragón ha duplicado su potencia eólica y multiplica por más de tres veces la valenciana, al igual que Castilla-La Mancha.

Un déficit que no mengua

En el caso de Murcia, el vecino del sur no ha aumentado su potencia eólica, que en





Un parque solar fotovoltaico, la renovable con más potencial en la autonomía. iStock

este caso sí es mucho más limitada que la valenciana. En su lugar, la apuesta es la energía solar fotovoltaica, que ha pasado de 468 megavatios a 1.221 megavatios de 2015 a 2020. Pese a la abundancia de su materia prima, el sol, en la Comunidad Valenciana, otras regiones también nos sacan los colores en cuanto a capacidad instalada y velocidad para desarrollar proyectos. Con 364 megavatios instalados al cierre de 2020 en la Comunitat, la potencia de los paneles solares conectados a la red eléctrica apenas ha aumentado un 4,6% desde 2015. En ese mismo periodo, Aragón ha multiplicado casi por diez esta energía, hasta 1.115 megavatios. Por su parte, Castilla-La Mancha roza los 2.000 megavatios, tras haber multiplicado por tres la potencia en el mismo periodo.

El análisis de lo que ocurre en las autonomías que lindan con la valenciana va más allá de la mera comparación. La autonomía es históricamente deficitaria en generación eléctrica y tiene que recurrir a la importación de esta energía por la red de transporte. Un déficit que anteriores planes de energía regionales han intentado reducir con escaso éxito. Según los últimos datos, el 33% de la demanda de electricidad de la Comunidad Valenciana no se cubre con la producción autonómica, es decir, se tiene que importar de fuera de la región. Por eso que otras comunidades limítrofes hayan aprovechado la fiebre inversora estos años, ya sea por la mayor facilidad burocrática o por factores como terrenos a mejor precio, debe servir de toque de atención.

Además, el principal motor eléctrico de la región, la central nuclear de Cofrentes de Iberdrola, tiene fecha de caducidad según el actual Gobierno central, que contempla que esta energía deje de estar operativa completamente en 2035.

Y todo ello en un momento en que la mayor electrificación para sustituir a los combustibles fósiles conllevará un mayor consumo y que buena parte de los fondos europeos para financiar la recuperación

8.400

Nuevos megavatios en eólica y fotovoltaica es el nuevo objetivo de la Generalitat para 2030

post-covid están ligados a la descarbonización y van dirigidos al desarrollo de energías renovables.

Nuevo marco normativo y nuevo plan

La gran esperanza de las empresas valencianas es un nuevo decreto de la Conselleria de Economía que se aprobó el pasado mes de agosto. Según Lacruz, en él se recogen las medidas para agilizar los proyectos eólicos y fotovoltaicos que la patronal llevaba tiempo reclamando. "Fundamentalmente permite adelantar los permisos para los proyectos que no se ubican en zonas sensibles medioambientalmente y no tengan más de 50 megavatios de potencia",

explica el presidente de Avaesen. La nueva norma incluye que se declaren "inversiones de interés estratégico para la Comunitat Valenciana" los nuevos proyectos de eólica y fotovoltaica. Para agilizar su tramitación, establece que el máximo para resolver los expedientes tendrá que ser de diez meses desde su admisión a trámite. Todo un avance para las empresas del sector, aunque su experiencia hasta ahora también les hace reclamar más medios para hacer frente al elevado número de expedientes en tramitación. "Somos escépticos sobre la capacidad de la administración para poder gestionarlo, por la falta de personal existente", reconoce Lacruz.

El nuevo marco normativo también apuesta por el autoconsumo y la creación de comunidades locales que se abastezcan de estas instalaciones renovables. "En la Comunitat Valenciana, ya existe el 'Plan Estratégico de Comunidades Energéticas 2030', puesto en marcha por la Generalitat, que la convierte en pionera en España en la implantación de este modelo de autoconsumo energético", explica Juan Sacri, cofundador y presidente de Sapiens Energía. Su firma ha promovido cinco proyectos de comunidades energéticas dentro de ese plan.

Para Avaesen otro de los motivos de optimismo del nuevo decreto es que incluye un objetivo de implantación de eólica y fotovoltaica muy ambicio-

Pese al discurso verde, Cofrentes aporta el 34% de la electricidad de la región y el 33% se importa

so, en línea con las propias previsiones de la patronal valenciana que ha visto como sus ambiciosas estimaciones se iban posponiendo. Así, la norma prevé alcanzar los 6.000 megavatios en centrales fotovoltaicas y 4.000 megavatios en eólicas "con un horizonte posible de 2030". Unas cifras que supondrían sumar más de 8.411 megavatios de esas tecnologías, o lo que es lo mismo, algo más de toda la potencia instalada actualmente en la Comunidad Valenciana.

"Estamos hablando de unos volúmenes de más de 5.000 millones de euros de inversión y la creación de 3.000 empleos en cinco años", asegura Lacruz. El empresario apunta que ya hay un efecto llamada en los inversores. Otro de los problemas que ha vivido el sector ha sido la burbuja en las solicitudes de puntos de conexión a la red, que la Comunidad Valenciana ha llegado a sumar para 8.000 megavatios. Según Lacruz, los avales servirán para separar los proyectos reales de los especulativos.

"Debemos aprender de lo que ha pasado. La oportunidad es hacerlo ahora, porque si no, no lo haremos nunca", resume el presidente de Avaesen.



Aerogeneradores de un parque eólico. Cristina Fernández Celis

De las baterías al tren de hidrógeno para cazar los fondos europeos

Una veintena de empresas y patronales valencianas han presentado junto a la Generalitat los proyectos 'tractores' con los que aspiran a lograr ayudas por 5.500 millones de los fondos Next Generation EU

Á. C. Á.

La Comunidad Valenciana ya ha presentado ante el Ministerio de Industria los primeros 20 proyectos industriales promovidos por empresas y entidades privadas que aspiran a recibir los fondos para el plan de recuperación diseñado por la Unión Europea. Unos proyectos que plantean en su conjunto 5.500 millones de euros de inversión y que aspirarán a captar fondos europeos con un potencial de creación de 60.000 empleos.

Se trata de iniciativas que buscan acelerar nuevos sectores como el aeroespacial o poder afrontar desafíos como la nueva movilidad, transformar radicalmente actividades manufactureras tradicionales para dar un salto en competitividad, así como impulsar actividades de alto valor añadido con una mejor logística y digitalización, competir globalmente en tecnologías nuevas como la ciberseguridad, la fotónica o la inteligencia artificial.

Para poder impulsar el desarrollo de estas actividades de gran impacto y considerados tractores para la economía valenciana, será fundamental el papel de las empresas que los liderarán. En el caso de uno de los planes estrella y con más competencia, el desarrollo de una gigafactoría de baterías para el coche eléctrico, la compañía valenciana Power Electronics aportará su experiencia. El grupo de la familia Salvo, que empezó con la fabricación de equipos de potencia industrial y ha multiplicado su actividad como proveedor de plantas de energías renovables y de almacenamiento energético, ha diseñado y vende su propia línea de cargadores para enchufar coches eléctricos. En la lista de empresas que han presentado proyectos junto a la Generalitat también figura Ford, que con el soporte de los fondos europeos podría despejar la continuidad de Almussafes en plena transición del motor de combustión a las baterías.

Otro de los proyectos muy relacionados con el automóvil es el que encabeza uno de los mayores operadores de telecomunicaciones internacionales, Vodafone. Su proyecto para extender el 5G en los parques industriales para multiplicar el uso de robots tiene el parque de proveedores de Almussafes como punto de partida, aunque sus benefi-



Cargador eléctrico de Power Electronics. eE



Locomotora diseñada y fabricada por Stadler Valencia. Guillermo Lucas

cios podrían aplicarse a otras actividades industriales y logísticas.

Las renovables son uno de los terrenos en que se centrarán las ayudas europeas y por ellos otra multinacional interesada es LM Wind, la filial de General Electric que tiene una planta en Coves de Vinromà (Castellón), en la que busca impulsar la fabricación de nuevas palas eólicas más eficientes.

También como parte de esa apuesta por la descarbonización, dos de las grandes empresas valencianas vinculadas al sector del transporte lideran dos proyectos por mar y tierra. La naviera de Denia Balearia participa con su proyecto para desarrollar barcos inteligentes, con nuevas tecnologías, pero también menos contaminantes, una estrategia en la que lleva tiempo trabajando con la remotorización a gas de su flota. En esa línea también ha presentado su proyecto para utilizar energías más limpias la Autoridad Portuaria de Valencia. Por su parte, Stadler Valencia, la factoría en Albuixech del fabricante suizo, también quiere ser una de las pioneras en el desarrollo de la locomotora de hidrógeno. Una tecnología y un proyecto que como la mayoría tendrá competencia de otras fábricas ferroviarias ubicadas en España, como Talgo y Alstom.

Además de los grandes tractores industriales ya existentes en la región, también se incluyen propuestas más arriesgadas encabezadas por *startups*, pero por ello también de un impacto difícil de cuanti-

ficar. La firma Zeleros, en la que participa Juan Roig, lidera la creación de un laboratorio industrial para todo lo relacionado con tecnología del medio de transporte futurista Hyperloop. Por su parte, la alicantina PLD Space quiere aprovechar su experiencia para impulsar la fabricación de pequeños satélites.

En esa economía del conocimiento y la tecnología, también se incluyen los planes de VLC Fotónica, que recientemente fue adquirida por la multinacional ja-

60.000

Empleos se estima que se podrían crear con las inversiones que supondrían los proyectos

ponesa Hitachi, para desarrollar un polo de inteligencia artificial y redes de alta velocidad. Por su parte, S2Grupo quiere crear un centro aglutinador de todo lo relacionado con la ciberseguridad, uno de los sectores en expansión en plena digitalización.

Entre los proyectos también se incluye uno que busca la relocalización de las industrias manufactureras, como el calzado y el textil, que en las últimas décadas deslocalizaron producción, y que lidera Simplicity Works. BP, Cemex, Clave, Gdes, ITV Ice Makers y Jeanologia son otras de las empresas que impulsan estos proyectos.

CARLOS PRADES

Presidente de la Federación Valenciana de Empresarios del Transporte y la Logística (Fvet)



“Parece que en nuestro país la forma fácil de recaudar es subir la parte fiscal del gasóleo”

El transporte de mercancías por carretera ha sido una de las actividades que mejor ha salvado un 2020 marcado por el Covid. Pese a ello, el presidente de Fvet considera que la falta de poder para negociar con los cargadores sigue siendo una gran amenaza para un sector atomizado y siempre pendiente del precio del combustible

Por Ángel C. Álvarez. Fotos: Guillermo Lucas

Carlos Prades (Valencia 1966) ocupa desde 2018 la presidencia de la patronal de transporte autonómica, que agrupa a 1.500 empresas con 25.000 trabajadores.

El confinamiento ha permitido visibilizar el carácter estratégico del transporte, ¿han salido reforzados con la crisis?

Poca gente puede poner en duda lo vital que ha sido el sector en estos tiempos cuando

el que va a la estantería del supermercado y coge algo es porque alguien lo ha llevado allí. Pero aún tenemos que darnos cuenta que esto es una cadena en que todos los eslabones son importantes y además el transporte es un eslabón que une varias cadenas y todos los subsectores dependen de que haya vehículos para llevarlo. En nuestro caso hemos tenido la suerte de poder mantener la actividad y eso ha sido positivo.

Pero el confinamiento también ha hecho más evidentes problemas que arrastraban de lejos, como quién tiene que cargar y descargar los camiones.

Ese es uno de los grandes debates que hay ahora sobre la mesa que se ha planteado con el Ministerio. Uno de los puntos fuertes es que el conductor profesional deje de intervenir en la carga y descarga como está haciendo actualmente. Pero lo que más se hizo ver con la crisis sanitaria era el maltrato que recibe en líneas generales el conductor del camión. A todos nos viene bien una palmadita en la espalda, pero preferiríamos que en lugar de buenas palabras el camionero tuviese un servicio de bebida o comida, y que no que se le mire mal porque puede llevar el coronavirus. De hecho, nos tocó reclamar para tener esos servicios mínimos.

