

“NOS PREOCUPA LA BUROCRACIA DE LA ADMINISTRACIÓN PARA LAS AYUDAS EUROPEAS”

El presidente de CEV reclama aprovechar la crisis para reformar el sector público

RECONVERSIÓN

LA BANCA CIERRA MÁS DE 2.500 OFICINAS EN LA ÚLTIMA DÉCADA





Entrevista | P10

“No podemos permitirnos perder otro verano”

Salvador Navarro pide centrarse en la vacunación para iniciar la recuperación y reclama reformas en la Administración para los fondos europeos.



Anecoop | P40

Joan Mir y la búsqueda de la competitividad de las cooperativas

Bajo su dirección, la exportadora hortofrutícola Anecoop ha logrado alcanzar los 966 millones de negocio consolidado.



A fondo | P6

La reconversión del sector bancario en la región

El nuevo liderazgo de CaixaBank es el último capítulo de la concentración de un sector que ha reducido un 57% sus sucursales.



Marca | P28

MolcaWorld, de renovar los estadios a las sedes corporativas

La empresa valenciana quiere crecer en el exterior tras lograr sus primeros contratos en estadios de México y Arabia Saudí.

Industria | P14

Cerámica y química, los sectores más resilientes al Covid

La pandemia ha reducido los ingresos de siete de cada diez empresas industriales, con la automoción y el calzado como principales perjudicados.

Alimentación | P30

La tormenta perfecta que revoluciona el sector cítrico

La creación de gigantes impulsados por los fondos como contrapeso a la distribución y el interés por no quedar fuera ha desatado los movimientos en el campo.

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

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

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



La eficiencia del sector público, otro eterno ‘vuelva usted mañana’

Una de las promesas que se repite cíclicamente cada vez que cambia el color político en el Gobierno de cualquier administración es la de agilizar los trámites y reducir la burocracia. Durante años políticos de todos los signos han repetido una y otra vez el mantra de crear ventanillas únicas para atender las gestiones de ciudadanos y empresas hasta el punto que uno ya no sabe si al final es que el problema es que como cada uno ha creado la suya propia al final han proliferado más que el tópico del *vuelva usted mañana* que se repetía como el día de la marmota en la administración española.

La realidad ha demostrado que el problema de la Administración no está solo en la atención al público y que ese no es el único cuello de botella, aunque en muchos casos con las consecuencias sobrevenidas de la pandemia se ha acentuado y ha generado una sensación de impotencia en muchos ciudadanos. La propia Sindicatura de Greuges lo reconoce en su informe del año 2020 en que menciona que la pandemia ha dejado al aire “las gravísimas carencias” que tienen las administraciones públicas para ser “eficaces”. Una realidad que en una situación tan dramática ha hecho que las administraciones hayan “fallado a muchos ciudadanos cuando más lo necesitaban”, en palabras del Síndic y exparlamentario socialista Ángel Luna.

El diagnóstico de Luna resulta demoledor ya que achaca la falta de soluciones a los ciudadanos no a la falta de fondos sino a maneras de trabajar “obsoletas” y unos “procedimientos excesivamente farragosos, complicados y largos” cargados de requisitos que deben “sortear” los propios ciudadanos. También apunta al “desconocimiento de la administración de sus propios medios” lo que ha llevado “al colapso de los medios telemáticos para solicitar las ayudas que arbitraban” o “actuaciones laberínticas que siguen sin tener sentido hoy en día”.

Unas palabras que repiten prácticamente palabra a palabra muchas de las quejas de empresarios y patronales que ven su actividad retrasada y frenada, cuando no paralizada, por unos procesos administrativos que no parecen propios del siglo XXI. Para poder dar respuesta a las necesidades de la sociedad no parece que la única solución sea incrementar la plantilla del sector público, el argumento que esgrime el propio presidente Ximo Puig, que esta semana pidió en Madrid el final de las tasas de reposición para poder incrementar el personal autonómico.

Es cierto que la crisis ha puesto de manifiesto la necesidad del sector público, pero también su falta de agilidad y de flexibilidad de la Administración para reaccionar. De ahí el temor a que sin reformas para adaptar las tramitaciones al final los fondos europeos destinados a reactivar la economía valenciana puedan encontrarse con un nuevo cuello de botella.

■
El Síndic de Greuges pone el dedo en la llaga al hablar de formas trabajar obsoletas y tramitaciones farragosas y largas
■



Guillermo Lucas

Mercadona bate su récord de beneficios e invertirá 1.500 millones este año

La cadena de supermercados que preside Juan Roig presentó sus resultados anuales. Pese a reducir su cuota por la pandemia, alcanzó su mayor registro en ventas, con 26.932 millones de euros, y creó 5.000 empleos, hasta los 95.000. Este año la compañía prevé poner en marcha una parte del nuevo bloque logístico que construye en Sagunto.



¿Estás pensando en organizar un evento seguro? Con Ribera Lab es posible

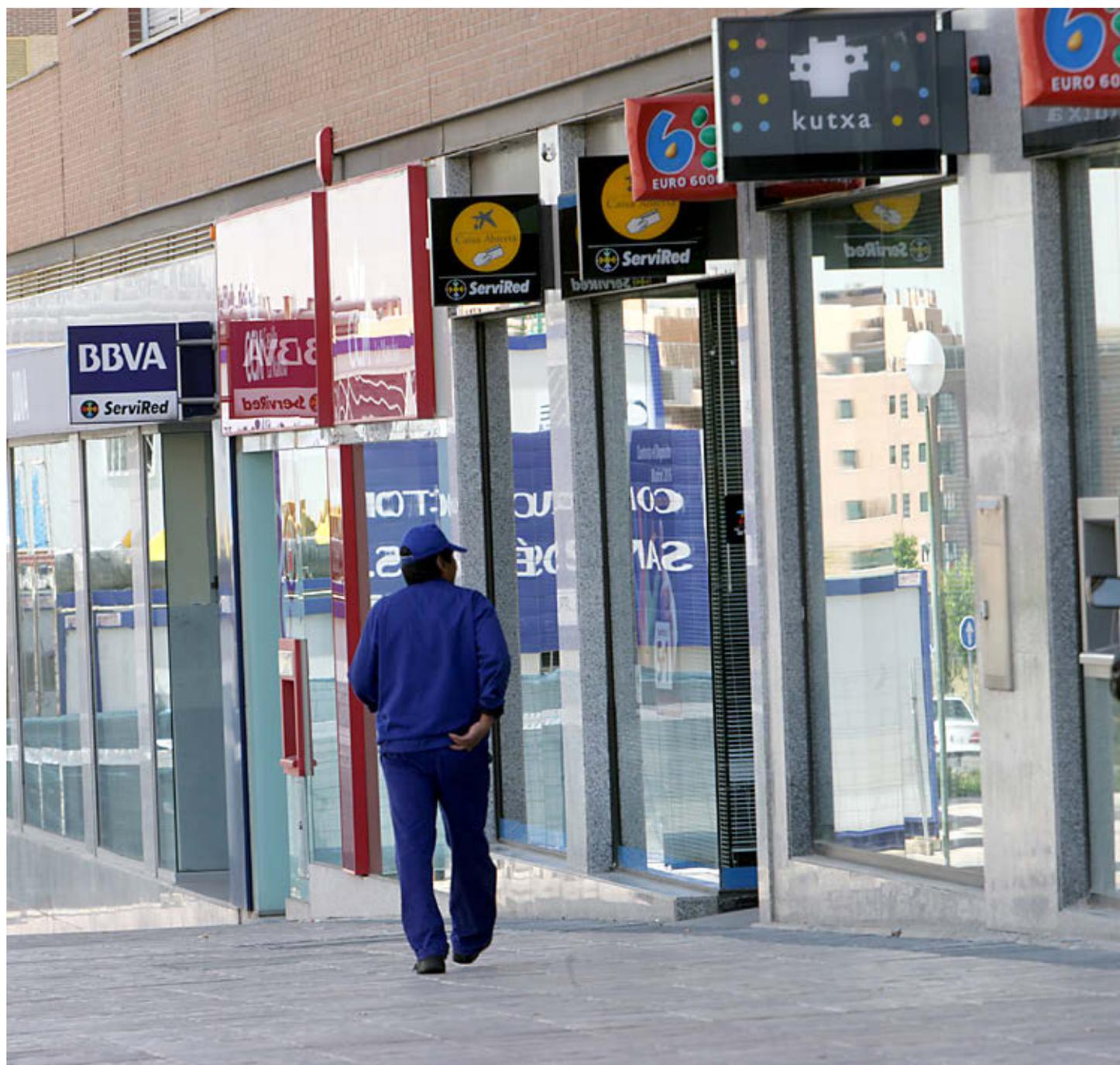


¡Escanea este código QR y conócenos!

Contáctanos en
info@riberasalud.es

#SaludResponsable
riberasalud.com





Varias oficinas de distintas entidades bancarias en la misma calle. A. Martín

La reconversión bancaria se cobra más de 2.500 oficinas en la región

El mercado bancario valenciano ha cambiado por completo en apenas una década. La desaparición de las grandes cajas de ahorro y el repliegue de la red de sucursales, con el cierre del 57% en la última década, se cierra con el ascenso de CaixaBank como el gran referente, con cerca de un tercio de cuota.

Ángel C. Álvarez.



La antigua sede de Bancaja y Bankia en la calle Pintor Sorolla de Valencia, con el logotipo de CaixaBank. Guillermo Lucas

La calle Pintor Sorolla de Valencia, el corazón de la *city* financiera valenciana o más popularmente la calle de los bancos, se ha convertido en espejo y testigo de excepción del vertiginoso proceso de transformación que ha sufrido el sector bancario en la última década. Si en 2010 el histórico edificio del Banco de Valencia albergaba una entidad controlada por Bancaja, cuya sede se ubicaba apenas unos pasos más allá, en los últimos meses esa jerarquía se ha revertido después de que CaixaBank haya absorbido Bankia. Ahora el antiguo edificio que encabeza la calle alberga el domicilio social y es la cabecera del nuevo líder del sector español, frente al inmueble de la antigua caja de ahorros y después sede social de Bankia, que ya tiene la estrella de CaixaBank en su fachada.

El banco resultado de esa operación que preside José Ignacio Goirigolzarri y dirige como consejero delegado Gonzalo Gortázar asume una posición de dominio en la Comunidad Valenciana, con cerca del 39% de las oficinas bancarias y cuotas cercanas al 30% tanto en depósitos como en créditos. No es casualidad que de entre los 84 municipios y barrios donde la Comisión Nacional de la Competencia y de los Mercados ha exigido compromisos adicionales por no existir prácticamente competencia o alternativa, 18 se encuentren en la autonomía –15 en la provincia de Valencia y tres en Castellón–.

Por ello tampoco es de extrañar que en los planes de ajuste anunciados recientemente por CaixaBank,

la región también esté incluida entre las tres más afectadas. Los planes iniciales del banco son reducir en 942 empleados su plantilla en la Comunidad Valenciana con el expediente de regulación de empleo (ERE), cuando antes de la fusión ambas entidades sumaban cerca de 4.500 trabajadores en la región. La reestructuración también supondrá un importante recorte en el número de sucursales, aunque en este caso aún no se han cuantificado los cierres por territorios. La entidad ha anunciado que pre-

112.866

Millones de euros es el volumen de créditos de la banca en la región, tras crecer un 4,6%

vé suprimir 1.534 oficinas en toda España con este proceso y está claro que en las comunidades donde tenían más presencia ambas, como en el caso de la valenciana, las duplicidades son mayores.

La reestructuración de la nueva CaixaBank sin duda es la más significativa por su peso y el hecho de tener su domicilio social por obra del *procés* en el centro de Valencia. Pero lo cierto es que ni mucho menos es la única entidad que ha vuelto a recurrir a un recorte laboral y de su red comercial ante un mercado en que los tipos de interés reducen la rentabilidad de unas entidades que también se han vis-

to golpeadas por la incertidumbre económica por la pandemia y por la irrupción de las nuevas tecnologías y nuevos competidores no tradicionales. El otro gran banco que está negociando actualmente un ERE es el BBVA. En su caso, la entidad que anteriormente absorbió Catalunya Caixa o Unimm se plantea la salida en la Comunidad Valenciana de 248 empleados (115 en Valencia, 107 en Alicante y 26 en Castellón). Además, su intención es clausurar 35 sucursales de su dirección territorial Este —que incluye además de Comunidad Valenciana a Murcia y Baleares—.