¿Cuáles son los otros problemas estructurales que arrastra el sector?

El sector es muy dependiente del precio del

Yo no conozco a nadie que cobre con esos plazos, y aún se va mucho más en los que trabajan para la Administración como las grúas.

El precio del gasóleo siempre está en la cuerda floja, de hecho, volvió a ser uno de los motivos de tira y afloja en los últimos presupuestos.

Está claro que a nosotros nos afecta el coste de la parte de la materia prima. Y encima tienes la espada de Damocles de la fiscalidad, porque para cualquier gran estadista de nuestro país la forma fácil de recaudar es aumentar la parte fiscal, cuando ya pagamos muchísimo. Nosotros aportamos 15.000 millones al Estado vía impuestos del combustible. ¿No está ya bastante gravado? Y eso enlaza con la dificultad por poder repercutir ese precio a los clientes. Como nos define un amigo, somos "empresas chicle", que parece que siempre se pueden estirar. Así es muy difícil planificar y gestionar, y luego nos

“La atomización es uno de los grandes problemas del sector, cada vez hay menos clientes porque se están concentrando”

“La ley del Transporte fija un máximo de 30 días para los pagos, yo no conozco a nadie que cumpla esa ley”



combustible. Aunque por ley está estipulado una cláusula de revisión en función del precio del combustible, nadie la utiliza porque la propia ley incluye la coetilla de "salvo pacto contrario". Cuando el que negocia tiene una posición de fuerza al poderte dejar sin trabajo tenemos un problema. Este es el principal problema porque da en la línea de flotación de la actividad, porque personal y gasóleo suponen el 50% de nuestros costes directos. Hemos tenido la suerte de que en la pandemia hemos seguido trabajando, pero lo que nos ha permitido vivir con una cierta estabilidad han sido los precios del gasóleo. Otro de los grandes problemas son los plazos de pago. La media está entre 90 y 120 días en nuestro sector, cuando la ley del Transportes es incluso más restrictiva que la de Morosidad, ya que fija un máximo de 30 días frente a los 60 de la ley general. Pero también tiene la cláusula "salvo pacto contrario".

echan en cara que somos un sector poco profesionalizado. ¿Cómo puedo hacer un presupuesto anual o cuantificar inversiones?

También están en el centro de la diana de otros nuevos impuestos, como los medioambientales o por el uso de infraestructuras.

Se habla mucho tanto de las viñetas verdes como del pago por el uso. Parte del problema es que la sociedad tiene una imagen del transporte que no se ajusta a la realidad. Después resulta que la siniestralidad ha bajado un 20%, que el 99% de la flota está utilizando el estándar del motor Euro 6 de la UE que es el menos contaminante, que los conductores están más regulados en un camión que un señor que está en una fábrica. Yo me alegré cuando se liberalizó la AP-7, pero lo siguiente que dije es que ya veremos lo que tardamos en tener que pagarlo. Ahora lo que baraja el Estado es pagar 19 céntimos por

kilómetro recorrido en cualquier carretera. Pero es que eso es un 20% de lo que cobramos por kilómetro y recorrido de precio de tarifa.

¿Hay una solución para resolver esa falta de poder negociador?

La atomización del sector sin duda es uno de nuestros principales problemas, no porque me parezca que no deben de existir empresas pequeñas. Los cargadores cada vez se están agrupando más: grandes operadores logísticos, las navieras en el puerto, etc. Cada vez hay menos clientes. En mi opinión personal, que la Administración te obligue a algo no me suena bien, las leyes están ahí, pero son un mero enunciado.

¿Considera entonces que hay demasiada oferta en el sector?

Yo creo que hay demasiada oferta. Veo publicaciones demasiado optimistas hablando de precios al alza. Eso está pasando en

Es cierto que la figura ha sido positiva para el sector, le ha dado mucha agilidad y flexibilidad. La cara 'B' es un sector muy atomizado, sobre todo en tu poder de negociación de compras cuando en Europa tienes flotas de 10.000 y 15.000 camiones. Yo siempre he pensado que para sobrevivir tenemos que agruparnos para tener una actividad económica rentable. Por eso apostamos por fórmulas para que se puedan agrupar en sociedades limitadas. Porque además lo que se supone que era una ventaja para los autónomos, el sistema de módulos, no ha sido más que una bolsa de fraude fiscal. Pero saben que hay mucha gente que mantiene su actividad por este modelo.

¿Tienen alguna estrategia desde Fvet para favorecer esa colaboración y la creación de agrupaciones?

Estamos en un punto anterior. Más allá de la interlocución con la Administración, la Federación tiene que ser ese primer punto don-

“Yo me alegré cuando se liberalizó la AP-7, pero lo siguiente fue preguntarme cuánto tardamos en tener que pagarlo”

“Si antes un viaje al Reino Unido se hacía en tres días ahora es necesaria una jornada más por los trámites burocráticos”



los fletes marítimos, que son pocos quienes los realizan, las grandes navieras, pero no tanto en el transporte de carretera. En la pandemia, los que más sufren son de más pequeños a más grandes, el autopatrón es el que más has sufrido. En nuestro sector apenas ha habido Erte, porque ha habido trabajo, pero también porque los primeros que se quedan sin trabajar son los autónomos que se subcontratan. Eso sí que se ha traducido en una cierta sensación de que hay menos vehículos.

Esa subcontratación, ¿es una debilidad o una fortaleza para el sector?

Yo siempre me he definido como un flotista, un empresario que trabaja con sus propios vehículos. Y justo a continuación digo que me siento mucho más cerca del autopatrón con su camión que de una multinacional, porque tenemos problemas muy similares.

de darse cuenta que uno no puede ser él solo. En el sector hemos sido mucho de mirarnos el ombligo. Uno de los ejemplos son las centrales de compra, que nunca han llegado a fructificar. Siempre hemos creído que con nuestra compañía sola vamos a negociar mejor y está claro que eso es un error. Los lobbies tienen su función y aquí no hemos sido capaces de, teniendo una actividad estratégica, ejercer esa presión.

El 'Brexit' por fin es una realidad, ¿ya lo están notando en sus carnes los transportistas valencianos?

Todos vieron en la televisión como nos afectó con las colas y el colapso en la frontera. Solo se acuerdan de nosotros para utilizarlos, da la impresión que para resolver la falta de acuerdo el bloqueo de los camiones fue muy útil, para eso sí que valemos. En la actualidad los transportistas de internacio-

nal nos dicen que están trabajando con normalidad, con la diferencia de que les lleva un día más por el trámite burocrático. Si antes un viaje desde Comunitat Valenciana se hacía en tres días ahora son necesarios cuatro días. Y parece ser que la tramitación irá a peor por el endurecimiento de las medidas aduaneras. Con todo, los transportistas siempre somos optimistas, no sé si es porque estamos reconvirtiéndonos siempre. Hay quien ve en esta situación una oportunidad de especializarse, porque habrá muchos a los que ya no les compensen esas rutas por los incrementos de costes y los trámites.

Como eslabón básico para casi todos los sectores, ¿perciben una ralentización de la actividad económica?

A día de hoy, el comentario dentro del sector es que no lo entendemos. En la calle vemos los bares cerrados, el comercio en mínimos y sin embargo el transporte aún no ha notado esos efectos. Seguimos trabajando,

¿Confía en llegar a ver construido el acceso norte al puerto de Valencia que lleva reivindicándose desde hace tantos años?

La nueva terminal portuaria no es posible sin un nuevo acceso norte. A día de hoy con lo que mueve el recinto portuario con una única entrada y salida ya es una ratonera y un peligro. Si aumentas la capacidad es prácticamente inviable. Y del acceso sur a donde va la terminal hay diez kilómetros. Incluso medioambientalmente tampoco parece normal que 1.500 camiones vengan de Sagunto y circunvalen Valencia todos los días para entrar por el sur, es quemar 30 kilómetros más de combustible.

¿Se sienten demonizados con todas las polémicas sobre los camiones?

Más que demonizado yo me sentí especie en peligro de extinción después de que el alcalde de Valencia dijera que a los camiones les quedaban 15 años de vida. Yo no sé si será con diésel, eléctrico o flotando, pe-

“No veo la lógica a rechazar la nueva terminal cuando el puerto de Valencia supone 30.000 empleos”

“Promovemos un proyecto europeo para la reconversión de la flota que trabaja en el puerto para utilizar nuevas energías”



pero somos conscientes que al final la situación nos tiene que mojar los pies.

Son uno de los sectores más vinculados al puerto de Valencia. ¿Qué le parece el rechazo medioambiental a la nueva terminal?

No es comprensible la actitud con un proyecto que te puede colocar entre los tres primeros puertos de Europa y pasar de 5 a 12 millones de contenedores. No tiene color. En el puerto de Valencia hay tres terminales que han comprado los chinos, los daneses y los italianos, las tres grandes potencias marítimas. No veo la lógica para rechazarlo en una ciudad para la que el puerto supone 30.000 empleos. Muchas empresas, como la mía, dependen de esa actividad. Creo que no se está debatiendo con temas objetivos, sino políticos. Últimamente parece que de lo que más adolecemos es de sentido común.

ro al final tendrá que haber un camión para llevar las mercancías al destino final. Yo no tengo nada en contra del tren, no es una guerra, lo que hay que potenciar es la intermodalidad, que es tren, pero también camión. No busquemos siempre el enfrentamiento en todo. Al final será el mercado el que te dirá lo que quiere, sobre todo porque estamos en un mercado en que ya no hay stock y eso exige agilidad.

¿Tiene previsto el sector presentarse a los proyectos de los fondos europeos para la recuperación?

Hemos promovido junto con la Fundación Valenciaport un proyecto para la reconversión del combustible de la flota que trabaja en el puerto. La idea es conseguir fondos para la transformación a gas, en una primera fase, y si es viable más adelante para hidrógeno.

El campo toma el relevo del azulejo en la fiebre inversora

Fondos de inversión y capital riesgo han encontrado en las empresas vinculadas al sector agroalimentario valenciano los brotes verdes en un año marcado por la pandemia

Á.C.Álvarez. Fotos: eE

Naranjos junto a una industria cerámica en Vila-real.

Sin el campo y la riqueza que ha generado desde el siglo XIX sería difícil de entender la economía valenciana. Los cítricos, el cultivo por excelencia de la Comunitat Valenciana, se mantiene pese a sus crisis casi cíclicas como uno de los grandes puntales de la exportación valenciana al mundo. Una realidad que no ha pasado desapercibida para las firmas de *private equity* y fondos de inversión, y mucho más en un año en que la pandemia ha revalorizado al sector agroalimentario, que se ha mantenido a salvo de la montaña rusa que han sufrido otras actividades.

En los últimos años, el mayor foco de captación de inversiones en la economía valenciana había sido la industria azulejera, que en ejercicios como 2017 o 2018 llegó a superar los 1.000 millones de euros





Líneas de manipulación de Fuxeresa, que pertenece al fondo GDF.

en operaciones corporativas, incluyendo también las compras por parte de grupos del propio sector. Una muestra de la madurez y en muchos casos también del relevo generacional en una industria que en muchos casos pusieron en marcha hace medio siglo naranjeros que habían hecho fortuna con los cítricos y buscaban diversificar en las baldosas cerámicas.

Ahora en el caso de los grandes inversores parece que el relevo es a la inversa. Tanto en 2019 como en 2020 se han multiplicado las operaciones vinculadas al sector agrícola en la Comunidad Valenciana. Al igual que ocurrió en el caso de la cerámica, para muchas consultoras y firmas de inversión, la atomización existente en el sector agrícola supone una oportunidad para liderar procesos de concentración. No es de extrañar que incluso los propios grupos históricos del sector hayan buscado alianzas con inversores financieros para poder hacer frente a esta fuerte competencia.