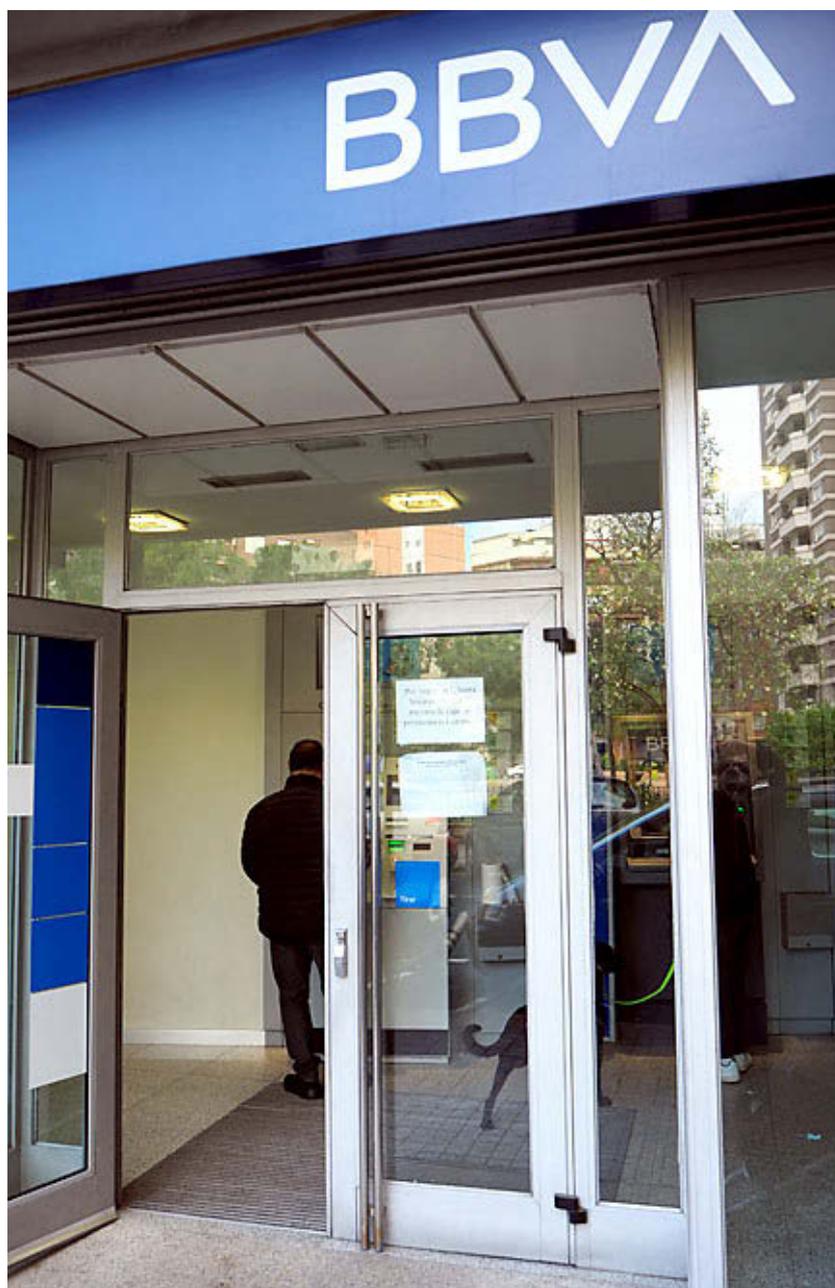
Por su parte, otra entidad con sede en la región, Banco Sabadell, que durante meses estuvo negociando una posible fusión con BBVA, también puso en marcha un proceso para la salida de cerca de 1.800 personas de sus sucursales y servicios centrales en toda España, en este caso mediante un plan de ajuste voluntario. La entidad con sede en Alicante preveía cerrar ese proceso en los primeros meses de este año.

CaixaBank y BBVA prevén la salida de casi 1.200 empleos en la comunidad en sus ERE

Tampoco debe tardar en mover ficha otro de los bancos resultado de otra fusión, la de Unicaja y Liberbank. Aunque este último llegó a tener una red significativa en la Comunidad Valenciana sobre todo tras asumir la quebrada Caja Castilla-La Mancha, en estos años ya había aplicado un fuerte tijeretao y reducido notablemente sus oficinas en la región.

De hecho, en la última década la Comunidad Valenciana ha visto como se cerraban más sucursales bancarias de las que hay ahora mismo operando en todo su territorio. Según los datos del último *Boletín de las Entidades de Depósito de la Comunitat Valenciana* elaborado por la Conselleria de Hacienda y Modelo Económico, al cierre de 2020 existían 2.157 oficinas bancarias en funcionamiento en la autonomía. Una cifra que representa un 57% menos que en 2010, cuando a pesar del estallido de la crisis financiera abrían todos los días 4.729 sucursales. Precisamente la crisis de 2008 marcó el punto de inflexión en el sector bancario. Ese año se registró el máximo histórico de oficinas en la autonomía, con 5.061 oficinas.

El proceso de concentración bancaria se mantuvo durante el año pasado, con el cierre de 175 puntos de atención al cliente en la región. Los nuevos ERE y ajustes apuntan que este año volverá a estar marcado por otro fuerte recorte. Una desaparición de las redes bancarias que está teniendo especial re-



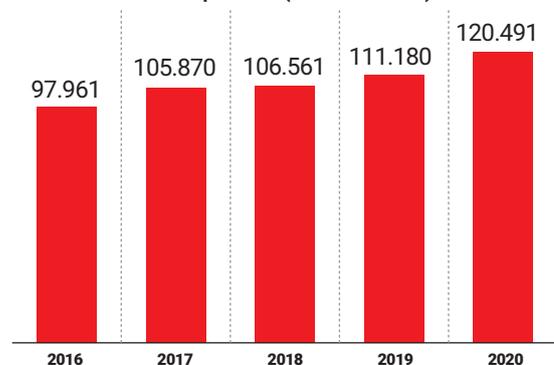
Una sucursal valenciana del BBVA. Guillermo Lucas

levancia en la provincia de Castellón, que en los últimos diez años ha perdido casi el 60% de ellas. Una provincia que tiene 135 municipios y 263 oficinas bancarias en estos momentos.

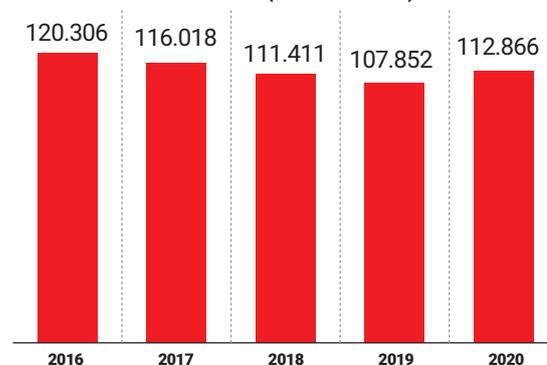
Pese a esta reducción de las redes físicas, uno de los dos pilares tradicionales de la actividad bancaria, los depósitos, han crecido de forma estable durante esta última década en la autonomía. Según los datos del último Boletín de las Entidades de Depósito de la Comunitat Valenciana, los depósitos en bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito alcanzaron los 120.492 millones de euros al cierre de 2020, prácticamente un 20% más que en el año 2000. El último año, con un crecimiento del 8,4%,

La reconversión bancaria en la autonomía

Evolución de los depósitos (millones de €)



Evolución de los créditos (millones de €)



El recorte de oficinas

	2010	2020
Alicante	1.583	762
Castellón	644	263
Valencia	2.502	1.132
C. Valenciana	4.729	2.157

El recorte de la evolución por cuota (%)

POR DEPÓSITOS	2010	2020
Bancos y cajas	87,86	85,8
Cooperativas de crédito	12,14	14,2
POR CRÉDITOS	2010	2020
Bancos y cajas	91,86	89,91
Cooperativas de crédito	8,14	10,09



Fuente: Boletín de las Entidades de Depósito de la Comunitat Valenciana.

elEconomista

fue especialmente significativo, al dejarse notar el incremento del ahorro por la crisis del Covid y el freno del gasto por el confinamiento y las limitaciones.

El crédito vuelve a crecer

Precisamente la pandemia también provocó que por primera vez en los últimos años el otro gran pilar del negocio bancario clásico, los créditos, rompiesen su tendencia a la baja y volviesen a crecer en la economía valenciana. El volumen total ascendió a 112.866 millones de euros, 5.000 millones y un 4,6% más que el año anterior.

Las cooperativas de crédito han ganado dos puntos de cuota desde el año 2010

Un repunte, que se explica por el recurso a los créditos avalados por el ICO para evitar la asfixia de empresas y autónomos. Según los datos oficiales, hasta el pasado 31 de marzo se realizaron más de 106.000 operaciones en la región, con solicitudes de avales por importe de 9.172 millones de euros que supusieron un volumen de financiación de 11.898 millones. Pese al incremento de esta partida, el volumen de deuda en manos de los bancos en la Comunidad Valenciana es muy inferior, casi un 40%, a la existente hace una década.

En el año 2010 las cajas de ahorros eran las gran-

des dominadores del mercado bancario minorista, con una cuota que rozaba el 56% en depósitos y más del 50% en créditos. Hoy el 85,8% de los depósitos están en bancos y las últimas cajas de ahorro, como la de Ontinyent, que aún no se han transformado en bancos, mientras que en manos de cooperativas de crédito se mantienen un total de 17.104 millones de euros. Los datos de la Generalitat revelan un fuerte impulso de los depósitos en cooperativas de crédito, que han crecido un 15,6% en 2020 respecto a 2019. Este incremento se sitúa por encima del experimentado en el conjunto del país. En cuanto a los créditos, las cooperativas y cajas rurales experimentaron un crecimiento del 4,8%, similar al registrado por las otorgados por bancos y cajas de ahorro, que se situó en el 4,6% según los datos oficiales.

El sector de las cooperativas de crédito también ha vivido su propia concentración con la integración de buena parte de las casi cuarenta entidades locales que existían en la región primero en Ruralcaja y luego con la absorción de esta por parte de Caja-mar. Actualmente alrededor de una quincena de rurales y cooperativas valencianas mantienen su actividad de forma independiente.

Unas entidades que han aumentado su cuota de mercado en la Comunidad Valenciana poco a poco. En depósitos las cooperativas han crecido en estos diez años del 12,4% al 14,2%, mientras que en el caso de los créditos en la última década han pasado del 8,14% al 10,09%.

La Generalitat pagará por los cajeros en zonas rurales

Ante la desaparición de oficinas bancarias en muchos pequeños municipios rurales en zonas declaradas en riesgo de despoblación, la Generalitat Valenciana sacó a licitación pública en 2019 un concurso para la instalación de cajeros en 120 municipios y pedanías que no disponen de servicios financieros. El concurso preveía por un importe de 7,4 millones de euros en concepto de alquiler a las entidades que operasen y mantuviesen el servicio. De total de entidades locales que han solicitado el servicio, 57 corresponden a la provincia de Valencia, 18 a la de Alicante y 45 a la de Castellón. Según el Gobierno autonómico, un 2,7% de la población de la Comunidad Valenciana, unas 135.000 personas, ha perdido desde 2007 el acceso a una sucursal bancaria en su municipio.

Sin embargo, el concurso se suspendió por la pandemia y se decidió destinar su presupuesto a otros gastos urgentes. El pasado mes de marzo el Consell recuperaba esa idea, aunque mediante un program de subvenciones de hasta 11.000 euros por cajero instalado y por un periodo de cuatro años, con un presupuesto total de 8,1 millones de euros.

SALVADOR NAVARRO

Presidente de CEV



“Nos preocupa la burocracia de la Administración para las ayudas europeas”

El presidente de la patronal valenciana considera que con la pandemia se está perdiendo una oportunidad para reformar las administraciones y hacerlas más ágiles, algo que puede pasar factura con los fondos europeos. Navarro critica los posicionamientos de partido e ideológicos en el Gobierno central y el valenciano

Por Ángel C. Álvarez. Fotos: Guillermo Lucas

¿Cuál es el balance de este año de pandemia para la CEV?

Ha sido un año que en la Comunidad Valenciana se ha puesto en valor la capacidad de diálogo social de las instituciones, empresas y sindicatos. Desde el minuto uno hubo planteamientos de ayudas y en momentos determinados hemos cedido todos. Por lo que respecta a las empresas ha sido un año muy complicado y desde las Adminis-

traciones, en general, detectamos poca sensibilidad, parece que existe una demagogia con las empresas, como si no fueran parte de la sociedad.

¿Cómo valora la gestión del Gobierno central?