Una de las primeras operaciones en esa estrategia fue de uno de los apellidos ilustres del campo castellonense, Martinavarro, con la firma de capital riesgo Miura Capital. En 2017 la citrícola castellonense se unió a la onubense Río Tinto en una alianza apoyada por la firma de capital riesgo y bautizada como Citri&Co. Y desde entonces el proyecto no ha dejado de crecer. En 2018 se sumó la alicantina Perales & Ferrer, especializada en limones. Un año más

tarde la que se incorporaba era la murciana frutas Esther, que aportaba su negocio de melocotones, paraguayos, nectarinas y otras frutas de hueso, para ampliar la cartera de productos más allá de los cítricos. El resultado ha sido un gran conglomerado frutícola con un volumen de 500 millones de euros anuales, que produce más de medio millón de toneladas de cítricos y suma 8.000 hectáreas de campos. Y no sólo en España, también en países como Marruecos.

4.316

Millones de euros sumaron las exportaciones agrícolas de la región hasta noviembre

Una estrategia casi paralela es la de la gestora GPF junto a Label Investment, una sociedad controlada por Alexandre Pierron-Darbonne, uno de los principales directivos de la empresa de viveros Planasa. Tras cerrar a principios del año pasado la unión de la valenciana Fruxeresa y de la murciana Frutas Naturales en un conglomerado denominado The Natural Fruit Company, hace apenas unas semanas incorporaba otra pieza: el productor de limones murciano Frugarva.

Otro de los grupos inversores con más experiencia en los cultivos es Atitlan, la firma dirigida por Rober-

Comunitat Valenciana

elEconomista.es

to Centeno, yerno de Juan Roig, y Artiza Rodero. Si sus primeras inversiones se centraron en proveedores de Mercadona, varios de ellos agroalimentarios, una de sus alianzas más longevas fue con el productor de aceite portugués Sovena para invertir en olivares de regadío para asegurar la materia prima. Una experiencia que han trasladado a los almendros y otros frutos secos con Nutlaia. Un ejemplo precisamente de que en un sector tan tradicional como el campo la introducción de nuevos sistemas y tecnología, como el regadío intensivo a cultivos tradicionalmente de secano, puede dar un vuelco a la actividad. La valenciana Atilan también se ha fijado en los cítricos y ha entrado en la murciana Frutas Romu y se ha aliado con la valenciana Guillem Export para asegurarse los canales internacionales de distribución.

Precisamente la integración vertical de toda la cadena alimentaria es uno de los factores que está marcando la concentración de todo el sector. Grupos como Foodiverse, antigua GAC y fabricante de las ensaladas preparadas de la marca Verdifresh, hoy cuenta con plantas en cuatro países. Y para asegurar el suministro de parte de la materia prima una de sus filiales también posee más de 4.000 hectáreas de cultivo en toda España. Precisamente el gru-

La llegada de los fondos también despierta recelos como los del presidente de AVA-Asaja

po ha traspasado el 60% de su división de alimentación infantil, Alnut, al fondo de capital riesgo de De Agostini.

Uno de los últimos fondos en sumarse a esta fiebre ha sido MCH Private Equity. La gestora de capital privado ha entrado a principios de este mes en el accionariado de la castellanense Llusar de la mano de otro de los grandes grupos valencianos de frutas SanLucar Fruit, un gigante especializado en la producción de fruta y verdura en España que exporta a toda Europa un volumen de 400 millones de euros.

También desde el exterior están llegando inversores especializados en el denominado *agribusiness*, como se define la firma de inversión londinense Sunridge Partners, que acaba de desembarcar en España. La firma ha creado la sociedad Sunridge Citrus Spain con la firma Albenfruit, con más de 50 años de experiencia y que tiene su sede en Algemesí (Valencia), en plena comarca de La Ribera.

Reacción en el mundo agrario

El desembarco de estos nuevos actores en un sector tan tradicional como el agrícola también des-



MCH y el grupo SanLucar Fruit se han unido para entrar en Llusar.

pierta sus recelos. El propio presidente de una de las grandes asociaciones agrarias valencianas, AVA-Asaja, Cristóbal Aguado, mostraba hace unos días en público su "preocupación" por la llegada de fondos internacionales al capital de las empresas del sector. Para Aguado, que también forma parte del comité ejecutivo de la patronal autonómica CEV, la compra de estas empresas valencianas, fundamentalmente del sector cítrico, puede tener "consecuencias imprevisibles en corto espacio de tiempo" puesto que "tienen una máxima, sacar máxima rentabilidad ellos, los agricultores les importamos un pito".

Marítimo

Boluda consolida su negocio de remolcadores con otra compra



El grupo marítimo Boluda sigue engordando la que se ha convertido en su principal actividad, los remolcadores. Su división ha adquirido la holandesa Isked Towage & Salvage y sus actividades de remolque portuario en Eemshaven (Países Bajos), Lubeck (Alemania) y Lisboa (Portugal), así como sus actividades *offshore*.

Una operación que refuerza al grupo valenciano en su estrategia de consolidarse como el mayor operador de remolcadores de Europa y uno de los principales grupos mundiales de este sector, tras la compra de Kotug Smit en 2019. Para esa operación valorada en 300 millones de euros, su refinanciación

y aprovechar otras oportunidades de crecimiento como esta nueva compra, Boluda Towage realizó una colocación de deuda por 980 millones en 2019. Según ha explicado la empresa valenciana en un comunicado, la compra de Iskes "refuerza la posición de Boluda Towage como operador líder en remolque portuario y soluciones marítimas sostenibles en Europa, al ampliar nuevos puertos en Países Bajos y Alemania, e incorporar la actividad de la compañía en Portugal". Iskes Towage & Salvage se mantendrá como entidad propia bajo la dirección de la sede central de Boluda Towage en Valencia y, como tal, continuará gestionando las actividades de remolque portuarias.

Innovación

AVI convoca sus programas de ayudas por 46,5 millones



La Agència Valenciana de la Innovació (AVI) ha publicado la nueva convocatoria de ayudas en concurrencia competitiva correspondiente al ejercicio 2021, dirigida a fortalecer y desarrollar el sistema de innovación de la Comunitat Valenciana. Las entidades interesadas dispondrán hasta el próximo 18 de febrero, para presentar sus solicitudes por vía telemática a través de la página web de la institución.

En esta cuarta edición de los programas de apoyo a la I+D+i que impulsa la AVI, el presupuesto global máximo para ayudas experimenta un incremento del 130% respecto a la convocatoria precedente. Pa-

ra esta nueva campaña de estímulos, la Agència ha dispuesto de cerca de 46,5 millones de euros, frente a los 20,2 millones que finalmente se asignaron el pasado año.

Todos los programas duplican, al menos, las cuantías asignadas el pasado ejercicio, aunque dos de ellos destacan sobre el resto al concentrar la mitad del presupuesto total. Se trata de los programas de apoyo a los proyectos estratégicos en cooperación y a la cadena de valor empresarial, que son, además, los que generan un mayor impacto en el tejido productivo.

Envases/Cartón

Hinojosa supera los 500 millones tras adquirir la gala Allard



El grupo valenciano de soluciones de envases en cartón Hinojosa ha cerrado la compra de la compañía francesa Allard Emballages, lo que supone su entrada en el mercado galo de envases de cartón. De esta forma, la empresa valenciana da un paso más en su desarrollo internacional, iniciado a principios del año pasado con la incorporación al grupo de la portuguesa Graphicsleader.

Fundada en 1928, Allard Emballages es un grupo familiar francés especializado en la fabricación y comercialización de papel y embalajes de cartón ondulado. Está integrado por cuatro plantas -tres

fábricas de *packaging* y una papelera-. La empresa gala cuenta con una fuerte implantación en los principales mercados agroalimentarios de ese país. La compañía, que en 2019 facturó 83 millones de euros, mantendrá la totalidad de la plantilla formada por más de 400 empleados, con el actual equipo directivo al frente. Un volumen de negocio que permitirá al grupo valenciano dar un nuevo salto en dimensiones y superar los 500 millones de euros. Según explicaron fuentes de Grupo Hinojosa, el objetivo tras estas operaciones es asentar las nuevas incorporaciones, aunque no se descarta aprovechar nuevas oportunidades si aparecen en el mercado.

El paro se ceba con La Marina Baja en el año del Covid

La comarca de Benidorm ha sido en la que más incidencia ha tenido la pandemia en términos de empleo en la región. El número de parados registrados aumentó casi un 50% en 2020

Ángel C. Álvarez .

Si la ciudad de Valencia fue una de las primeras zonas afectadas por el virus debido al polémico partido de fútbol entre el Valencia CF y el Atalanta en Milán, la auténtica zona cero por el impacto económico de la pandemia en la Comunidad Valenciana se sitúa en el sur. La Marina Baja, la comarca que incluye Benidorm y localidades como Altea y Villajoyosa, ha sido la más golpeada por el paro desde que el coronavirus desembarcó en la región.

Según los datos de las oficinas de empleo autonómicas, el número de parados registrados al cierre de 2021 en esta comarca creció un 49,1% con respecto a diciembre del año anterior y se situó por encima de los 20.000 desempleados. Un número al que ni se acercó en la anterior crisis durante la última década.

Las cifras dejan al desnudo una realidad innegable: el turismo ha sido la principal víctima de la pande-

La pandemia ha paralizado el turismo en Benidorm. iStock



Comunitat Valenciana

elEconomista.es

mia mundial y su impacto en la economía de Benidorm es inmenso. La hostelería representa el 36% del número total de parados en toda la comarca, con 7.304 personas, más del doble de los 3.009 registrados en esa actividad un año antes. En el caso concreto del municipio de Benidorm, el 44% de los parados registrados corresponde a ese gremio

Aunque ninguna comarca valenciana se salva del incremento del desempleo en un *annus horribilis*, La Marina Baja está más de diez puntos por encima de las que la siguen en el ranking del paro autonómico. Las siguientes en el alza del paro son zonas que también tienen en común con Benidorm un fuerte peso de la actividad turística y de servicios, como su vecina La Marina Alta, o también en la costa alicantina el área metropolitana de Alicante y La Vega Baja, con incrementos de alrededor del 28%.

El paro también ha tenido más impacto en la capital de la Comunidad Valenciana, Valencia, que en las principales comarcas de su área metropolitana, algo que también se explica por ese mayor peso de las actividades turísticas y sus servicios vinculados. En diciembre pasado, las listas del paro contaban con 65.305 personas en Valencia, un 25%

La comarca del Alt Maestrat en Castellón fue la que menor aumento del paro registró

más que 12 meses antes. En el caso de la capital valenciana, la actividad más afectada por los efectos del Covid-19 en el mercado laboral también fue la hostelería, con un aumento del 33,8% en el número de desempleados. Pese a ese fuerte alza, en el cap i casal el comercio al por mayor y los talleres de coches se sitúan a la cabeza en número de parados al cierre de 2020, según los datos del servicio autonómico Servef-Labora. Por su parte, los incrementos en las comarcas vecinas de su cinturón industrial rondan el 20%.

Las comarcas de la provincia de Castellón también han vivido el impacto laboral de la pandemia, pero con una incidencia menor que los territorios del sur. De hecho, el Alt Maestrat ha sido la comarca de toda la autonomía con un menor incremento del paro, de apenas un 3,5%, que curiosamente contrasta con otra zona eminentemente rural que fue la que encabezó el aumento en la provincia, Els Ports, con el 21%. Hay que tener en cuenta que la menor demografía en estas zonas hace que sus cifras totales sean muy inferiores al resto de comarcas.

Por su parte, el corazón industrial de la provincia, con La Plana Alta, La Plana Baja y L'Alcalatalen, tam-



Oficina del servicio de empleo Servef en Vila-real. Guillermo Lucas

poco se vió tan impactado como las áreas de las capitales de Valencia y Alicante. Los incrementos máximos en estas comarcas llegaron al 15%.