Inicialmente fue bastante caótica. Recuerdo que lo que planteábamos para distintos sectores desde CEOE en las reuniones no

se trasladaba después a lo que se aprobaba en el BOE. Había posicionamientos que se pueden entender desde un punto de vista de partido o ideológico, pero que no se pueden entender en alguien que gestiona como ministro o ministra los intereses generales de un país. Al inicio las intervenciones, sobre todo de los ministros y ministras de Podemos, eran bastante ideológicas. No tuvo sentido, por ejemplo, la incertidumbre hasta la noche anterior para renovar los Erte. Afortunadamente hemos conseguido cerrar acuerdos cediendo todos.

¿Se han hecho los deberes para afrontar la recuperación económica con garantías?

Lamentablemente tenemos un problema en la Administración: las cuestiones de burocracia, los farragos administrativos. Nos preocupa para las ayudas europeas. Ahora habría sido una oportunidad para resolver los problemas de falta de agilidad y eficiencia en la Administración Pública. Por ejemplo,

bien, por ejemplo el de Valencia, pero hay otros que no han empezado. Si la Administración funciona en unos sitios no sé por qué en otros no. Si la Agencia Tributaria o Tráfico funcionan de maravilla, ¿por qué hay otras que no funcionan igual? El plan de ayudas está llegando con cuentagotas, pero la gente no quiere ayudas, lo que quiere es trabajar. Nunca vamos a llegar al 100% ni de la empresa ni del empleado con ayudas, por eso en lo que nos tenemos que centrar es en la vacunación. Las ayudas están bien, pero nunca van a poder hacer frente a todas las necesidades.

Precisamente la CEV ha firmado un convenio con la Generalitat para que las mutuas participen en la vacunación.

Si el 38% de la población somos trabajadores dejen que el sector privado vacune también. Hay dos instituciones que pueden colaborar, las grandes empresas con sus servicios médicos propios y las mutuas, que tie-

“Hay algunos cargos en el Consell que parecen que estén en la oposición más que en el Gobierno ”

“Debemos centrarnos en la vacunación, septiembre es tarde ya, no podemos permitirnos perder otro verano”



cuando se planteó la ayuda a los desempleados por Erte habría sido un buen momento que ante una punta de trabajo como esa en los servicios de empleo se hubiese dedicado personal de otros servicios que estaban parados por el confinamiento para dar respuesta a un problema social. Todo el aparato burocrático sigue siendo muy lento. Otro ejemplo son las últimas noticias del embudo de 4.000 licencias en el Ayuntamiento de Valencia. Son 4.000 proyectos empresariales paralizados que podrían estar generando impuestos y empleo. O la ZAL de Valencia, donde los proyectos aprobados siguen pendientes de trámites.

Esos problemas burocráticos, ¿afectan a las ayudas directas del Plan Resistir a las empresas? ¿Están llegando los fondos a las empresas?

Hay ayuntamientos que han funcionado muy

bien un efecto capilar. Estamos trabajando con la Conselleria de Sanidad para que cuando haya vacunas puedan colaborar. El objetivo es claro. Septiembre es tarde ya, no podemos permitirnos perder este verano. Tenemos que llegar a finales de junio no sé si con un 70%, pero con un alto porcentaje de población vacunada, esa es la mejor solución. Debemos centrarnos en la vacunación y dejar de lado esos mensajes que están torpedeando y produciendo desánimo en la gente sobre las distintas vacunas. Desde el punto de vista político se está fallando.

¿Hasta qué punto son los fondos europeos Next Generation la gran esperanza para las empresas valencianas?

Son la única esperanza para la economía española, porque este es un país pobre. Estamos endeudados y el dinero que venga tiene que venir de Europa. Y va a venir con unas

series de condiciones y eso también es importante para la parte empresarial. Desde CEV hemos trasladado cerca de 190 proyectos desde movilidad, hidrógeno, eficiencia del agua, infraestructuras, etc. Eso sí, tenemos que jugar con la colaboración pública y privada. Una de las preocupaciones fundamentales es la carga normativa, que se tiene que reducir. A mi me han llegado a decir en un ayuntamiento que si les daban mañana 1.000 millones iban a tener un problema, porque la burocracia no les permite usar ese dinero. Nos tenemos que concentrar ahí. Este país aún necesita reformas y este es un buen año para aprovechar y acometer esas reformas.

No parece que el ambiente político actual favorezca el consenso para esas reformas

El ambiente está claramente polarizado. No se acaba de entender que se haga una moción de censura en Murcia y que de ahí salte a unas elecciones en Madrid, que vamos a sufrir todos, porque es una comunidad im-

tres tipos de contratos es lógico, no podemos tener una maraña de contratos. Pero en las cuestiones más políticas que se pretenden hacer, Europa tiene claro que nosotros necesitamos más flexibilidad y no creo que Bruselas ceda en esas reformas encaminadas a solventar el enorme paro juvenil en mujeres y en mayores de 50 años. Nos tenemos que centrar en dar solución a esos problemas, no introducir otras medidas. Va pasando el tiempo y la contrarreforma laboral anunciada no se va haciendo. El Gobierno sabe que CEOE no va a admitir derogar las medidas de flexibilidad y lo lógico es acordar. Estamos en línea con el planteamiento de Nadia Calviño.

El Gobierno también amagó con una subida de los impuestos de sociedades y patrimonio para el próximo año.

Sorprenden ciertos anuncios cuando tenemos 733.000 personas en Erte y una economía sumergida preocupante. No tiene mu-

“El Gobierno sabe que CEOE no va a admitir una contrarreforma laboral, estamos con el planteamiento de Calviño”

“Discrepamos con el presidente Puig en la armonización fiscal, de haberla debería ser a la baja, la competencia es buena”



portante. Y no puede ser que haya unas comunidades que vayan a la contra de otras cuando se toman medidas como los cierres perimetrales. Eso no quiere decir que vaya en contra de Madrid, yo apoyo la política fiscal de esa comunidad. Pero lo que pide la ciudadanía es certidumbre y la polarización política no la genera. Una parte importante de la sociedad lo que quiere es trabajo y vacunas, y esa tiene que ser la prioridad. Pero nos falta una unidad de país, como empresario no puede entender que todos los partidos no apoyen iniciativas en el Congreso como los fondos europeos.

Una de las medidas que se ha puesto sobre la mesa es la reforma laboral ¿Temen que se aproveche para realizar una contrarreforma?

La anterior reforma laboral dio sus frutos. Estamos de acuerdo que el tema de plantear

cho sentido plantear tasas y subidas impositivas. La actividad en el sector servicios en este país se ha parado y no podemos pretender más cargas porque ya tenemos 8 puntos por encima de la media de la Unión Europea en cargas impositivas a las empresas, incluyendo las cargas sociales. No es el momento bajo ningún concepto. Está claro que esta fiesta va a haber que pagarla, pero démosle un tiempo a las empresas. La mejor manera de pagarlo es con actividad económica. Por eso es importante acortar el proceso y que esta campaña de verano seamos capaces de tener turismo porque en este país vivimos de tener 82 millones de turistas.

Uno de los debates que ha promovido el propio presidente valenciano es el de la armonización fiscal entre las autonomías. ¿Cuál es la posición de la CEV?

Primero yo creo que la competencia es bue-

na, entre ayuntamientos hay competencia por ejemplo también para la instalación de empresas. La capacidad impositiva te permite tener competencia. Y si tiene que haber una armonización, esta tiene que ser a la baja. En este tema discrepamos con el presidente Puig, si hay armonización que sea a la baja. No nos comparemos con los más altos, por lo menos hagámoslo con la media. Hay que recordar que Madrid recauda más que Cataluña, que es la que más cargas impositivas tiene. Desde mi punto de vista es mejor dejar que sea la actividad económica la que produzca los ingresos fiscales y eso también se hace desbloqueando licencias, por ejemplo.

Esta guerra fiscal y los roces continuos entre los líderes autonómicos, ¿no puede afectar negativamente y retrasar más la reforma de la financiación autonómica aplazada ahora por la pandemia?

Sobre estos encontronazos entre autono-

mensaje de que están permanentemente en elecciones, aunque es verdad que al final desde Presidencia se deja claro que los acuerdos son los que se aprueban en el Consell, al margen de lo que opine o diga cada conseller. Vivimos permanentemente en una situación de polarización en la política que no ayuda a la ciudadanía.

Uno de los últimos choques entre los socios del Consell es la nueva terminal del puerto de Valencia, ¿Temen que el proceso se alargue en los tribunales?

Judicializar se va a judicializar. Pero lo importante es que es un proyecto fundamental para la Comunidad Valenciana, una inversión de 1.000 millones de dinero privado que apuesta por el territorio, el empleo, la economía y la sostenibilidad. Esta es la única joya de la corona que nos queda. Somos el puerto número 1 del Mediterráneo, y el cuarto o quinto de Europa. Si no se hace aquí esa inversión se hará fuera de España. Seamos

“El puerto de Valencia es la única joya de la corona que nos queda y está al servicio de la sociedad y de las empresas”

“El modelo de negocio de Feria Valencia lo tenemos que marcar los empresarios, no va a ser una decisión pública”



mías, la política es también mucha puesta en escena, como cuando se habla de madrileñofobia. Yo creo que la gente lo tiene muy claro y sabe que esto es política y estamos en elecciones. Sobre la financiación autonómica es importante que se solvente de una vez. En 2019 la ministra Montero se comprometió a que aunque no hubiese unanimidad esta ley saldría por mayoría en el Congreso, lo que me dejó ciertamente tranquilo. En noviembre se cumplirán dos años y no se ha hecho nada. Queremos hacer un posicionamiento en el Congreso en Madrid con partidos y sindicatos. A mí no me vale la pandemia como excusa, no queremos limosnas, queremos lo que nos toca por derecho.

¿Qué balance hace de esta segunda legislatura del Gobierno del Botànic?

Hay cargos que parece que estén en la oposición en lugar de en el Gobierno. Se lanza el

sensatos, es una infraestructura al servicio de la sociedad. Que tiene que haber una mejor relación puerto-ciudad, de acuerdo. Los técnicos del Estado y si las empresas no tenemos el puerto de Valencia y su conectividad mundial tendremos que irnos a otros puertos y perderemos competitividad. No acabo de entender que cargos públicos se hayan posicionado como lo han hecho cuando afecta a tantas empresas valencianas.

¿Cómo ven el modelo de Feria Valencia?

Lo importante es que la Feria deje de ser un motivo de presión política. La clave era un acuerdo entre Generalitat y Ayuntamiento para el modelo jurídico, ahora la clave es determinar el modelo de negocio. Tanto Fira Barcelona como Ifema tienen el apoyo de sus Gobiernos. Y el modelo de negocio lo tenemos que marcar los empresarios, no va a ser una decisión pública.

Cerámica y química, las industrias más resilientes al Covid

La pandemia ha reducido las ventas de 7 de cada 10 firmas industriales, con la automoción y el calzado como los sectores valencianos que han sufrido un mayor impacto.

Á.C.Á. Fotos: eE

Aunque la industria en su conjunto no ha sido una de las actividades económicas que ha estado paralizada durante más tiempo por la emergencia sanitaria del coronavirus, los efectos de la pandemia global han llegado a todos los rincones. La crisis ha tenido un amplio impacto sobre las ventas actuales y las previsiones de la industria valenciana para este año, además de haberse dejado notar con más incidencia en las empresas de menor tamaño, según revela un estudio encargado por la Conselleria de Economía a la Universitat Politècnica de València y su Cátedra de Economía Valenciana y el Centro de Investigación en Gestión de Empresas (CEGEA).

Siete de cada diez empresas industriales de la Comunidad Valenciana han sufrido en su propia piel



Línea de ensamblaje de Ford en Almussafes, que reducirá de nuevo su producción.

Los efectos de la pandemia en los sectores industriales

Empresas que han reducido ventas

SECTOR	(%)
Calzado	90,4
Textil	71,0
Automoción	100,0
Química	52,0
Cerámica	56,6
Juguete	80,0
Metal	62,0
Mueble	62,5
Energía	60,0
Cartón y Embalaje	78,7

Empresas que han disminuido empleo

SECTOR	(%)
Calzado	46,4
Textil	28,9
Automoción	0,0
Química	16,0
Cerámica	13,3
Juguete	20,0
Metal	21,9
Mueble	25,0
Energía	20,0
Cartón y Embalaje	34,8

Porcentaje de proveedores exteriores

SECTOR	(%)
Calzado	30,6
Textil	35,3
Automoción	31,2
Química	25,6
Cerámica	28,0
Juguete	38,7
Metal	24,1
Mueble	30,6
Energía	22,0
Cartón y Embalaje	23,0

Porcentaje han recibido ayudas públicas

SECTOR	(%)
Calzado	23,8
Textil	34,2
Automoción	14,3
Química	12,0
Cerámica	30,0
Juguete	40,0
Metal	20,4
Mueble	35,0
Energía	20,0
Cartón y Embalaje	22,7

Fuente: Estudio de los efectos de la Covid19 sobre la industria valenciana, Cegea.

elEconomista

una caída de sus ventas desde que se declaró el primer estado de alarma, mientras que apenas un 8,1% mejoraron sus ingresos. Aunque las expectativas para los próximos doce meses no son tan catastróficas, más de un tercio consideran que seguirán reduciendo ventas y apenas un 12,3% esperan mejorar sus ingresos.

Sin embargo, el *Estudio del impacto del Covid sobre las empresas industriales valencianas* también deja claro que existen grandes diferencias por sectores. Así, evidencia que automoción, calzado y juguete se pueden considerar los sectores de la industria valenciana con mayor incidencia del coronavirus. Todas las empresas incluidas en el estudio de la automoción, el 90,4% de las del calzado y el 80% de las de juguetes sufrieron desplomes en su negocio desde que apareció el virus. También los recortes de ventas son destacados en sectores tradicionales valencianos como el textil, mientras que en el mueble y el metal aunque la caída es generalizada también el porcentaje de empresas que mantuvie-

ron su negocio es mayor que en segmentos como el de envases y embalajes.

Los menos dañados por esta crisis en términos de ventas fueron las empresas del sector cerámico y de la química, aunque algo más de la mitad de compañías de ambos sectores incluidas en el informe sufrieron descensos. Pese a ello más de una cuarta parte de las firmas de ambos sectores consiguieron mantener sus ventas y en el caso de los productos químicos, dos de cada diez incluso crecieron en plena pandemia. En el azulejo de Castellón un 16% incrementó sus ventas.

Previsiones

En cuanto a las expectativas para los próximos meses en un contexto de tanta incertidumbre, las empresas zapateras son las que se muestran menos optimistas y el 46,4% prevén seguir reduciendo negocio. Destaca también el giro en el sector químico, ya que pese a su mejor comportamiento en la pandemia, más de la mitad consideran que verán men-

La reducción de estructura de Ford salpica a sus proveedores

Ya está claro que la 'nueva normalidad' en la mayor fábrica de la Comunidad Valenciana, el complejo de Ford en Almussafes, implicará producir menos y ajustar para ello sus dimensiones. Tras encadenar varios ajustes temporales en el último año y medio, antes incluso de la pandemia, la empresa ya ha dejado claro que su producción no volverá a ser la misma. Almussafes confía en poder producir 1.360 vehículos diarios, frente a los casi 2.000 coches diarios de 2018. Una reducción que ya tiene efectos en el empleo. Tras el ERE el año pasado aplicado a 350 trabajadores y el que se acaba de cerrar para la salida de otros 630, la factoría valenciana que llegó a superar los 8.000 trabajadores habrá reducido su plantilla en más de un 12%.

El recorte de la producción en Almussafes tendrá un efecto dominó también en la industria auxiliar que trabaja para la factoría valenciana, que se estima que supone tres empleos por cada uno de la planta de Ford. El conjunto de las empresas del clúster de la automoción valenciana estima que actualmente da empleo a unas 29.800 personas de manera directa.

guadas sus expectativas a seis meses vista. Por contra, las compañías auxiliares de la automoción se muestran más optimistas. A pesar de que los planes de producción de grandes fabricantes como Ford siguen a la baja, un 28,5% esperan registrar mejoría y un 42,8% mantenerse. Unas cifras similares a la cerámica, donde apenas una cuarta parte de las compañías cree que ingresará menos.

Efectos en el empleo

Por lo que respecta al empleo, el estudio reconoce el uso generalizado de los expedientes de regulación temporal de empleo (Erte), que ha actuado como mecanismo de flexibilización para amortiguar el impacto. Cerca del 28% de las compañías consultadas han realizado ajustes laborales en su plantilla y de estas seis de cada diez recurrieron al Erte, frente a un porcentaje de apenas el 2,4% que aplicó un expediente de regulación de empleo (ERE) que supuso la salida definitiva de empleados. Con todo, el estudio también desvela que el efecto en el empleo no ha terminado, ya que un 14% de las empresas prevé recortar masa laboral en los próximos 6 meses.

De nuevo el calzado destaca entre las actividades más contagiadas por la crisis de la pandemia, ya que casi la mitad de las firmas -el 46,6%- redujo empleo. También el sector del envase, donde algo más de un tercio de los fabricantes ajustaron personal, y el textil, con un recorte en casi el 29%. La otra cara de la misma moneda fueron la cerámica, donde

apenas un 13% de las azulejeras disminuyó su fuerza laboral, y química, donde el porcentaje de compañías que tuvieron que recortar y que ampliar plantilla durante la pandemia fue el mismo, el 16%. Por otra parte, un 2,5% primaron a sus trabajadores por el trabajo extra o las condiciones extraordinarias de trabajo durante la pandemia.

Pese a los problemas en las cadenas de suministro internacional por las restricciones con la pandemia

46,6

Porcentaje de empresas del calzado que tuvieron que realizar ajustes laborales

y el parón productivo en determinados países, la internacionalización de las compras y ventas sigue siendo muy significativa y con expectativas de mantenerse, sobre todo en aquellas industrias que trabajan más con clientes exteriores. Algo más de la mitad de empresas reconoce trabajar de forma habitual con proveedores y suministros de otros países, uno porcentajes que se elevan mucho más en los casos del juguete, química y automoción, donde más del 70% tienen proveedores de fuera de España. En el caso del calzado y el textil también se sitúan por encima de la media, en el entorno del 60% de las compañías.



Un horno de una fábrica de baldosas cerámicas en funcionamiento.

Salud

Ribera destina 7 millones a equipos de tecnología sanitaria

El grupo sanitario Ribera ha invertido casi siete millones de euros en tecnología para el diagnóstico y tratamientos oncológicos en los primeros tres meses de este año. El grupo ha comenzado a instalar o a preparar la instalación de dos PET TAC, tres resonancias magnéticas y un acelerador, al tiempo que remodelará completamente tres salas de rayos para Radiología en tres centros sanitarios del grupo: el Hospital Universitario del Vinalopó (Elche), el Hospital Povisa (Vigo) y el centro de diagnóstico de su filial Pro Diagnostic Group (PDG) en Bratislava (Eslovaquia). En el caso del Hospital del Vinalopó, está prevista la próxima instalación de su nuevo PET TAC, uno de los primeros digitales de la Comunidad Valenciana, que permite bajar la dosis de los radiofármacos que se administran a los pacientes. Este mismo centro sanitario público, gestionado por Ribera, recibirá en las próximas semanas una nueva resonancia magnética.



Nuevo TAC del hospital del Vinalopó. eE

Además, Ribera se ha unido a la aceleradora Lanzadera, de Juan Roig, y la farmacéutica Janssen para crear un *hub* de innovación centrado en el sector de la salud dentro del polo emprendedor ubicado en La Marina de Valencia. Tanto el grupo hospitalario como la farmacéutica plantearán retos a las *startups* para desarrollar distintas soluciones tecnológicas disruptivas.

Puerto de Valencia

Puertos del Estado avala la terminal de MSC que Compromís y Podemos llevarán a los tribunales

Puertos del Estado por fin ha deshojado la margarita y ha emitido un informe en el que avala que la declaración de impacto ambiental aprobada en su día por la Autoridad Portuaria de Valencia para su ampliación norte sigue en vigor. Un informe que despeja la adjudicación de la futura terminal a MSC, que presentó la única oferta. El debate político alentado fundamentalmente por el alcalde de Valencia, Joan Ribó, que exigía una nueva declaración ambiental, y la petición de este informe a Puertos del Estado había dejado paralizado durante casi un año el proceso para otorgar la concesión a TIL, la filial especializada en terminales portuarias de MSC, una de las tres mayores navieras del mundo y el primer cliente del puerto de Valencia.

El informe de Puertos del Estado considera que el proyecto "cuenta con Declaración de Impacto Ambiental (DIA) favorable y las obras comenzaron a

ejecutarse antes de cumplirse un año desde la publicación de ésta, se considera que la DIA está vigente, puesto que no incurre en ninguno de los supuestos de caducidad de las legislaciones en materia de evaluación ambiental", según ha comunicado el organismo público.

TIL, la filial de MSC, presentó en 2019 la única oferta, que contemplaba una inversión de 1.011 millones de euros en las obras previstas para acometer la instalación con una superficie de 1,4 millones de metros cuadrados. A esa inversión se deben añadir otros cerca de 350 millones de euros del propio puerto valenciano para adecuar sus diques, el calado y los rellenos del muelle.

El informe del organismo estatal ha encendido los ánimos de Compromís y Podemos, que ya han anunciado que acudirán a los tribunales para frenar el proyecto portuario.



El equipo de la 'startup' valenciana Gana Energía.

Las grandes 'utilities' pescan entre las pequeñas eléctricas valencianas

Los gigantes de las telecomunicaciones Más Móvil y de la energía Repsol han cerrado en los últimos meses la compra de las comercializadoras valencianas Lucera y Gana Energía. Una muestra de como la revolución tecnológica de las 'startups' también llega a los sectores más maduros

Á.C.Á. Fotos: eE

Tras la explosión inicial de nuevas comercializadoras que surgieron al calor de la liberalización del mercado eléctrico y la desaparición de una parte de ellas por las exigencias financieras para que pudiesen operar, una segunda hornada de nuevas eléctricas se ha asentado en el negocio. Se trata fundamentalmente de *startups* que más allá del crecimiento en volumen en un mercado con márgenes reducidos buscan aportar inno-

vaciones y las ventajas del uso de las nuevas tecnologías a sus clientes.

La valenciana Gana Energía representa uno de esos casos de éxito, con dos operaciones corporativas en menos de seis meses que han multiplicado su notoriedad y su alcance. Fundada en 2015 por Antonio Picazo y Ricardo Margalejo, opera de forma *online* y ofrece energía 100% renovable. La empre-



Meinrad Spenger, consejero delegado de Más Móvil.

sa valenciana entró en 2018 en el programa Lanzadera que impulsa el presidente de Mercadona, Juan Roig. Entonces tenía 12.000 clientes, 22 empleados y una facturación bruta de 10,5 millones de euros. Un tamaño que ha multiplicado en los últimos dos años, en que ha pasado a contar con 37.000 clientes, 55 trabajadores y una facturación de 25 millones de euros, después de entrar en septiembre pasado en el mercado del gas natural.

Tras ser acelerada por Lanzadera, cerró a finales del año pasado una ronda de inversión que lideró Angels, la firma de inversión del presidente de Mercadona que de esa forma se convirtió en accionista de referencia, por 500.000 euros.

Apenas unos meses después, uno de los grandes operadores energéticos españoles, Repsol, anunció la adquisición de la mayoría de la comercializadora *online* eléctrica y de gas Gana, al llegar a un acuer-

do para comprar la participación que mantenía Juan Roig, a través de Angels Capital. Una operación con la que Repsol continúa creciendo en el mercado eléctrico español en su giro desde el sector petrolero y ante la descarbonización. Además, el operador destacó el fuerte componente tecnológico y la digitalización de Gana Energía, cuyo 100% del negocio es *online*.

Según Luis Santonja, director de Desarrollo de Negocio Comercial y Estrategia Cliente de Repsol, "con esta adquisición, Repsol refuerza su apuesta por un enfoque multienérgico centrado en el cliente. La adquisición de Gana Energía complementa la oferta de valor actual de la compañía y es una pieza más del compromiso de Repsol por seguir creando una oferta energética para todos los hogares".

Precedente de Lucera

Poco antes de la compra de Repsol, otra eléctrica valenciana que ya tenía en su accionariado precisamente a otra gran petrolera internacional, BP, cambió de manos. Se trata de Lucera, una compañía fundada en 2014 y que tras varias rondas de financiación dio entrada en su capital a finales de 2018 a BP. En su caso, ahora el comprador no es una energética sino uno de los grandes operadores de tele-

La digitalización de estas firmas amplía la oferta multiservicios sin grandes estructuras

comunicaciones en España, Más Móvil, que de esta forma consolida su plataforma de oferta de todos los servicios para el hogar bajo la filosofía de consolidarse como una de las grandes *utilities*.