Desplome de contratos

Los informes del servicio de empleo autonómico también desvelan la incidencia de la pandemia en la contratación durante el año pasado. Por tipo de ocupaciones, las vinculadas a la hostelería fueron las más castigadas sin ninguna duda. De entre los

Radiografía del paro por comarcas

Los parados registrados

COMARCA	31/12/2019	31/12/2020	VARIACIÓN (%)	COMARCA	31/12/2019	31/12/2020	VARIACIÓN (%)
01 Els Ports	103	125	21,4	18 La Hoya de Buñol	2.517	3.021	20,0
02 L'Alt Maestrat	257	266	3,5	19 El Valle de Ayora	632	719	13,8
03 El Baix Maestrat	5.205	6.209	19,3	20 La Ribera Alta	12.505	15.354	22,8
04 L'Alcalatén	926	1.032	11,4	21 La Ribera Baixa	5.248	6.284	19,7
05 La Plana Alta	18.477	21.251	15,0	22 La Canal de Navarrés	991	1.143	15,3
06 La Plana Baixa	11.119	12.530	12,7	23 La Costera	5.022	5.698	13,5
07 L'Alt Palancia	1.339	1.595	19,1	24 La Vall d'Albaida	5.494	6.065	10,4
08 El Alto Mijares	164	186	13,4	25 La Safor	12.519	14.833	18,5
09 El Rincón de Ademuz	109	130	19,3	26 El Comtat	1.986	2.218	11,7
10 Los Serranos	838	996	18,9	27 L'Alcoià	8.825	9.936	12,6
11 El Camp de Túria	10.292	12.410	20,6	28 L'Alt Vinalopó/El Alto V.	4.358	5.174	18,7
12 El Camp de Morvedre	5.936	6.993	17,8	29 El Vinalopó Mitjà/El V. Medio	15.853	18.784	18,5
13 L'Horta Nord	14.309	17.291	20,8	30 La Marina Alta	10.836	13.903	28,3
14 L'Horta Oest	27.788	33.495	20,5	31 La Marina Baixa	13.473	20.082	49,1
15 Valencia	52.242	65.305	25,0	32 L'Alacantí	38.055	48.726	28,0
16 L'Horta Sud	13.498	16.356	21,2	33 El Baix Vinalopó	28.734	34.095	18,7
17 La Plana de Utiel-Requena	1.961	2.305	17,5	34 El Baix Segura/La Vega Baja	25.953	33.191	27,9
Total					357.564	437.701	22,4

Las ocupaciones con más contratos en 2020

	Nº CONTRATOS	VARIACIÓN 2019 (%)
Peones de las industrias manufactureras	159.420	-9,80
Camareros asalariados	120.519	-41,20
Peones agrícolas (en el campo)	109.906	-8,40
Peones agrícolas (en invernaderos, viveros y jardines)	90.097	12,10
Personal de limpieza de oficinas, hoteles y otros establecimientos similares	69.293	-29,40
Vendedores en tiendas y almacenes	60.243	-36,50
Ajustadores y operadores de máquinas-herramienta	45.357	-7,10
Peones del transporte de mercancías y descargadores	44.563	-12,90
Albañiles	38.821	-8,90
Conductores asalariados de camiones	26.155	-11,74
Ayudantes de cocina	25.213	-51,00

Fuente: Labora.

elEconomista

diez puestos de trabajo con más contratos durante todo el año las categorías que sufrieron un mayor desplome fueron las de ayudante de cocina -con un recorte del 51% en los contratos firmados- y camarero -con un 41,2% menos que en 2019-. De hecho, la ocupación de camarero que había llegado a convertirse en los últimos ejercicios en la primera por número de contratos anuales en la Comunidad Valenciana fue rebasada el año pasado por los peones de la industria manufacturera. Una industria que

redujo sus contratos, pero de forma más limitada, por debajo del 10%.

Los empleados del comercio también han vivido duramente en sus carnes los efectos laborales de la pandemia, ya que los contratos de vendedores en tiendas y almacenes sufrieron un descenso del 36,5% en la región. El puesto que menos se vio afectado en lo que se refiere a volumen de contratos en la autonomía fue el de peón agrícola.

Inversión

La suiza Ufenau toma la mayoría de la instaladora APR



El fondo suizo Ufenau acaba de cerrar su primera inversión en España con la compra de una empresa valenciana. Ufenau ha adquirido una participación mayoritaria en la compañía de soluciones de refrigeración industrial con sede en Valencia, R&M, anteriormente llamada Diseño y Mantenimiento de Plantas Frigoríficas (APR), por un importe que no ha desvelado.

El socio director de Ufenau, Ralf Flore, ha asegurado que esta adquisición, la primera en España, refleja su compromiso de ampliar su alcance y actividad en el país, donde cuenta con una oficina desde 2019.

La entrada de Ufenau como accionista mayoritario y su alianza con los antiguos propietarios garantiza la continuidad de las operaciones actuales e impulsará el crecimiento del nuevo grupo R&M en el sector gracias a una combinación de nuevas iniciativas de crecimiento orgánicas e inorgánicas, según el grupo inversor. Con más de 70 empleados y aproximadamente 30 millones de euros de ingresos entre sus instalaciones de Valencia y Madrid, R&M ha ejecutado algunos de los proyectos de diseño instalación y mantenimiento de instalaciones de refrigeración industrial "más grandes de España", fundamentalmente para empresas del sector alimentario y logístico.

Financiación

MicroBank concedió 1.865 préstamos por 23 millones de euros



MicroBank ha concedido un total de 1.865 préstamos por un importe de 23,27 millones de euros en la Comunidad Valenciana destinados a paliar los efectos económicos del Covid-19 desde el inicio de la pandemia hasta finalizar 2020. Precisamente con este objetivo, el banco social de CaixaBank especializado en microcréditos y otras finanzas con impacto social creó en marzo líneas específicas de financiación para apoyar a autónomos, microempresas y familias, además de impulsar sus préstamos para empresas sociales.

En el conjunto de España, el total de préstamos otorgados por MicroBank en 2020 ha ascendido a

26.854, con un valor de 349,7 millones. MicroBank, con el fin de reforzar el compromiso del grupo CaixaBank de contribuir al bienestar de la sociedad, especialmente de los colectivos más vulnerables, puso en marcha al inicio de la pandemia una serie de productos con condiciones especiales. Enmarcados en la línea de financiación ICO, desde el 15 marzo hasta el 31 de diciembre, MicroBank concedió más de 250 millones a través de 21.058 préstamos. En paralelo, puso en marcha el Préstamo FEI-Covid19, una línea específica las necesidades de circulante de autónomos y microempresas de hasta nueve empleados.

Cosmética

Cosmewax abrirá una planta en Parc Sagunt con 100 empleos



El fabricante jerezano de cosméticos Cosmewax sigue creciendo en Valencia, donde entró hace unos años tras adquirir los laboratorios de productos de la quebrada Corporación Dermoestética en Massalfasar. La empresa ha adquirido los terrenos y prevé abrir nueva sede en el polígono industrial de Parc Sagunt (Valencia) en el primer trimestre de 2022. Las futuras instalaciones contarán más de 12.000 metros cuadrados con espacio para la fabricación de productos cosméticos, almacén, oficinas y laboratorios dotados con el último equipamiento y se prevé contar con alrededor de un centenar de trabajadores.

Cosmeax tiene dos líneas principales, una de productos depilatorios y otras de productos de cuidado de la piel, que precisamente tiene su central en Valencia. La empresa fabrica para grandes cadenas de distribución como la propia Mercadona, Dia, Tesco o Carrefour, entre otras.

Después del crecimiento exponencial experimentado en los últimos años, con un registro de ventas de 31 millones de euros el pasado 2020, la compañía ha decidido invertir un total de 9 millones de euros con la estimación de generar unas ventas de 60 millones de euros en 2023.

Guía de las ayudas para autónomos y pymes del 'Plan Resistir'

El paquete de las nuevas medidas aprobadas por el Gobierno valenciano para intentar compensar las limitaciones y cierres impuestos para combatir el coronavirus alcanza los 380 millones de euros. Abarca desde ayudas directas a préstamos bonificados y participativos

Á.C.Á.



Ximo Puig durante la presentación del 'Plan Resistir'. eE

El 'Plan Resistir' como ha bautizado el propio presidente valenciano Ximo Puig al paquete de ayudas destinadas a aliviar los cierres y limitaciones impuestos a sectores como la hostelería, el ocio, el turismo o las actividades culturales y festivas, ya tiene forma. Los 380 millones de euros anunciados por el Gobierno autonómico, y en cuya dotación también participan en menor medida diputaciones y ayuntamientos, de dirigen fundamentalmente a autónomos y micropymes de esos sectores.

Ayudas Paréntesis. La mayoría de las ayudas directas se articularán a través de este nuevo instrumento. Los beneficiarios podrán ser autónomos y empresas de hostelería, la restauración, el ocio, las actividades vinculadas a la culturales y las fiestas tradicionales y las agencias de viaje que hayan visto reducida su actividad y sus ingresos notablemente por las restricciones y cierres impuestos para combatir la expansión de los contagios. Las ayudas serán de un fijo mínimo de 2.000 euros por beneficiario, al que se podrá sumar 200 euros por empleado a su cargo, hasta un número máximo de 10.000 euros. Los encargados de tramitar y gestionar estas solicitudes, y por tanto donde habrá que presentarlo cuando se abra el plazo, serán los ayuntamientos. Se estima que, de los 160 millones previstos, 65,3 millones de euros se repartirán en la provincia de Alicante; 18,6 millones en la de Castellón, y 76 millones serán para la provincia de Valencia. El objetivo es llegar a 45.000 autónomos y 23.000 empresas, con 136.000 trabajadores vinculados.

Cuotas de la Seguridad Social. Otra de las medidas establecidas en el plan es una línea de 80 millones de euros de ayudas directas de la Generalitat dirigidas a bonificar hasta el 100% de las cuotas a la Seguridad Social de las más de 21.000 empresas y 43.000 autónomos de los sectores de alojamiento y hostelería, agencias de viaje, actividades artísticas, recreativas y de ocio.

Autónomos con más incidencia. Al margen de las anteriores líneas, el plan también contempla una línea para los 26.000 autónomos más afectados por las medidas, bien porque han sido las más continuadas en el tiempo o por un mayor impacto en su ac-



Un establecimiento cerrado en Valencia. Guillermo Lucas

tividad. Se trata de una ayuda autonómica complementaria a las restantes, por lo que su cobro será compatible con el resto, con un presupuesto total de 8 millones.

Ocio y entretenimiento. Los negocios del ocio y el entretenimiento, especialmente el ocio nocturno por la restricción sostenida durante los últimos meses, como salas de fiesta y espectáculos, discotecas, pubs o café teatros, puede acogerse a otra línea autonómica específica, que contempla otros 8 millones de euros.

Trabajadores en Erte. La Generalitat aportará una ayuda directa autonómica a trabajadores que continúan en Erte y que sufren una situación de reducción de salarios. El Gobierno autonómico ya aplicó una iniciativa similar el año pasado, con subvenciones de 150 euros y valorando los ingresos de los solicitantes. La intención es que se aplique a 48.000 trabajadores.

Préstamos línea Horeca. En el caso de los préstamos, una de las líneas que ya se puede solicitar telemáticamente es la denominada Horeca, lanzada por el Instituto Valenciano de Finanzas (IVF) hace unos días. Esta financiación con préstamos bonificables, consistente con tramos no reembolsables de hasta el 30%. Las empresas de hostelería y restauración podrán obtener créditos de entre 15.000 y 750.000 euros, en los que la ayuda directa no reembolsable podrá ser de hasta 60.750 euros. El ti-

po de interés se ha situado en el 0,5%, con un plazo de devolución de cinco años y uno de carencia, y que requieren aval de Afín-SGR. En total se destinarán 50 millones de euros.

Préstamos participativos. El IVF también está trabajando en otra línea de financiación destinada a empresas en una situación financiera considerada límite por la pandemia. En este caso el instrumento financiero serán préstamos participativos de has-

68.000

Autónomos y empresas son los que podrían recibir estas ayudas por las nuevas restricciones

ta 800.000 euros por beneficiario. Con esta línea, el IVF pretende movilizar otros 50 millones de euros.

Para establecer los sectores beneficiarios de estas ayudas, la Generalitat asegura que se basa en un estudio del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie). Otras patronales sectoriales, como las del comercio, también han reclamado poder ser incluidos en estas ayudas por los efectos que han tenido los recortes de horarios y de movilidad en sus ventas. De momento el Consell está estudiando la posibilidad de crear un bono comercio para incentivar el consumo.

Ribera mira a Portugal tras Galicia y Extremadura

El grupo sanitario se presenta al concurso para la gestión del hospital de Cascais en el país vecino, tras las últimas incorporaciones de centros en Lugo y Badajoz

elEconomista. Fotos: eE

Ribera vuelve a poner sus ojos en Portugal, un país que ya estuvo en su agenda hace unos años por su apuesta por un modelo de concesión hospitalaria similar al que estaba vigente en algunas áreas sanitarias de la Comunidad Valenciana. La empresa valenciana controlada por la aseguradora estadounidense Centene se ha presentado a la licitación para el nuevo contrato de colaboración

público privada del hospital de Cascais, localidad costera muy cercana a Lisboa.

El Hospital de Cascais Doctor José de Almeida, que se inauguró en 2010, funciona en un régimen público-privado con dos entidades gestoras distintas. Por un lado, está el contrato de la construcción, explotación y mantenimiento del edificio, que se adjudicó por un periodo de 30 años al grupo local Teixeira Duarte. Por otro lado, se licitaron los servicios de prestación de cuidados de salud, por un plazo de 10 años que precisamente es el que vence ahora a finales de 2021. El centro hospitalario luso cuenta con un total de 277 camas y seis bloques de quirófanos, entre otros equipamientos.

El contrato para ese servicio está valorado en 859,6 millones de euros y además del grupo valenciano, la firma portuguesa Luisadas Saude, que es quien mantiene actualmente esta concesión, ha mostrado su interés por la licitación, según ha publicado la prensa portuguesa. Con todo el proceso para este concurso se anuncia largo, ya que está previsto que se prolongue al menos durante todo este año.

Precisamente ese modelo de gestión sanitaria es similar al que se desarrolló en varios departamen-



El hospital de Cascais Doctor José de Almeida.



Profesionales de Ribera Salud, durante la vacunación del Covid.

tos de salud de la Comunitat Valenciana, como los de Torrevieja y Vinalopó-Elche que actualmente gestiona Ribera. De ahí el interés de grupo valenciano, por su larga experiencia en ese ámbito. Un modelo basado en el hospital de La Ribera en Alzira, que precisamente dio nombre a esa fórmula, pero que fue revertido hace unos años por el actual Gobierno valenciano.

El interés del grupo que dirige Elisa Tarazona se produce después de que en el último año la empresa sanitaria haya cerrado la incorporación de

Tras sus 10 primeros años, la concesión de la gestión de Cascais vence este año

nuevos hospitales precisamente en las comunidades autónomas limítrofes con Portugal. Así, Ribera incorporó a su cartera el centro Polusa en Lugo, con lo que se sumó en Galicia a la compra un año antes de Povisa en Vigo.

También ha asumido dos hospitales en Extremadura, el último de ellos en un acuerdo firmado a finales del pasado mes de diciembre. Ribera asumió la gestión del hospital Nuestra Señora del Pilar en Almendralejo. El centro sanitario es propiedad de Cajalmendralejo, que con el acuerdo lo cede

en arrendamiento al grupo sanitario para el desarrollo de sus actividades, garantizando el acceso universal a un servicio de salud integrado. La caja tiene previsto realizar una inversión en el inmueble para reformarlo y adecuarlo a los servicios, mientras que Ribera asume la gestión de la atención sanitaria.

Un acuerdo similar al que mantiene en su otro hospital en Badajoz, el centro Santa Justa de Villanueva de la Serena, en ese caso en un inmueble de titularidad municipal. Allí la propia Ribera invirtió 300.000 euros en la mejora de las instalaciones y durante el primer año se han atendido más de 8.000 consultas y 5.000 urgencias, se han realizado 2.500 pruebas diagnósticas y 200 endoscopias, medio centenar de intervenciones quirúrgicas. Además, el centro ha realizado más de un millar de pruebas Covid.

También a finales del año pasado el grupo cerró la adquisición de un centro de referencia especializado en diagnóstico biológico y análisis clínico, el Centro Inmunológico de Alicante (Cialab). Un laboratorio con el que sumado a sus instalaciones ya existentes pondrá en marcha una nueva división centrada en esa actividad.

Con esas incorporaciones, Ribera supera así los 6.500 profesionales, 1.800 camas hospitalarias, 82 centros de Atención Primaria y más de 800.000 ciudadanos adscritos y pacientes.

Vacunación de los profesionales de sus centros valencianos

El grupo sanitario Ribera ha administrado la primera dosis de la vacuna a sus profesionales en apenas unos días desde que se recibió la primera remesa de vacunas por parte de la Conselleria de Sanitat en los Departamentos de Salud de Torrevieja y Vinalopó.

Un total de 3.000 profesionales han acudido a su cita de vacunación desde que comenzó el pasado 8 de enero. En tan solo cinco días, prácticamente la totalidad de los profesionales de todas las categorías profesionales que trabajan tanto en los hospitales como en los centros de salud han recibido la vacuna.

El grupo ha contado con un "equipo vacunador" en cada centro para administrar las dosis con agilidad, eficiencia y garantías de seguridad, habilitando un circuito interno con varios puntos de vacunación simultáneos.

Al tratarse de la vacuna de Pfizer, el protocolo de vacunación contempla una segunda dosis a los 21 días. La administración está indicada para todos los profesionales que desarrollen su labor profesional en el ámbito sanitario.



Jaime Barba, CEO de Idrica, y Eugenio Calabuig, presidente de Global Omnium.

Idrica extiende su tecnología con bancos de desarrollo y fondos

La empresa de tecnología para el sector del agua de Global Omnium supera los 50 millones de euros en su primer año, donde ha consolidado sus trabajos para organismos internacionales de desarrollo y varios fondos dueños con empresas de agua que buscan más eficiencia en su gestión

Á. C.Álvarez. Fotos: eE

Poco se podían esperar los responsables de Idrica, la empresa tecnológica especializada en soluciones para el sector del agua surgida del grupo Global Omnium, dueño de Aguas de Valencia, que su primer año de actividad iba a estar marcado por el coronavirus. Sin embargo, pese a todas las restricciones y cambios que ha supuesto la pandemia, la empresa ha logrado desarrollar unos planes de crecimiento que estaban

completamente enfocados a su crecimiento internacional. Según explica su CEO, Jaime Barba, la compañía ha situado su cifra de negocio entre los 50 y 60 millones de euros, además de superar los 200 empleados.

“Para nosotros lo esencial en el primer año era conseguir ventas, cuota de mercado y que el mercado nos reconociera. Eso lo hemos conseguido con un



Jaime Barba, CEO de Idrica.

negocio potente en países como Perú, Ecuador, Estados Unidos o México”, asegura Jaime Barba. Precisamente la firma surgió para comercializar en los mercados internacionales la solución diseñada internamente por el grupo valenciano, donde el propio Barba llevaba 20 años trabajando.

En este primer año, y a pesar de la pandemia, Idrica ha implantado todo tipo de soluciones para la gestión y control de sistemas vinculados al agua. Desde la optimización de riego en Oriente Próximo, a sistemas de lectura, facturación y cobro en Perú, o una herramienta para monitorizar el alcantarillado de la ciudad de Houston en Estados Unidos. “Sabíamos que podíamos hacer proyectos internacionales, ahora nuestro reto es poder acometer muchos proyectos fuera de España a la vez”.

Sin duda el proyecto más mediático ha sido el sistema para detectar la presencia del coronavirus en

aguas residuales y alcantarillado para adelantarse a la evolución de la pandemia, denominado GoAigua SARS Analytics. Una herramienta que además de llevar a Estados Unidos y Qatar le ha permitido conseguir su primer proyecto en Francia. “En este caso, coincidió que el laboratorio de Global Omnium estaba trabajando desde dos años antes en la detección de microorganismos, como la legionela, y que nosotros habíamos desarrollado por nuestra cuenta todo el paraguas del *software* necesario para monitorizar las redes”, explica.

¿Cuál ha sido la clave de este rápido crecimiento? Para empezar la planificación. Aunque Idrica nació el año pasado, Global Omnium ya venía trabajando en su lanzamiento mucho antes. “Estuvimos visitando empresas de gestión de agua, que es un sector muy tradicional, en muchos países y nos dimos cuenta no sólo que necesitaban tecnología, también el conocimiento y la experiencia de alguien que como nosotros ya había implantado esa digitalización”, comenta.

Además, la firma ya tenía la experiencia previa de algunos contratos que había realizado desde su matriz y de hecho eso le permitió arrancar con una red de oficinas internacional en muy poco tiempo. La

La firma, que también ha recibido ofertas, no descarta compras para liderar un sector en auge

empresa valenciana ya cuenta con delegaciones en Estados Unidos, México, Ecuador, Colombia, Arabia Saudí, Qatar y Rumanía. En breve prevé abrir también oficinas en Valparaíso (Chile).

Para Barba otra de las claves ha sido la colaboración con bancos de desarrollo internacionales. “Son entidades que buscan transformar tecnológicamente las infraestructuras en las que han invertido en países en desarrollo y para ello se están apoyando en nosotros”. También han trabajado con varios fondos de inversión que buscan mejorar la gestión y la eficiencia de las compañías que poseen. “Nos eligen como socio tecnológico que les ayuda a hacer eficiente la gestión de las empresas de agua en que participan”.

Barba se muestra ambicioso “Queremos ser el actor número uno mundial en tecnologías de gestión del agua, ahora hay mucha gente peleando porque se percibe como algo nuevo y queremos copar ese liderazgo”. Idrica reconoce que le están llegando continuamente oportunidades de compra. “No nos cerramos ninguna puerta, también nos han venido a comprar. Es un mercado ahora mismo loco y nosotros somos una pieza importante”.

Estados Unidos se convierte en el mayor mercado exterior del azulejo de Castellón

Tras crecer un 15% en 2020, supera a Francia en volumen de compras y permite a la industria cerámica mantener sus ventas pese a los efectos del Covid-19

Á.C.Á.. Foto: Guillermo Lucas

La industria española del azulejo, el mayor fabricante de Europa por volumen, ha logrado salvar un complicado año marcado por la pandemia con un volumen de ventas similar al de 2019. Un logro en el que ha tenido mucho que ver el crecimiento que las empresas han conseguido en el mercado estadounidense, que se ha convertido en el mayor comprador exterior de cerámica.

Según el presidente de la patronal azulejera Ascer, Vicente Nomdedeu, las ventas se situarán muy cerca de los 3.757 millones del año pasado. La patronal maneja una horquilla que va de un ligero descenso del 1% hasta un incremento del 2%. Un optimismo que se basa en la gran fortaleza de este sector: la fuerte presencia internacional, que representa el 75% de los ingresos totales y que estima que puede haber crecido hasta cerca de un 4%.

Unas ventas internacionales que han tenido un gran protagonista, Estados Unidos, que este año se estima que superará a Francia como primer mercado de las baldosas españolas. Las exportaciones a Estados Unidos crecen alrededor de un 15%, "impulsadas por los aranceles impuestos a China, que era el principal proveedor exterior", según explicó Nomdedeu. Con esas cifras, el mercado norteamericano superará este año los 350 millones euros, frente a un mercado francés más estable, donde se espera superar ligeramente los 321 millones de 2019.