Tras la integración, el grupo Más Móvil, el cuarto operador de telecomunicaciones del país, crece en el sector de la comercialización eléctrica y alcanza ya los 100.000 clientes. Lucera se incorpora así a la oferta de Energy Go y de Pepeenergy, con la intención de seguir desarrollándolos por separado. La empresa valenciana ya operaba como su socio en energía durante los últimos meses y se centra en luz y gas 100% renovable. Más Móvil mantendrá la marca Lucera con el posicionamiento que ha tenido hasta ahora y que encaja en la estrategia multi-marca y de la operadora.

"Con la adquisición de Lucera damos un paso más en nuestra apuesta por ofrecer a nuestros clientes servicios de energía en las mejores condiciones potenciando el uso de energía renovable en España. Queremos ser un operador multiservicios añadiendo nuevas propuestas comerciales a nuestros servicios de conectividad", según Meinrad Spenger, consejero delegado del grupo.



Planta fotovoltaica de una comunidad energética en Llíria. eE

Sapiens Energía duplica sus planes de comunidades energéticas

La cooperativa ha desarrollado cinco proyectos de producción que suman 200 socios en su primer año. La firma es uno de los colaboradores en el plan del Ivace, que ha anunciado que prevé invertir 37 millones en una treintena de municipios y llevarlo a todos los de la Comunidad Valenciana en 2030

Á. C. Á.

La cooperativa Sapiens Energía nació en enero del año pasado y, pese a la pandemia, en ese tiempo la firma ha construido las plantas fotovoltaicas de cinco comunidades energéticas locales y ha participado en el proceso de creación de una sexta, que ha promovido directamente el ayuntamiento valenciano de Canet de Enberenguer.

En total, Sapiens ha promovido instalaciones con

una potencia de 230 kilovatios que han supuesto una inversión de cerca de 400.000 euros, según explica su fundador y presidente, Juan Sacri, aunque aún están a falta de la conexión a red por las tramitaciones.

Estas comunidades son una de las fórmulas impulsadas desde la Unión Europea para promover el desarrollo de las energías renovables y la transición



Juan Sacri, fundador y presidente de Sapiens Energía. G. Lucas

energética. Bruselas ha aprobado una normativa en que reconoce esta figura, pero que aún no ha sido transpuesta a la legislación española, aunque organismos públicos como el Idae ya han publicado guías para su desarrollo.

En el caso valenciano, el Ivace ya destinó el año pasado medio millón de euros en ayudas a estas comunidades y para este año ya ha anunciado su intención de multiplicarlo hasta dos millones. La propia Conselleria de Economía anunció también que el Plan de Fomento de las Comunidades Energéticas Locales (CEL) de la Comunitat Valenciana, aspira a que en 2030 todos los municipios del territorio valenciano cuenten con al menos una de estas comunidades. Para ello también el Ivace ha presentado una Manifestación de Interés al Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia para un proyecto presupuestado en 37 millones de euros con el que espera obtener fondos europeos.

“El objetivo de las comunidades energéticas y de Sapiens es que la transición energética no se quede en una mera transición tecnológica, que permi-

ta que la gente pueda ser propietario también de las plantas de generación”, asegura Sacri. Tras varios años trabajando en el sector de la promoción de renovables, su ilusión era que, al igual que en Holanda es normal que varios agricultores se unen para formar cooperativas para instalar uno o dos aerogeneradores, esos proyectos se pudiesen realizar en España.

La comunidad energética local permite que los socios puedan sumarse con una inversión mucho más pequeña. Su intención es formar una red de estas comunidades para permitir ampliar socios e instalaciones. “En nuestro modelo el socio consumidor aporta 100 euros”, explica. Así, le ofrecen dos alternativas, o bien directamente una rebaja del 35% en la factura mensual o bien el derecho de uso para una parte de la energía consumida, con la que se puede obtener un mayor descuento en las horas de

En su primer año la firma ha instalado 5 plantas fotovoltaicas y sumado a 200 socios

sol de hasta el 75%, aunque también con otros costes por gestión.

Además, Sapiens ha creado otra modalidad de socio inversor, que permite aportar desde 500 euros como un préstamo para financiar los proyectos con un 3,5% de interés. “Esta fórmula de préstamos colectivos o *crowdfunding* nos ha permitido financiar el 40% de la inversión”.

Sacri prevé duplicar este año el número de proyectos a desarrollar. “Esperamos poner en marcha diez propios y participar acompañando y asesorando a otros en otra decena”. Unas perspectivas que se basan en el interés de los ayuntamientos y la Administración autonómica de incentivar esta fórmula. Por ejemplo, las ayudas se han extendido también a comunidades de propietarios y comunidades de regantes.

Además, Sacri reconoce que la polémica abierta en muchas comarcas valencianas por la implantación de macroplantas fotovoltaicas está haciendo que muchos consistorios se interesen por la fórmula de las comunidades energéticas para ofrecer una alternativa con menos impacto medioambiental. Por ejemplo, uno de sus proyectos ha sido con el Ayuntamiento de Fontanars de Alforins (Valencia), una de las zonas donde más rechazo ha creado la instalación de paneles sobre grandes extensiones.

Sapiens también se plantea ampliar su actividad pero como consultora en otras autonomías para aportar su experiencia.



Sergio Ferrer
Ceo de Linkener

La nueva tarifa eléctrica que viene

El recibo de la luz va a experimentar en los próximos meses un cambio importante. La nueva factura de la luz estará lista para el próximo 1 de junio, y no para abril como se venía anunciando, tras sufrir varios aplazamientos por motivo de la pandemia. Entre las novedades que incluye la norma en la que ha trabajado el Ministerio de Transición Ecológica está la modificación de las franjas horarias, los peajes, la forma de cobro de la potencia y, en el caso del sector doméstico, pasan a haber dos periodos de potencia y tres periodos de energía.

Los cambios están incluidos en la Circular 3/2020 de la CNMC por la que se establece la metodología para el cálculo de los peajes de transporte y distribución de electricidad.

Una de las modificaciones más importantes que se introducen para el sector doméstico es que con esta nueva normativa se unifican todas las tarifas de menos o hasta 15 kilovatios (kW) contratados en la nueva tarifa 2.0TD.

Los suministros con tarifa 2.0TD tendrán la posibilidad de contratar dos valores de potencia diferentes, uno para el periodo Punta, de lunes a viernes de 8:00 a 00:00 horas y otro para el periodo Valle, que agrupa el resto de horas del día y fines de semana.

Nuevos tramos

El término de energía contará con tres periodos siendo estos en Península, Baleares y Canarias los siguientes: P1, punta; de 10 a 14 horas y de 18 a 22 horas, P2, llano; de 8 a 10, de 14 a 18 y de 22 a 24 horas, y P3, valle; de 0 a 8 horas de lunes a viernes y todas las horas del día de fines de semana y festivos nacionales no sustituibles. En Ceuta y Melilla serán los siguientes: P1, punta; de 11 a 15 horas y de 19 a 23 horas, P2, llano; de 8 a 11, de 15 a 19 y las 24 horas, y P3, valle; de 0 a 8 horas de lunes a viernes y todas las horas del día de fines de semana y festivos nacionales no sustituibles.

Tanto en el término de energía como en el de potencia, el precio desciende con el periodo, es decir, el P1 o Punta es el periodo más caro, y el periodo P3 o Valle es el más barato.

A nivel de hogares, esta nueva medida afectará a todos los consumidores, pero en especial a los que tengan la modalidad de precio regulado, mercado regulado, a los que se les aplicarán los nuevos periodos de discriminación horaria en los precios de la electri-



ciudad. Los nuevos precios aparecerán reflejados en la factura de la luz. Y si el consumidor tiene la modalidad de precio libre debe consultar a la compañía.

Con esta nueva legislación, aumenta la importancia del control del encendido y apagado de equipos en franjas horarias y de programar acciones como el encendido de la lavadora, el termo eléctrico, la climatización, e incluso la carga del vehículo eléctrico por la noche y en fines de semana. La programación permitirá bajar la potencia contratada por el día y obtener grandes ahorros en energía y en potencia.

En los suministros de más de 15 kW característicos de pymes, regantes, hoteles, hospitales e industrias, esta nueva normativa supone cambios importantes en los periodos tarifarios, fórmulas de cálculo de la potencia facturada, nuevas penalizaciones como la capacitiva y el aumento de los costes en las penalizaciones de potencia.

Cobra especial protagonismo para industrias, pymes y en general cualquier suministro de más de 15kW de potencia contratada, evitar los excesos de potencia, ya que el coste de los mismos se incrementa con la nueva normativa en algunos periodos hasta un 600%, pudiendo hacer que la factura eléctrica se incremente hasta en un 39%.



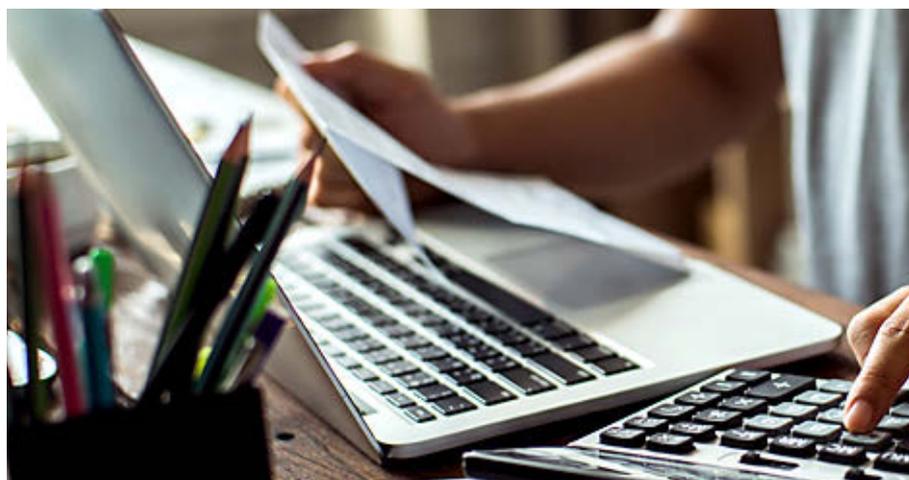
■
Especial protagonismo tendrá evitar los excesos de potencia, ya que el coste de la factura puede crecer hasta un 39%
 ■

En situaciones como esta son fundamentales sistemas para la telemedida del contador fiscal y herramientas de control energético, que permiten tener un conocimiento en tiempo real del consumo energético y disponer de aplicaciones para saber la potencia óptima a contratar por periodo. Este tipo de herramientas permiten además visualizar de forma gráfica cómo es el perfil de consumo, programar alertas e informes y recibir recomendaciones de optimización energética.

Los contadores inteligentes y la telemedida permiten tener la información del consumo eléctrico en tiempo real, analizar la causa de los picos de potencia, evitar las penalizaciones y conocer el beneficio económico que aportaría la implantación de sistemas de gestión energética o de una instalación fotovoltaica.

De igual modo, la telemedida permite detectar y alertar de manera automática de las variaciones anormales en el consumo y evitar penalizaciones de potencia, de reactiva inductiva o la nueva penalización de reactiva capacitiva.

Esta nueva tarifa brinda una oportunidad para aumentar la eficiencia energética de hogares y compañías, ajustar horarios y potencias para optimizar los consumos energéticos y lograr ahorros en unas ya lastradas economías por el Covid-19.



Consum aumenta su plantilla un 76% en la última década

La cooperativa de supermercados, que sumó 1.400 empleados en el último año, oferta otros 4.000 contratos para reforzar sus tiendas durante este verano

elEconomista. Fotos: eE



Uno de los establecimientos de Consum.

Una de las grandes empresas valencianas de distribución, la cooperativa Consum, ha sumado a su crecimiento en volumen de negocio en la última década un fuerte ritmo de creación de empleo. Al cierre de 2010, la cadena de supermercados aún no había superado los 10.000 trabajadores. Hoy la firma de distribución cuenta con más de 17.400 empleados, lo que representa un incremento del 75,9% en estos años

Un ritmo que no se frenó con la pandemia, sino que incluso se aceleró. Consum generó cerca de 1.400 empleos durante todo 2020. Esto supone una cifra récord en la generación de empleo estable y de calidad de la cooperativa. Según sus propios datos, en los últimos cinco años su ritmo de incorporaciones ha sido de más de 900 empleos de media al año, una cifra que rebasó con un 50% más.

El ejercicio 2020 también fue un año récord en cuanto a contratos realizados por causa de la pandemia.

Por este motivo, Consum contrató a 6.149 personas y realizó 2.873 ampliaciones de jornada desde que comenzara la crisis sanitaria.

La cooperativa con sede central en Silla (Valencia) Consum de hecho está ofertando 4.000 puestos de trabajo de cara a las contrataciones de refuerzo para los meses de verano y la sustitución en vacaciones del personal de sus más de 460 supermercados propios. Unos puestos que, en su mayoría, están destinados a cubrir las tareas del personal operativo de sus tiendas.

Consum estima que de esos 4.000 empleos, aproximadamente la mitad procederá de las plantillas de refuerzo por el Covid-19 y las ampliaciones de los contratos que se realizaron con motivo de la Semana Santa. En este caso, la cooperativa valenciana ofrece jornadas completas y parciales, con una duración de contrato entre 3 y 6 meses y con una retribución de acceso de 1.200 euros brutos al mes,



Trabajadores en la sección de productos de higiene personal de un supermercado de Consum.

que puede llegar hasta los 1.700 euros, en función del puesto de trabajo.

Balance social

La cooperativa de supermercados gratificó en los últimos meses con dos 'primas Covid' a sus trabajadores de tiendas y plataformas logísticas, que supusieron en total unos 600 euros de media entre las dos. La primera prima se entregó en marzo de 2020 y la segunda en enero de 2021. Estas primas representaron un montante de más de 8,5 millones de euros, que afectaron al personal operativo de supermercados y plataformas, que supone el 95% de la plantilla. Un reconocimiento al esfuerzo de sus trabajadores en unos momentos especialmente difíciles, que también entroncan con el valor social de su actividad.

Una labor social que al margen del ámbito laboral también aumentó notablemente en un año especialmente atípico por la pandemia. Consum destinó 19,7 millones de euros a proyectos de acción social durante 2020, cifra que representa un 8% más que el ejercicio anterior. La Cooperativa ha seguido colaborando con más de 1.106 proyectos sociales en todas las comunidades autónomas donde está presente. Como parte importante de dichas colaboraciones solidarias, la Cooperativa cuenta con el Programa Profit de Gestión Responsable de Alimentos. Gracias a él, Consum ha donado más de 7.108 toneladas de alimentos durante 2020, cifra que supone un 3% más que en 2019, con un valor de 19,1 mi-

llones de euros. Este programa consiste en donar a entidades sociales, bancos de alimentos y ONG todos los alimentos retirados del punto de venta por razones comerciales, pero que son perfectamente aptos para el consumo y que se reparten rápidamente entre las personas más necesitadas del entorno cercano de cada supermercado.

Gracias a estas donaciones y a la labor de los más de 1.000 voluntarios con los que colabora Con-

17.400

Trabajadores forman parte actualmente de la plantilla de la cadena de supermercados

sum, se pudo ayudar a 51.665 personas para contribuir a paliar los efectos de la crisis derivada del Covid-19, a las que diariamente se entregó alimentos, de los que el 87% fueron productos frescos y refrigerados.

El programa Profit está implantado en el 100% de la red comercial de Consum y la rápida distribución de estos alimentos es posible gracias a la labor diaria de los trabajadores de Consum y las más de 200 entidades sociales, que reparten los alimentos entre las personas que lo necesitan del entorno más próximo a cada tienda.



Sala de control de Facsa, con parte de las aplicaciones incluidas en Waternology.

Facsa salta de la gestión del agua a la tecnología con Waternology

La empresa de Grupo Gimeno ha unido bajo esta marca las soluciones tecnológicas que ha desarrollado para su negocio. Una plataforma que según su director general, José Claramonte, permite desde optimizar el consumo a la detección temprana de averías y con la que se plantea abordar otros países.

Á.C.Á. Fotos: eE

La tecnología ya no es una opción y su desarrollo se ha convertido en uno de los grandes valores de las empresas para mantener sus diferencias competitivas. La principal empresa del Grupo Gimeno, la compañía de ciclo integral del agua Facsa, ha creado una nueva marca, Waternology, para agrupar toda su oferta de soluciones tecnológicas desarrolladas en estos años para todo lo relacionado con la gestión del agua y sus servicios.

Según explica el propio director general de Facsa, José Claramonte, "Waternology está compuesto por herramientas con vocación de mejora de procesos desde su concepción, y que facilitan un incremento de la eficiencia del servicio". Unas soluciones tecnológicas con una única plataforma pero que permiten abarcar muchos aspectos distintos de un negocio tan complejo. Desde la telelectura de contadores; la gestión de activos en movilidad; la

monitorización en tiempo real de instalaciones; la optimización del consumo eléctrico en las instalaciones; la gestión por objetivos mediante cuadros de mando; la detección y reducción de fugas en la red mediante técnicas de inteligencia artificial; el análisis geoespacial de los servicios; el seguimiento y alerta de presencia del Covid en las aguas residuales; o incluso para las campañas de concienciación en sostenibilidad. Y es que por ejemplo Facsa también utiliza la realidad aumentada y virtual para formar a grupos escolares en el uso responsable del agua.

Según explica el directivo "actualmente las herramientas más demandadas por nuestros clientes son las que permiten mejorar los procesos de operación y monitorización mediante telecontrol, seguidas de las que facilitan el trabajo en movilidad, así como aquellas que permiten optimizar el consumo eléctrico". Otra de las tecnologías que más se está

"La apuesta por el crecimiento de esta línea es fuerte y decidida", según su director general

extendiendo es la telelectura con los contadores inteligentes. "Nuestra solución Waternology-Smartwater, que se diferencia por trabajar con todas las marcas de contadores del mercado y todos los protocolos de comunicaciones", explica. También en esa línea cada vez se está apostando más por el desarrollo de la Inteligencia Artificial "para detección temprana de averías, predicción del deterioro y avería de los equipos y de la red, variaciones en la curva de demanda del consumo".

Claramonte apunta que "en el futuro inmediato tendremos tecnologías más disruptivas que comienzan a tener aceptación, como el RPA (robotic process automation), que permite automatizar labores administrativas repetitivas. Otras tendencias tecnológicas como el Blockchain, no tardará en ofrecernos alguna ventaja e incorporarse a alguno de los procesos en nuestro sector".

Aunque la intención de Facsa con la integración de su oferta tecnológica en Waternology en principio es centrarse en los mercados en los que ya está presente, también la ha diseñado pensando en el salto internacional. "La apuesta de Facsa por el crecimiento en esta línea es fuerte y decidida. Por eso, aunque actualmente estamos centrados en el mercado nacional, el futuro lo contemplamos en el mercado global con la internacionalización de todos estos servicios", añade el director general de la compañía castellanense.

"Pensamos que son muchas las administraciones



José Claramonte, director general de Facsa.

y empresas públicas a las que podemos ayudar, trasladándoles nuestro *know-how* y acercándoles la información del estado de su servicio mediante nuestras herramientas Waternology". Y es que la empresa de Castellón, con 108 millones de euros de facturación ha extendido su actividad en once comunidades autónomas y más de 300 poblaciones, donde garantiza el suministro de agua a más de un millón de personas.

Su apuesta por la innovación continuará en los próximos años, según Claramonte. "Nuestra inversión en tecnología se mueve en las 7 cifras, asumiendo un porcentaje importante y creciente sobre nuestro volumen de negocio", comenta el directivo, que también asegura que "nuestro deseo es aumentar progresivamente esta apuesta, convencidos de que tenemos por delante una oportunidad para ser más competitivos y por tanto posicionarnos mejor en nuestro mercado".



Fran Carrasco, CEO de MolcaWorld, en la sede de la empresa en Vilamarxant. Guillermo Lucas

MolcaWorld: cómo renovar desde el Estadio Azteca a sede corporativas

La empresa valenciana especializada en consultoría de marca en el sector deportivo quiere crecer fuera de España tras lograr sus primeros contratos en México y Arabia, además de potenciar la renovación de marca en las oficinas corporativas y campus empresariales

Á.C. Álvarez.

Aunque Molca World nació en 1998 para trabajar con todo lo relacionado con la imagen de marca, enseguida la empresa valenciana se especializó en el deporte y más concretamente en el fútbol. Pese a ello, su CEO Fran Carrasco recuerda que “empezamos diseñando y fabricando materiales para Coca-Cola y todos estos años seguimos trabajando con ellos”. Tras varios años trabajando con distintos equipos de fútbol o motoci-

clismo, la empresa valenciana detectó que en muchos casos no se aprovechaba la imagen de marca en muchos estadios y ciudades deportivas ni de los equipos ni de sus patrocinadores. Fue así como Molca pasó a convertirse una consultora estratégica de negocio de deporte.

“En 2014 fue cuando empezamos con el *restyling* de los estadios con Mestalla en Valencia. Siempre



Túnel de vestuario en el estadio de Cornellá del Espanyol, diseñado por Molca. eE

hemos defendido que reorganizar los espacios para sacar mayor partido a los activos de marca, no es un tema de imagen es un tema de negocio. Enseguida nos llamó también el Sevilla. Está claro que construir un nuevo estadio supone una inversión mucho mayor y más riesgo”, comenta Carrasco. A raíz de esos trabajos también solicitaron su colaboración arquitectos de nuevos estadios. “En el Wanda Metropolitano, donde nos han encargado lo que llamamos ‘zonas calientes’ que sale en cámara: creatividad de grada, túnel de salida de vestuarios, zona mixta de prensa, etc.”, añade. Molca World ha trabajado ya en la renovación de la imagen de 14 estadios.

Precisamente la firma, que factura 3,5 millones, también ha sellado un acuerdo con la consultora inmobiliaria CBRE para poder ofrecer conjuntamente sus servicios para abarcar todo el proyecto llave en mano, desde la búsqueda de los terrenos, al diseño, la construcción y la imagen final. El objetivo es obtener el mayor rendimiento a unas infraestructuras que tradicionalmente han sido infrutilizadas. De hecho, su intención es abarcar tanto nuevos estadios y pabellones, como ciudades deportivas.

Uno de sus últimos proyectos ha sido el contrato para la revitalización del histórico Estadio Azteca de Ciudad de México. Se trata de un importante escarpe ya que este estadio albergará algunos de los partidos del Mundial de 2026 que coorganizará Es-

tados Unidos, Canadá y México. “Ya estamos en negociaciones con cuatro o cinco clubes” en México.

A ello se sumó un contrato para el estadio Victory Arena en Arabia Saudí, un proyecto que se ha hecho al 100% a distancia. “La salida internacional nos dio la vida el año pasado”, asegura Carrasco, después de que la pandemia ha puesto patas arriba el negocio del fútbol. De hecho, ahora mismo su apuesta para 2022 es el crecimiento internacional, con la vista puesta en Estados Unidos.

14

Estadios han pasado por los trabajos de renovación de imagen de la firma

Ahora mismo alrededor del 65% de su negocio está vinculado al deporte y dentro del deporte, el 85% fútbol y el 35% son trabajos de imagen corporativa para empresas. “Cada vez las empresas nos han ido solicitando más servicios y ahora estamos centrados en aplicar esa imagen de marca para las sedes y oficinas de las propias compañías”, apunta Carrasco. Se trata de reforzar el sentimiento de marca global y pertenencia entre los propios trabajadores y los visitantes de las oficinas. Entre sus clientes en esta línea se encuentran compañías, Power Electronics, Dacs, el Oceanogràfic, Isaval, Caixa Popular o Family Cash.

La tormenta perfecta que revoluciona el sector citrícola

La creación de gigantes impulsados por los fondos como contrapeso a la gran distribución ha desatado el interés por no quedar fuera, según el socio de Speed Out, Jaime Esteban.

Ángel C. Álvarez



Un trabajador en un campo de naranjos. Mercadona

En el último año y medio el sector primario y muy especialmente el citrícola en el caso de la Comunidad Valenciana, se ha convertido en uno de los mayores focos de las operaciones de inversión de fondos y firmas de capital riesgo. "El sector está en ebullición", resume Jaime Esteban, socio director de SpeedOut, consultora que ha participado en una de las últimas operaciones, la entrada de MCH y SanLucar Fruit en el productor de naranjas Llusar, de Xilxes (Castellón).

La consultora que dirige Esteban está actualmente trabajando en otros tres proyectos de empresas en el segmento de los cítricos y en otro de transformación industrial a partir de la fruta. "Estamos en la tormenta perfecta en este sector, donde hay inversores que quieren aportar dinero, existen proyectos de fondos en crecimiento y los pequeños productores están viendo el riesgo de quedarse fuera", comenta el consultor.

Según el consultor, el sector citrícola valenciano afronta un momento histórico. "La industria alimentaria es asimétrica, el poder está en la distribución. Estas nuevas plataformas de productores en el fondo buscan hacer contrapeso a las grandes plataformas de la distribución que tienen ahora el poder de negociación". Actualmente existen al menos cuatro de estos proyectos de grandes grupos, impulsados por fondos pero también por algunos de los actores tradicionales de este sector, como Martinavaro o SanLucar.