Estados Unidos no es el único país en que la industria del azulejo, que concentra más del 95% de su producción en la provincia de Castellón, ha aprovechado para ganar cuota. En Alemania, un mercado tradicionalmente dominado por los fabricantes italianos, las ventas españolas han crecido un 16% y también se ha producido un importante repunte en Arabia Saudí, que llegó a ser el tercer comprador foráneo de cerámica española. La cara negativa, además del mercado nacional, que vuelve a encoger tras varios años al alza, es el Reino Unido, donde un descenso del 10% en vísperas del *Brexit* no anticipa un 2021 positivo.

Los efectos del parón forzoso en el estado de alarma y las posteriores restricciones sí que se nota-



Vicente Nomdedeu, presidente de Ascer.

rán en el nivel de producción, que según Nomdedeu se reducirá entre un 3% y un 7%. Sin embargo, las empresas han conseguido recuperar el empleo e incluso terminan el año con un ligero ascenso, con 15.800 trabajadores. Pese a que el cierre del año será mejor de lo previsto en plena pandemia,

Los aranceles impuestos por Trump a China han jugado a favor del producto español

Nomdedeu recordó que antes de la explosión del Covid-19 el sector apuntaba a un crecimiento del 7% y que las empresas sufrirán en su rentabilidad los sobrecostos generados. El sector cifra en 105 millones de euros los costes por los derechos de emisión para los próximos años.



Las instalaciones de Ferro en Almassora (Castellón).

Esmalglass despeja la compra de Ferro para crear un gigante

Logra el visto bueno de competencia tras comprometerse a mantener la inversión en I+D y venderá activos de Ferro en Portugal para la autorización en el país vecino

Ángel C. Álvarez. Foto: Daniel Valero

El fondo estadounidense Lone Star acaba de despejar uno de los escollos que ha retrasado la creación del mayor fabricante mundial de recubrimientos cerámicos, que tendrá su sede en España. Una operación anunciada hace más de un año y valorada en 413 millones de euros.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha autorizado finalmente con condiciones la operación por la que el grupo castellanense Esmalglass-ítaca, que pertenece a Lone Star, adquirirá el negocio cerámico de la estadounidense Ferro, que también se concentra en Castellón.

El grupo surgido de esta integración será el mayor productor mundial de fritas, esmaltes y tintas digitales para la industria cerámica, con un volumen de negocio que supera los 900 millones de euros. En

España tendrá cuotas de mercado cercanas al 50% en estos recubrimientos.

Precisamente el fuerte componente de I+D ha sido uno de los aspectos que Competencia ha estudiado con lupa. La industria azulejera española es el mayor productor de Europa y el segundo mayor exportador. Según el informe previo, la concentración podría reducir la competencia en las empresas cerámicas en una variable como la innovación, mejora de procesos o de desarrollo de nuevos productos. El propio comprador reconoció que "una sinergia importante derivada de la compra sería la reducción significativa del gasto actual de Ferro destinado a innovación, como resultado de eliminar las líneas de I+D solapadas entre las partes".

Para sacar adelante la compra y tras las consultas con Competencia, Esmalglass-ítaca se ha comprometido a no abandonar ningún proyecto de I+D ni a reducir el presupuesto de esos proyectos en más de un 25%, salvo en el caso de obtener la autorización previa de la Comisión. El nuevo gigante deberá informar cada seis meses de su presupuesto en sus proyectos de I+D y justificar los posibles recortes por motivos técnicos.

Aunque la producción del nuevo grupo de Lone Star se concentra en Castellón, está presente en una veintena de países. Por ello la operación requiere el visto bueno de las autoridades de otros países, como Portugal. Allí el grupo esmaltero ya ha conseguido la autorización, tras comprometerse a la venta de los activos adquiridos a Ferro.

Consum acelera su digitalización como respuesta a la pandemia

Los socios-clientes que utilizan su aplicación 'online' aumentan un 67% y casi se doblan las descargas de cupones descuentos

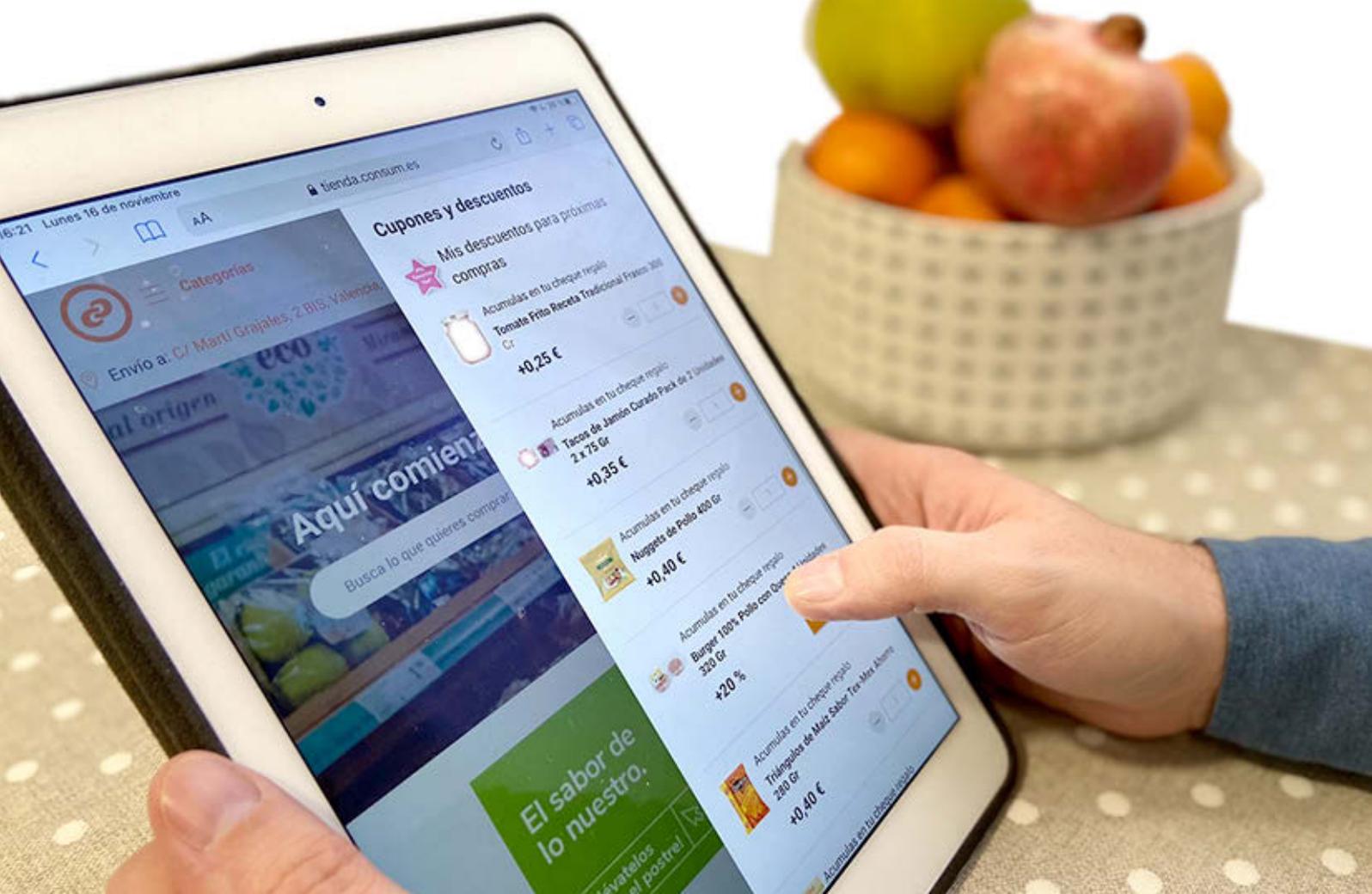
elEconomista.
Fotos: eE

Los nuevos hábitos que se han impuesto desde que el coronavirus se ha extendido por el mundo llegan a casi todos los rincones y los supermercados no son una excepción. La crisis sanitaria ha provocado un fuerte incremento del teléfono móvil como canal de comunicación entre los consumidores y las firmas de distribución, como en el caso de la cooperativa valenciana Consum. Según explican fuentes de la compañía, en el último año los usuarios que canjean los descuentos a través de la App Mundo Consum se han incrementado un 66,9% respecto a 2019.

Un crecimiento que incluso ha sido más evidente si se analiza el volumen de las descargas de esos cupones *online*, que se han disparado un 92,8% en solo un año. Por el contrario, ha disminuido más de un 10% el canje del cheque-regalo en papel, mientras se ha incrementado un 10% a través del móvil.

Según explican desde la cooperativa con sede en Silla (Valencia), durante el último trimestre del año, Consum ha podido constatar que el uso de cupones ahorro se ha duplicado, una evolución que ha llevado a la cadena de distribución a incentivar herramientas de ahorro para que cada vez más hogares se puedan beneficiar en estos momentos de pandemia.

Así, Consum ha entregado en descuentos a sus socios-clientes un total de 52,6 millones de euros durante todo el año 2020, cifra que supone un 9,7% más respecto a 2019. Según los datos de la firma de supermercados, con este descuento, exclusivo para sus socios-consumidores, éstos se han podido ahorrar, de media, 29,6 euros por persona, un 3% más que en 2019. Dicho montante se corresponde





Un socio-cliente con los cupones descuento en formato papel.

de agregar todos los descuentos acumulados que contempla la empresa para sus socios, como los cheques regalo, Mis Favoritos, cheque-crece y vales y cupones ahorro. Precisamente la digitalización de estas herramientas y las nuevas tecnologías también permiten a Consum realizar ofertas personalizadas en función de los gustos y preferencias de cada cliente.

Responsabilidad social

Consum cuenta con 755 supermercados, entre propios y franquiciados, distribuidos por Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia, Castilla-La Mancha, Andalucía y Aragón. En 2019 facturó 2.935 millones de euros, un 7,4% más, y obtuvo un beneficio de 54,6 millones de euros. Con más de 3,4 millones de socios-clientes y 16.031 trabajadores, Consum es la única empresa de distribución con el Certificado de Empresa Familiarmente Responsable (Efr). En 2019 la Cooperativa ha sido certificada con el sello Top Employers, por séptimo año consecutivo, como una de las Mejores Empresas de España para trabajar, según la consultora Top Employers Institute.

Precisamente para continuar con esa política en materia de empleo y responsabilidad social, la cadena valenciana acaba de renovar el convenio Inserta con la Fundación ONCE a través del cual se espera incorporar a la plantilla de la cooperativa a 30 personas con discapacidad durante los próximos tres años. Dicho convenio, iniciado en 2014, ha supuesto la incorporación de 67 personas en

total a la plantilla de la empresa de distribución en todos estos años.

Para el director de Personal de Consum, Evarist Casany, "las sucesivas renovaciones de este convenio evidencian la apuesta clara de la cooperativa por las personas y por sus capacidades".

Este acuerdo se enmarca en los programas operativos de Inclusión Social y de la Economía Social

52,6

Millones de euros repartió en cheques descuento la cadena entre sus socios-clientes

(Poises) y de Empleo Juvenil (POEJ), que está desarrollando Fundación ONCE a través de Inserta, con la cofinanciación del Fondo Social Europeo y la Iniciativa de Empleo Juvenil, para incrementar la formación y el empleo de personas con discapacidad.

Consum se compromete a seguir desarrollando el Programa Inserta de la Fundación ONCE para los puestos de vendedor y preparador de pedidos. Inserta Empleo, como entidad para la formación de la Fundación ONCE, preseleccionará a los candidatos que mejor se adecuen al perfil requerido por Consum y les impartirá formación a medida.



Salvador Puigdengolas
Decano del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales
de la Comunitat Valenciana

Tecnología que inmuniza

Es indudable que la pandemia provocada por el SARS CoV2 se ha librado, fundamentalmente, en una doble vertiente: la de la salud y la de la economía. Doble afección que, industrias y profesionales, hemos podido comprobar en una confluencia que se ha dado en el tejido empresarial puesto que se debe velar por la salud de los trabajadores como bien fundamental a pesar del impacto económico en los resultados contables.

Y crisis económica derivada de la pandemia que no ha impactado por igual en todas las compañías ni en todos los sectores industriales de la Comunitat Valenciana. Entre sus diferentes huellas, de más o menos calado en las industrias, podemos destacar el impacto económico en los equipos, la revolución en el ámbito de las relaciones entre profesionales y empleados o el poco margen para la maniobra que las compañías tuvieron, primero con el estado de alarma, y después con el decreto-ley de cierre de toda actividad económica no esencial por parte del Gobierno.

Pero también, la importancia de medidas higiénicas en forma acelerada, la importancia del hogar y de la seguridad, la digitalización de los procesos, de las relaciones interpersonales, de la relación con el cliente y para con el teletrabajo, la mayor securización de los entornos, desarrollo de la capacidad de adaptación, o tensiones para gestionar los ERTes. Todas ellas, o algunas, son las características que la pandemia ha dejado en el tejido industrial valenciano.

Pero sobre todo, ha dejado una muy clara: el darwinismo empresarial o la capacidad de adaptación al entorno. Sólo aquellas empresas que sean capaces de adaptarse a los cambios, de ser resilientes, de adaptarse con resultados positivos a situaciones adversas, de buscar la innovación y encontrar la adaptación, son aquellas que sobreviven a circunstancias como las actuales. Parece mentira que años y siglos después, una teoría como la de la evolución de las especies, sentenciada por Charles Darwin allá por mediados de siglo XIX, no sólo no haya pasado de moda, sino que esté más en vigor que nunca.

Y la adaptación en nuestro siglo, en nuestra era, en nuestra pandemia, esta que nos ha tocado vivir, es la capacidad que tenemos para asimilar la transforma-



ción de la sociedad, ciudadanos, empresas y administración al entorno digital, habiendo llegado para quedarse y que traerá situaciones diferentes, una sociedad diferente y una industria y sociedad digitalizada.

Y es que la digitalización de los procesos con tecnologías de Inteligencia Artificial, *Big Data*, IoT, *Block Chain*, *Twin Digital* o gemelo digital, Visión Artificial, son tecnologías que ya están aquí y se están aplicando en el sector industrial. Y son estas tecnologías las que logran mayor eficiencia, mayor capacidad productiva, mejora de los procesos para ofrecer mejor relación calidad-precio, mayor securización de las personas en el entorno laboral y mejora de la sostenibilidad de las industrias. Esta nueva situación sobrevenida para todos ha afectado, de un modo u otro, a la sociedad y a todas las empresas, y ha tenido una especial incidencia en la rentabilidad que a corto plazo puede repercutir en el empleo.

Y exceptuando muy pocos sectores, como han sido el de la alimentación y los derivados de este (exceptuando el canal Horeca), el sector del plástico o aquellos de productos y servicios del sector sanitario o de la seguridad y salud, en los que las compañías se han visto menos afectadas, por el contrario, en otros sectores, debido a la reducción de la demanda, que incluso ha llegado a la estrangulación de la misma por el cierre de las compañías durante quince días

bajo criterio de actividad no esencial, y también debido a la reducción de la renta de las familias por Ertes y, en el peor de los casos, situaciones de desempleo, estas han visto en riesgo, no sólo su viabilidad sino, consecuentemente, su pervivencia.



■

La transformación digital es la herramienta más eficaz para superar los vaivenes de la crisis económica del Covid-19

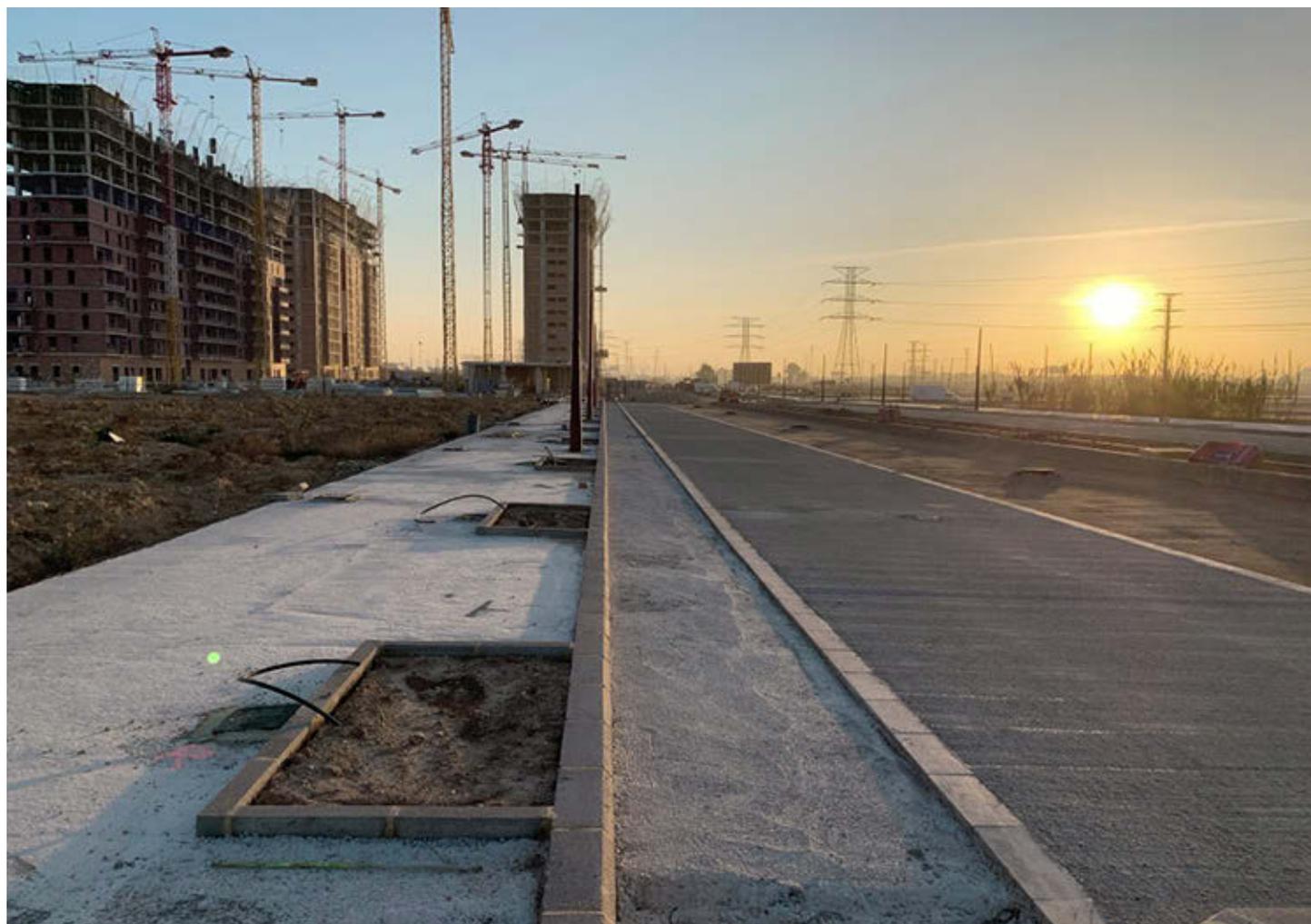
■

Aunque no existen recetas milagrosas por las que todas las compañías puedan seguir un mismo patrón para salir indemnes de esta situación pandémica, de las más importantes conclusiones a las que llegamos recientemente en una mesa de debate en el COIICV, con diferentes sectores industriales, fueron que la mejor arma de las industrias había sido su adaptación a la transformación digital, optimizando procesos con una inversión para hacer frente a esos cambios con una diversificación de mercados, bien en países o en productos diferentes para los que muchas compañías han sabido reinventarse. Por ello, el apalancamiento en la tecnología es clave para dar ese paso y pistoletazo de salida y también para encontrar nuevas oportunidades de negocio que esta pandemia nos ha descubierto.

Así que igual que Darwin introdujo la teoría científica de que las poblaciones evolucionan durante el transcurso de las generaciones mediante un proceso conocido como selección natural y en su libro presentó pruebas de que la diversidad de la vida surgió de la descendencia común a través de un patrón ramificado de la evolución, nosotros podemos decir que los ejemplos de resiliencia empresarial durante esta pandemia así como los mejores ejemplos de superación, han venido de la mano de la evolución tecnológica y la transformación digital.

Y es que la pandemia no ha hecho sino más que acelerar un camino natural que ya se había iniciado con este cambio de era que no tiempo de cambio, pivotando por encima de nuestras industrias, empresas, profesionales, administración y sociedad la digitalización como motor de cambio y progreso.

Sin embargo, si algo extraordinario hemos podido extraer de esta crisis, es que no la superaremos en condiciones de competitividad sin investigación, desarrollo e innovación, y que estos tres ejes no nos servirán de nada sin la necesaria colaboración. Colaboración entre entidades, entre compañías, entre profesionales, entre administraciones, entre países, y entre gobiernos y sus sociedades, porque esta pandemia nos ha enseñado que la tecnología siempre se ha de poner a favor de la resolución de problemas colectivos y el SARS-CoV-2 es el problema más colectivo y más global que hoy tenemos sobre nuestras mesas.



Obras de construcción del nuevo barrio AQ Turianova en Valencia, que incluye más de 2.000 viviendas.

La pandemia rebaja el precio de la vivienda en las tres capitales

Los efectos de la crisis del coronavirus ya se han dejado notar en el mercado inmobiliario. La ciudad del Turia es la que más ajusta el precio de las capitales, mientras que la provincia de Alicante sufre una caída del 7,8% y la provincia de Castellón es la única de toda España donde crecen, un 2,7%.

Á.C.Á. Fotos: eE

Un año tan difícil para la economía como el 2020 también ha dejado notar sus efectos en el mercado de la vivienda. El precio medio de las casas se redujo un 7,1% en el conjunto de la Comunitat Valenciana, según los últimos datos de la tasadora Tinsa. Con este descenso, el precio medio del metro cuadrado en la región se situó en 1.027 euros. Sin embargo, la evolución no fue homogénea en las tres provincias de la co-

munidad. En un escenario de caída generalizada de los precios de la vivienda, Castellón fue la única provincia española que registró un aumento del valor de los inmuebles en 2020, con un incremento del 2,7%. Hay que tener en cuenta que la costa castellanense era una de las zonas con mayor stock de vivienda de la crisis y con un mayor ajuste precios desde máximos históricos, superior al 48%.

Una situación que contrasta con la de las otras dos provincias. Alicante, precisamente la zona que se había mostrado más dinámica desde la recuperación ha sido donde más impacto ha tenido la pandemia, con una caída que las tasaciones que Tinsa cifra en un 7,8%. En el caso del mercado alicantino, los compradores internacionales representan más del 40%, un segmento fuertemente golpeado por las restricciones de movilidad impuestas por los distintos países para tratar de frenar los contagios. Pese a ello, el informe también muestra que Alicante se mantiene a la cabeza de las provincias por número de traspasos sobre el parque de viviendas, sólo por detrás de Málaga, y está por encima de la media nacional en visados de obra nueva en relación al parque existente. En la provincia de Valencia, el ajuste a la baja se situó en el 6,6%.

Las tres capitales de provincia, los principales mercados por número de traspasos, sin embargo, registraron ajustes más moderados. Así, el índice Tinsa IMIE Mercados Locales muestra un descenso interanual del 2,1% en el precio de la vivienda en la ciudad de Valencia, que se situó en 1.439 euros el metro cuadrado de media. El dato supone una caída acumulada del 40,1% respecto al máximo histórico alcanzado en la ciudad.