Por eso, el interés de los inversores como fondos y capital riesgo también ha supuesto la reacción de las tradicionales pequeñas y medianas empresas familiares. "Parte de los empresarios ven que hay una oportunidad de aprovechar para salir, garantizar la sucesión o para crecer internacionalmente. Ha generado una reacción en positivo, son mucho más receptivos ante lo que hace unos años se ponían de uñas", comenta el ejecutivo. "Ahora en el

sector hay miedo ha quedarse desplazado" ante estos movimientos.

El atractivo de este sector para los fondos estriba en que la alimentación es un sector refugio y con la crisis de la pandemia se ha acentuado más. Por otro lado, es una industria que tiene un largo recorrido de mejora en cuanto a gestión y estructura financiera. Y por último hay un elevadísimo potencial de concentración, al ser una industria muy atomizada y dispersa.

De hecho, esta fiebre ya se está dejando notar en la cantidad de empresas que se ofrecen para estas operaciones, aunque estén lejos de lo que buscan los inversores. "Es cierto que esa situación ha provocado que cualquier compañía con tres naranjos se cree que es objetivo de un fondo cuando no tiene dimensión ni estructura para un fondo", apun-

SpeedOut estima que solo una de cada 6 ó 7 operaciones que se plantean es viable

ta Esteban, que señala que las empresas con menos de 25 millones de negocio y un ebitda que no supere el 10% difícilmente entran en la agenda de estos inversores. "Una de cada seis o siete operaciones que nos llegan tienen sentido hoy", asegura el consultor.

Para Speed Out el principal problema en las cítricos familiares suele ser la estructura empresarial y financiera. "Hay muy buenas compañías en producción y transformación, pero a nivel de estructura empresarial y gestión hay mucho recorrido de mejora", indica Esteban a partir de la experiencia acumulada estos meses. Una barrera que en algunos casos se puede solucionar con trabajo previo para llegar en condiciones que atraigan al mercado. Por ejemplo en el caso de Llusar la operación requirió de 18 meses para poder prepararse y cerrarse. Otro de los obstáculos es la parte emocional de la valoración de la empresa familiar. "Para los fondos los criterios de valor no son el número de árboles sino la generación de ebitda y eso a veces cuesta entender".

La irrupción de los fondos en la naranja también contrasta con los mensajes pesimistas que en los últimos años llegan desde el campo por los bajos precios, con el abandono de cosechas e incluso de cultivos del que alertan los sindicatos agrarios. Una crisis endémica que según la visión de Esteban viene derivado del tradicional problema del minifundismo y de la profesionalización de la gestión, que considera que la llegada de inversión puede ayudar a resolver.



Jaime Esteban, socio director de SpeedOut . Guillermo Lucas

"El agricultor independiente puede sufrir, pero si a final te profesionalizas y sabes ver la demanda de mercado y te diferencias, por ejemplo con variedades bajo licencia que te permiten cierta exclusividad y mejores márgenes, hay futuro. Los buenos agricultores con dimensión adecuada van a poder ser proveedores de esas grandes plataformas, porque esas grandes firmas por muchas hectáreas que tengan no les aseguran abastecer todo su mercado. La situación más compleja va a ser el que tiene su planta de transformación y manipulado, que es lo que se va a concentrar". De hecho, la consultora también considera que este proceso puede incentivar la recuperación de campos abandonados para nuevos proyectos de producción.

Además de la consultoría para pymes, la consultora de Esteban, que entre 2013 y 2018 dirigió Angels Capital, la firma de inversión en empresas emergentes de Juan Roig, está focalizada en *startups*.

Las gestiones 'online' en la Generalitat aumentan un 65%

La pandemia obligó a hacer digitales papeleos hasta ahora impensables. Los expedientes de Ertes y las matrículas escolares fueron los servicios más demandados

elEconomista Valencia. Fotos: eE

La llegada del coronavirus hace un año obligó a implantar a marchas forzadas el teletrabajo y los servicios *online*. La administración valenciana no hay sido una excepción. El uso de la administración electrónica de la Generalitat Valenciana ha crecido un 200% desde 2016 hasta 2020. En 2016 y 2017 los trámites electrónicos que realizaron los ciudadanos con la Generalitat se situaban en casi 800.000. En 2018 crecieron hasta 1.129.183, en 2019 aumentaron hasta los 1.426.652 y en 2020, ya con la crisis de la Covid-19, las gestiones telemáticas se han disparado hasta los 2.364.695.

Los trámites más demandados por la Administración autonómica han sido los referidos a los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTEs) con 199.000 expedientes tramitados, los relaciona-



El conseller de Hacienda, Vicent Soler, en una videoconferencia.



Una oficina de atención presencial de la Generalitat Valenciana.

dos con la telematrícula para la inscripción de escolares (300.000 solicitudes electrónicas de admisión escolar tramitadas), las ayudas a la vivienda (56.755 solicitudes registradas) y las gestiones relativas a la solicitud del Bono Viatge de la Generalitat (38.350 solicitudes de inscripción).

Menos gastos y desplazamiento

El conseller de Hacienda, Vicent Soler, resaltó en la presentación de estos datos el hecho de que nos hayamos acostumbrado "a situaciones hasta ahora insólitas, como que, actualmente, casi todos los

La Administración autonómica estima que ha permitido ahorrar 5,5 millones de euros

trámites que mantenemos abiertos con la Administración sean a través de una pantalla".

Solo en el último año, las tramitaciones electrónicas han crecido un 65%, sumando 2,36 millones de tramitaciones, los accesos a la carpeta ciudadana han aumentado un 131%, las notificaciones electrónicas un 123% y un 21% los pagos *online*.

"Aun así aún queda mucho por hacer, estamos trabajando para dar continuidad al Plan de Transformación Digital en el nuevo plan estratégico para

la digitalización de la Administración valenciana que presentaremos próximamente", ha indicado el conseller.

Las medidas adoptadas por la Dirección General de Telecomunicaciones de la Generalitat han tenido reflejo en el aumento del uso de los servicios de verificación, que crecieron un 160% ya en 2019 y otro 148% en 2020. Estos servicios, publicados en la Plataforma Autonómica de Interoperabilidad, los utiliza la Administración para evitar pedirle al ciudadano o ciudadana documentación que ya obra en poder de las administraciones públicas (DNI, padrón, obligaciones tributarias, certificados, etc.).

Según el director general de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, José Manuel García Duarte, "cuanto más se consuman estos servicios, menor será la documentación que se le pida a la ciudadanía al tramitar un expediente y esto supone menos gasto y molestias para la población y más eficacia en la tramitación". Solo en 2020, estos servicios han permitido un ahorro de 5,5 millones de euros a los ciudadanos.

El uso de papel sigue reduciéndose, también, en la gestión interna de la Generalitat, gracias a la valija electrónica departamental, que evita el trasiego de papel entre los departamentos. En 2019 el uso de la valija electrónica creció un 30,5%, con casi 2,2 millones de registros efectuados y, en 2020, se alcanzaron los 2,4 millones.

Los cursos 'online' se multiplican por cuatro

Durante 2020 se ha duplicado la demanda de cursos 'online' en la plataforma eFormación de la Generalitat y casi se ha cuadruplicado la de formación en 'e-learning', un fenómeno debido en gran parte a las medidas de distanciamiento impuestas por la crisis sanitaria del Covid-19. La plataforma formativa de la Generalitat ofrece los recursos para que las organizaciones adheridas a eFormación puedan ofrecer formación por Internet desde sus distintos campus virtuales (Labora, IVAJ, CdT, IVAP, etc.). En la actualidad, hay 31 organizaciones en la plataforma, siete de las cuales se adhirieron en 2020, lo que supone un incremento del 22% respecto al año anterior. En 2020 los cursos de nueva creación aumentaron hasta en un 146%, debido a las necesidades surgidas. Además, el número de ediciones creció un 18%, también las de los cursos preexistentes, sumando 1.420 acciones formativas, y las matriculaciones se incrementaron un 95%, con 170.838 matriculaciones. Las personas usuarias rondan las 36.000, actualmente, un 58% más que en 2019. Algunas organizaciones, como la Escuela Valenciana de Estudios de la Salud, han tenido que triplicar las ediciones de sus cursos debido al gran aumento de la demanda.

La economía alicantina busca su vacuna tras retroceder a niveles de 2015

El último informe de Ineca destaca el mayor impacto de la crisis por el peso del turismo en la provincia e incide en la necesidad reformas con los fondos Next Generation EU

elEconomista. Foto: eE

El último informe de coyuntura socioeconómica elaborado por el Instituto de Estudios Económicos de la Provincia de Alicante (Ineca) refleja que la provincia ha cerrado 2020 con uno de cada cinco trabajadores en situación de desempleo y según datos del Banco de España, la previsión de la reducción del PIB en la provincia es del 13,5%, confirmando una reducción de la actividad superior a la media nacional. La reducción de la afiliación y el incremento del paro van de la mano del aumento del número de trabajadores autónomos en tiempos de pandemia, según apunta el informe.

Una contracción económica que ha dejado a la que hasta no hace mucho era la cuarta provincia española por PIB en los niveles de 2015, según destaca Ineca. El presidente del organismo empresarial, Rafael Ballester, ha asegurado que la economía de la provincia se encuentra a la deriva y necesita de los fondos europeos para acometer grandes reformas estructurales que impulsen a la provincia como un territorio de oportunidades.

Según Ineca, la situación tiene mucho que ver con que uno de los sectores afectados por esta situación de vaivén es la actividad turística, sector predominante. Pero también la industria se resiente, y especialmente el sector del calzado se encuentra ante una compleja encrucijada afectada por variables que ya estaban presentes antes de la pandemia, y que se han acelerado y complicado de forma relevante. Las exportaciones de calzado han caído un 20% y las de piel un 30% debido a la parálisis de mercados internacionales y a los cambios de hábito derivados de la pandemia y las restricciones a la movilidad.

“Son muchas las incertidumbres que hoy impiden valorar cuándo comenzará la senda de la recuperación y cuánta será su intensidad. La principal razón para esta incertidumbre es, sin duda, la derivada del proceso de vacunación”, señaló Ballester en la presentación del informe. Para Ineca la mejor receta para la economía es “vacunar, vacunar y vacunar”. Esta acción debe ser la prioridad de todas las administraciones, que deben apoyarse sin complejos en la colaboración público-privada y aprovechar los



Rafael Ballester, presidente de Ineca, y Perfecto Palacio, de CEV Alicante.

ofrecimientos de las empresas para vacunar a sus trabajadores, optimizando los recursos públicos”. El Instituto destacó la importancia de aprovechar los Fondos Next Generation y acertar con su gestión teniendo en cuenta las debilidades, pero también las fortalezas, que se adapte al territorio.

Ineca considera que los cambios del trasvase Tajo-Segura ponen en jaque la economía alicantina

Además de reclamar un mayor peso para Alicante en los presupuestos públicos, Ineca también cargó contra el “inoportuno agravio” en materia de agua por la modificación que reducirá los cauces del trasvase Tajo-Segura, algo que considera que “pone en jaque el conjunto de la economía provincial”.

Energía solar

IM2 levantará 10 plantas solares con Enel en Chile



La filial chilena de renovables de Enel y la empresa valenciana de energía fotovoltaica IM2, a través su filial en ese país, han conectado la primera de las plantas solares que están desarrollando conjuntamente en ese país. La energética y el grupo valenciano mantienen un acuerdo que estipula la construcción de una cartera de 10 proyectos que serán conectados durante 2021 y principios de 2022 y que sumarán un total de 75 megavatios (MW) de potencia instalada.

Con esta planta Enel Green Power Chile entra en el segmento de pequeños medios de generación distribuida todo esto considerando el crecimiento ex-

perimentado en el último tiempo por el sector y así, seguir potenciando la implementación de este modelo de generación renovable a lo largo del país.

IM2 forma parte de Umbrella Capital, un holding que incluye otras firmas relacionadas con toda la cadena de calor del sector fotovoltaico. La compañía obtuvo a finales de 2019 un préstamo de 26 millones de euros para financiar parte de sus proyectos para el desarrollo de 15 parques solares en las regiones de Extremadura, Andalucía, Comunidad Valenciana y Murcia, con una potencia total instalada de 218 megavatios (MW).