En Valencia el descenso se situó en el 2,1%, con el metro cuadrado a 1.439 euros de media

Tanto en Alicante como en Castellón, los precios de las casas disminuyeron un 1,3% según las tasaciones de la firma. En el caso de Alicante, el precio medio del metro cuadrado alcanza los 1.324 euros, mientras que Castellón sigue estando a mucha distancia de las otras dos capitales provinciales, con un precio medio de 882 euros.

El análisis también detalla la evolución en los distritos de Valencia capital. En cuanto a la caída de precios, destacan Poblats del Nord, con un recorte del 18% en el valor; seguido de Rascanya, con un descenso del 15,7%, y Poblats de l'Oest, donde los precios son un 7% menores que hace un año. La zona más cara sigue siendo L'Eixample, pese a que registró un ligero descenso del 1,4%. Su precio medio se sitúa en 2.445 euros por metros cuadrado.

En la otra cara, las zonas que más vieron aumentar sus precios fueron Jesús (11,4%), Ciutat Vella (9,5%) y El Pla del Real (8%). A continuación, L'Olivereta (7,4%), Poblats del Sud (6,6%), La Saïdia (5,3%) y Païraix (2,3%).

Las oficinas se resienten

El residencial no es el único segmento afectado por



Bloque de pisos en la zona de la UJI en Castellón.

la pandemia. El mercado de oficinas de Valencia ha registrado en 2020 una contratación de 38.000 metros cuadrados según los datos de la consultora inmobiliaria CBRE, un 19% inferior a la de 2019, cuando se alcanzaron por segundo año consecutivo datos históricos de los últimos diez años.

Pese a la pandemia que ha obligado a muchas empresas a replantearse la presencialidad, durante 2020 firmas como Sothis o Infoport han realizado operaciones de alquiler de oficinas con superficies de 1.770 metros cuadrados y 800 metros cuadrados, respectivamente, en la zona de La Marina. Otra operación destacada fue el traslado de SGS, con una superficie de 1.860 metros cuadrados en el Parque Tecnológico de Paterna.

Según la consultora, a pesar de la situación actual, la renta en las zonas o edificios considerados *prime* ha alcanzado los 16 euros por metro cuadrado al mes y continúa la tendencia alcista en los edificios de mayor calidad. En las zonas del centro de la ciudad y del Paseo de la Alameda se han mantenido estables las rentas con respecto a 2019, situándose la máxima alrededor de los 15 euros el metro cuadrado al mes.



Una reunión entre el vicepresidente segundo, Rubén Martínez Dalmau, y representantes de Sareb.

El Consell rebaja el precio de los pisos casi a la mitad con el 'tanteo'

La Generalitat compró 235 viviendas el año pasado por el derecho preferente de tanteo y retracto a un precio medio de 35.000 euros, muy inferior a lo que pagó por otras fórmulas

Ángel C. Álvarez. Foto: eE

La vicepresidencia segunda y Conselleria de Vivienda parece haber encontrado por fin una herramienta para poder incrementar con compras el parque público de vivienda social autonómico. Una promesa del Gobierno del Botànic desde que llegó al poder, pero que se resistía tras el fracaso de los concursos públicos para la compra de casas que había lanzado en la anterior legislatura.

El año pasado, el departamento que dirige uno de los líderes de Podem, Rubén Martínez Dalmau, logró adquirir 320 viviendas, un número que supone ocho veces más que en 2019. Y ello a pesar de la pandemia que tanto ha ralentizado el mercado. La mayoría de estas casas fueron compradas gracias al derecho de adquisición preferente mediante tanteo y retracto, una fórmula que en su día creó el Gobierno del Partido Popular, pero que ha sido aplica-

da a la vivienda pública por el Ejecutivo de coalición de izquierdas. En total 235 inmuebles se adquirieron por aplicación de este método de adquisición preferente. En la práctica, supone que las operaciones de compraventa y su precio se tienen que comunicar a la Conselleria, que puede ejercer un derecho de compra igualando el importe ofrecido si considera que existe interés para el parque público.

Un derecho preferente que ha permitido a la Administración valenciana adquirir viviendas a un precio por unidad cercano a los 35.000 euros, según los datos de la propia Conselleria, muy inferior a las otras modalidades de compra. Así, el año pasado se adquirieron otras 84 viviendas de forma directa por razones de emergencia, a un precio medio por unidad de algo más de 66.000 euros, casi el doble. Las viviendas restantes corresponden al primer concurso de compra resuelto a final del 2019 con un precio medio por unidad de más de 78.000 euros. Estas adquisiciones suman un total de 14,81 millones de euros de inversión destinados al aumento del parque público autonómico de vivienda, lo que supone un incremento de más de cuatro veces el presupuesto respecto al ejercicio 2019.

Para el vicepresidente segundo, Rubén Martínez Dalmau, este resultado muestra las ventajas de este sistema. "El balance de la aplicación del derecho de tanteo y retracto es muy positivo, ya que permite la adquisición de viviendas casi a la mitad de su precio de mercado, que además pasan a estar calificadas como viviendas protegidas con carácter permanente", asevera.

Puerto de Alicante

Dachser invertirá 15 millones en un centro logístico



La Autoridad Portuaria de Alicante ha otorgado la concesión administrativa para la construcción y explotación de un centro logístico de distribución, en la Fase III de la Zona de Actividades Logísticas (ZAL) del puerto a la empresa Dachser Spain. El operador logístico tiene previsto invertir 15 millones de euros para desarrollar una plataforma en esos terrenos portuarios. El grupo alemán cuenta una red internacional con más de 70 delegaciones y almacenes en todo el mundo.

La concesión ocupará una superficie de 51.364 metros cuadrados, en los que se creará una plataforma logística dedicada al transporte de mercancías,

marítimo y por carretera, con una nave industrial de más de 13.000 metros cuadrados y un edificio de oficinas, con unos 2.300 metros cuadrados de superficie. El plazo de la concesión es por 30 años y la concesionaria abonará 274.893,71 euros de tasa de ocupación. La Autoridad Portuaria también percibirá una tasa de actividad del 0,243% sobre 30 millones de euros durante los siete primeros años desde la fecha de inicio de la actividad y del 0,307% a partir del octavo año desde la fecha de inicio de la actividad. Las condiciones también establecen que esa tasa podría incrementarse si se superan los 30 millones de euros de negocio en una primera fase o los 40 millones de euros más adelante.

Ale-hop

Darío Grimalt, presidente del Fórum Empresa Familiar de AVE



Darío Grimalt, consejero de la empresa familiar Ale-hop que tiene su sede en Denia, ha sido designado presidente del Fórum de Empresa Familiar de AVE, formado por los descendientes de los asociados de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE).

Grimalt sustituye en el cargo a Mar Puchades, directora general de la empresa Avanza Urbana Siglo XXI, que llevaba presidiendo el Fórum Familiar desde el 2009. Además del relevo en la presidencia, se ha renovado el Comité ejecutivo quedando integrado por los siguientes miembros del Fórum: Darío Grimalt (Ale-hop) como presidente, Rubén Fornés

(Mas y Más), María Pilar Gil (Grupo Gil comes), Pablo Juan (Vicky Foods), Elena Llopis (Grupo Gimeno), Marcelo Montilla (Atlántica Agrícola), Carlos Pascual (Roma Bohorques), Alvaro Payá (Grupo Zriser), Carla Vercher (Bollo International Fruits), y Fátima Zamorano (Grupo AZA).

El Fórum familiar de AVE cuenta actualmente con más de 90 miembros, El Fórum familiar de AVE nació en el 2006 y es un organismo dinámico, formado y dirigido por y hacia los descendientes de los miembros de AVE, cuya misión principal es la formación empresarial y personal.

Alimentación

La fábrica de Amstel recupera y recicla el 100% de sus residuos



Las instalaciones de Amstel en Quart de Poblet han logrado en 2020 que ninguno de los residuos derivados de la elaboración de cerveza vaya a vertedero. El 100% pasa a formar parte de un sistema de economía circular, con métodos de reutilización o reciclaje que suponen un beneficio medioambiental y que van a seguir implementándose en 2021.

En 2020 se emplearon más de 20.000 toneladas de malta en la elaboración cervecera de Amstel en la factoría de Valencia. Durante este proceso, se genera un residuo conocido como bagazo, compuesto principalmente por la cáscara de los granos de

cereal, cebada en su mayoría. El sistema permite que este componente se aproveche en granjas, principalmente para la alimentación de ganado bovino. También la levadura empleada en el proceso de fermentación cervecera tiene un segundo uso en la alimentación animal, esta vez para ganado porcino. El agua utilizada en los procesos productivos forma parte igualmente de esta economía circular. El 100% va a la depuradora de la fábrica de Quart de Poblet para ser devuelta libre de residuos y, en ese proceso se genera un biogás que es utilizado para la cogeneración eléctrica y ha reducido un 80% el consumo energético en estas instalaciones.

RAÚL ROYO

CEO de Royo Group International Bathroom



El nuevo socio de Roca en mueble de baño que replicó el modelo del automóvil

Raúl Royo entró en 1997 en la empresa que fundó su padre, que empezó montando muebles de cocina a medida. Tras ser el impulsor de la internacionalización de la empresa familiar, ahora tiene el reto de mantener la identidad de la marca dentro del mayor referente español del sector del baño

Por Á. C. Álvarez. Foto: eE

El fabricante de mueble y equipamiento de baño Royo Group International Bathroom tiene claro desde que Raúl Royo tomó el mando que su evolución tenía que pasar por crecer tanto en tamaño como geográficamente. Su consejero delegado desembarcó en 1997 en una compañía que estaba hecha a medida de su fundador, su padre Pascual Royo, que en la década de 1970 se aventuró a convertir el taller en el que fabricaba muebles de cocina a medida en una fábrica de muebles de baño. Un producto más fácil de producir de forma estándar e industrial con formatos modulares que los muebles de cocina.

De aquella idea nació una empresa boyante en un sector, el mueble, en el que además la industria valenciana era un gran referente. La entrada de la segunda generación en la empresa supuso otra auténtica revolución, pero más que en el producto en la organización. Raúl Royo, que siempre ha mirado al sector de la automoción como el modelo a seguir en la industria por su competitividad, tenía claro que para sobrevivir Royo no podía conformarse con mantener una posición privilegiada en el mercado español. Fue así como empezó un proceso de internacionalización que iba mucho más allá de limitarse a vender fuera de España. En 2008 Royo se hizo con la mayoría de una fábrica polaca, Elita. Y con la llegada de la crisis a España la estrategia de diversificar sus mercados y la producción se hizo aún más evidente.

Pero además, la crisis mostró la necesidad de implantar un modelo de producción y negocio mucho más eficiente en un sector con un fuerte peso de la tradición. Además de profesionalizar la empresa familiar, su consejero delegado impulsó entonces la implantación de métodos como el *lean manufacturing* del automóvil para lograr el máximo ahorro de costes en los procesos. Y eso sin olvidar su estrategia internacional, con la creación de su segunda fábrica en Polonia y la entrada en una factoría mexicana y una *joint venture* en India para ir conociendo el mercado asiático.

Unos planes que consiguieron el apoyo del fondo de inversión HIG, que a finales de 2016 se incorporó al accionariado y financió la compra del fabricante de platos de ducha Fiora. Una operación que desencadenó una cascada de compras para posicionarse en ese mercado. Desde entonces Royo no materializó más compras, de hecho, ha desinvertido en su fábrica mexicana.

Con la compra del 75% de su negocio de mueble de baño por parte de Roca, un viejo conocido, el grupo familiar se convierte en su división de mobiliario y vuelve a dar un importante salto en volumen de negocio, hasta los 173 millones de euros. Y una presencia global, con nueve plantas también en China, Rusia, Portugal, Brasil y República Checa.