Agua

Global Omnium produce energía verde con la red de Valencia



El Ayuntamiento de Valencia y Global Omnium, a través de la empresa mixta Emivasa, han puesto en marcha la primera estación de energía hidráulica generada a partir de la red arterial de agua de la ciudad. Una estación de energía eléctrica 100% limpia que se inyectará en la red y que tiene una potencia estimada en 27 kilovatios (KW), o lo que es lo mismo, el consumo de 66 hogares al mes o 200 personas equivalentes.

Se trata de una instalación pionera en España, por tratarse de una solución compleja, tanto por la elevada potencia capaz de generar por la turbina ins-

talada, como por su ubicación directa en red que conllevan la regulación del funcionamiento de la misma con las demandas de agua de la ciudad. El proyecto consiste en aprovechar la regulación hidráulica de presiones en la tubería de entrada a Valencia por la Avenida de Cortes Valencianas, donde una turbina aprovechará el paso del agua para generar energía eléctrica que se usará para autoconsumo de la instalación de Telecontrol de Emivasa, además de para cargar los vehículos eléctricos municipales a través de dos cargadores instalados en esa misma avenida. El excedente producido se verterá a red eléctrica.

Inteligencia Artificial

Verne Group y varios fondos entran en la valenciana Bionline



La startup tecnológica especializada en inteligencia artificial para el incremento de las ventas y la fidelización de clientes, ha cerrado su primera ronda de inversión de 500.000 euros que destinará a dotarse de mayor capacidad comercial y al desarrollo del área de producto con el objeto de consolidar su posición en el mercado. Con esta operación el fondo estadounidense Draper, Keith Ventures y Seedway Ventures, junto con el socio industrial Verne Group, se incorporan al accionariado de la compañía valenciana.

José Manuel Narciso, CEO y fundador de Bionline,

explica que los nuevos socios "no sólo aportan su capital, ya que en el caso de Verne Group también vamos a desarrollar un acuerdo de comercialización conjunto, puesto que tienen una amplia experiencia en la cultura del dato y nuestros sectores de interés son coincidentes". La compañía opera en España y a lo largo del 2020 ha empezado su fase de comercialización concentrándose en supermercados, banca y retail, donde actualmente tiene a clientes como Consum, Banca March o Telefónica. Próximamente, y gracias a esta ronda de inversión, comenzarán su expansión por Estados Unidos y Latinoamérica.



Rafael Armero
Consultor y coach creativo

Flexibilidad mental y liderazgo creativo en los equipos de trabajo

En los últimos años, ya se mencionaba, con cierta insistencia, la necesidad de incorporar en los equipos de trabajo personas con nuevas capacidades. Habilidades que pudiesen ayudar a las organizaciones a enfrentarse a nuevos escenarios y cambios, que ya parecían asomar por el horizonte. Una idea muy clara que promovían organizaciones con autoridad, como la Organización Mundial de la Salud (OMS) o el Foro Económico Mundial, y a la que se le prestó la atención justa.

Estas capacidades son las conocidas como 'habilidades blandas', entre las que se encuentran la inteligencia emocional, el pensamiento crítico y creativo, la resolución de problemas y, las más importantes para mí, la flexibilidad mental, la gestión del cambio y la resiliencia.

En la actualidad, es más que evidente esta necesidad. Ahora, los dirigentes de las organizaciones entienden que contar con equipos de personas capacitadas con estas habilidades o, por lo menos, con las tres últimas, puede aportar grandes beneficios para la empresa, a corto y largo plazo. Por este motivo, muchos de los responsables de recursos humanos han empezado a darle la vuelta al diseño de los organigramas de las empresas.

Pero, ¿qué aporta contar con personas flexibles mentalmente? ¿Qué supone poder gestionar con eficacia los cambios? ¿Cómo de importante es tener un equipo de personas con capacidad de resiliencia? La respuesta es clara: contar con este capital humano, nos permite disfrutar de una ventaja competitiva real.

Tenemos que ser conscientes de que las nuevas modalidades de trabajo, basadas en lo digital, la gestión en remoto y la deslocalización geográfica de equipos, entre otros contextos, han venido para quedarse. Esto convierte en una realidad el que el futuro de los sistemas de trabajo será dinámico y flexible, por lo que no responder a esta situación con personas que puedan entenderlo, sería el principio de un mal camino empresarial.

La esencia de la flexibilidad mental está en la capacidad de manejar varios conceptos, pensamientos e ideas distintas al mismo tiempo. También, en poder sal-



tar de una a otra con soltura, lo que, en algunos casos, permite manejar con eficacia la necesidad de estar atendiendo a varias cuestiones simultáneamente.

Poner en marcha la máquina de la flexibilidad mental nos permite conseguir entender un mayor número de puntos de vista, poniéndonos en el lugar de los demás. Esto nos ayuda a actuar con mayor empatía, algo que significa incorporar, en la columna de recursos, una mayor variedad de herramientas, aplicadas, por ejemplo, a la comunicación interna y a la conexión de los propios equipos de trabajo, lo que es fundamental para manejar con más suavidad los roces y conflictos que puedan surgir. Otros efectos también importantes son optimizar la resolución de problemas, fomentar el trabajo en equipo, encajar mejor los errores y manejar con mayor solvencia la gestión del estrés que pueda aparecer internamente.

Por otro lado, ya sabemos que la razón de ser de las empresas es la atención a sus clientes y el servicio adecuado a las necesidades de éstos. Pues, aquí, la flexibilidad puede aportar una ventaja competitiva. Es una de las habilidades que nos ayuda a mejorar, también, la comunicación externa, conectando con nuestro público objetivo, ayudándonos a entender mejor los pensamientos, valores, creencias y percepciones de nuestros usuarios y clientes, lo que enriquece nuestra relación con ellos, para atenderles mejor y con mayor eficacia.



■
**Los puestos de
 responsabilidad son
 los primeros que
 deberían revisar y
 asumir estas habilidades**

Sabiendo todo esto, es lógico que las empresas estén haciendo el ejercicio de incorporar estos perfiles a sus organizaciones, aunque hay algo que, en muchos casos, está fallando. En la mayoría de los procesos para localizar y capacitar a los equipos de trabajo, se pasa algo muy importante por alto: es indispensable que se invierta tiempo y esfuerzo en reorientar y actualizar los equipos de trabajo, pero no les podemos pasar a ellos toda la responsabilidad de este nuevo paradigma. Donde es verdaderamente importante invertir en reforzar la flexibilidad mental, así como la gestión del cambio y la resiliencia, es en los profesionales que lideran y gestionan a las personas que integran las empresas.

■
 El cambio no será posible si no conseguimos que los líderes de las organizaciones reformulen su manera de pensar, sentir y actuar, en función de su rol empresarial. Los puestos con responsabilidad son los primeros que deberían revisar y asumir estas habilidades, tan claramente demandadas para los empleados que dependen de ellos.

Así que, si queremos beneficiarnos del efecto positivo que supone contar con personas dinámicas en nuestras organizaciones, tendremos que empezar a pensar en alinear el tipo de liderazgo hacia el pensamiento creativo y la flexibilidad.

Esto nos permitirá, no solo tener una visión más abierta en nuestra dirección estratégica, sino, también, contar con más herramientas -además de las comentadas anteriormente- para identificar las necesidades de nuestros empleados, facilitando la mejora de la tasa de fidelización y pertenencia, aumentando la retención de talento, así como optimizando los costes personales y mejorando el salario emocional. Y, lo más importante, dotar de una poderosa energía a la empresa, que permitirá, sin duda, impulsar la productividad de trabajo de nuestros equipos.

Si no empezamos a contar con verdaderos líderes creativos, es posible que todos los esfuerzos que hagamos para enfrentarnos a una nueva situación socioeconómica se conviertan en una inversión con un retorno muy limitado. Necesitamos líderes que sepan dirigir, que trabajen su empatía y que fomenten el bienestar y la motivación profesional, algo que permitiría a las empresas y organizaciones ir más allá.

Infraestructuras

El Consell invertirá 561 millones en centros de atención social



La Generalitat Valenciana ha presentado el plan 'Convivint' de Infraestructuras de Servicios Sociales 2021-2025, que supondrá una inversión de 561 millones de euros para la reforma o puesta en marcha de 247 instalaciones destinadas a personas mayores y dependientes. El objetivo de este proyecto es permitir la creación de 6.600 nuevas plazas públicas en residencias y centros de día para los colectivos más vulnerables, como las personas mayores, con diversidad funcional o usuarias de prestaciones relacionadas con la salud mental.

El plan, que se financiará con fondos propios de la Generalitat, así como con los procedentes de las

ayudas europeas y de algunas aportaciones municipales, ha sido diseñado por la Vicepresidencia y Conselleria de Igualdad y Políticas Inclusivas, que dirige Mónica Oltra.

En el ámbito de personas mayores, el Convivint contempla 100 actuaciones y una inversión de 279 millones de euros, que permitirán duplicar el número de residencias públicas y multiplicar por 12 los recursos de atención diurna. Por otro lado, el plan contempla una inversión de 81 millones de euros destinadas a 27 actuaciones en el ámbito de la diversidad funcional, hasta llegar a 17 residencias y diez centros de día u ocupacionales.

Finanzas

Caixa Popular mejora beneficio un 37% en el primer trimestre



Caixa Popular ha obtenido unos beneficios de 3,6 millones de euros en el primer trimestre de 2021, un 37% más que en el mismo periodo del anterior ejercicio. Los resultados después de impuestos de la cooperativa de crédito valenciana ascienden a 2,8 millones de euros. La entidad financiera valenciana ha finalizado el primer trimestre de 2021 con unos depósitos de 1.995 millones de euros, lo que representa un incremento del 24%.

Caixa Popular ha continuado con una política activa a la hora de ofrecer financiación a las empresas, cooperativas, comercios, autónomos y familias va-

lencianas. Las inversiones crediticias se han situado en 1.394 millones de euros, lo que implica un crecimiento del 16% respecto al 2020. La cobertura total de la morosidad se sitúa en un 75,99%, con un descenso del ratio de mora hasta el 3,94%. Al cierre del trimestre, el margen de intereses ha alcanzado los 9 millones de euros, con un incremento del 6%; y el margen bruto los 14 millones de euros, con un aumento del 12%. El ratio de eficiencia se ha situado en 64,70%. En las próximas semanas, Caixa Popular abrirá una nueva oficina en el centro de Valencia en la calle Cirilo Amorós y la otra en la provincia de Alicante en la ciudad de Denia.

Agricultura

Anecoop prevé comercializar un 8% más de sandía 'Bouquet'



La cooperativa de segundo grado Anecoop prevé impulsar de nuevo uno de sus grandes éxitos fruto de su propia innovación, las sandías sin pepita *Bouquet*. La cooperativa estima que este año se situarán por encima de las 155.000 toneladas de sandía comercializadas en un total de 29 países. Un volumen que supondrá incrementar en casi un 8,4% el conseguido el año anterior.

Según explican desde Anecoop, el año pasado se alcanzó un récord histórico con 143.000 toneladas comercializadas, a pesar del difícil comienzo en pleno confinamiento decretado por el estado

de alarma de marzo y la caída de la producción debido a unas condiciones meteorológicas poco favorables. El calendario de las sandías *Bouquet* arranca en abril con las producciones almerienses, continúa con las producciones de Murcia, Alicante, Valencia y Castellón y finaliza en Castilla-La Mancha, cubriendo así la alta demanda de final de campaña de agosto y septiembre. Según el director general de Anecoop, Joan Mir, "la sandía *Bouquet* es una marca reconocida internacionalmente con unos valores muy definidos que hacen referencia a la manera de crecer e innovar en la producción agraria de manera sostenible".

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/>



JOAN MIR

Director general de Anecoop



Aunque el actual director general de Anecoop, la cooperativa de segundo grado que es uno de los mayores exportadores hortofrutícolas de España, tiene a sus espaldas una larga trayectoria docente en la universidad, antes de dar clases ya había desarrollado una carrera profesional de administrativo a gerente en el sector empresarial, en concreto en el fabricante valenciano de menaje Grupo Iber. Sin embargo, fue con la tesis con la que obtuvo el doctorado en 1996 con la que no solo dio un giro completo a su carrera, sino que también marcó en gran medida el rumbo de Anecoop en las últimas dos décadas.

El trabajo para esa tesis titulada *Marketing de productos hortofrutícolas en fresco de la Comunidad Valenciana* supuso su desembarco en uno de los mayores sectores valencianos, el agrícola, primero desde un plano teórico que no tardaría mucho en materializarse en la práctica con el impulso del entonces director general de Anecoop, José María Planells, que lo incorporó como subdirector de Marketing y Estrategia. Precisamente Mir se convirtió en sucesor de Planells en 2010 y desde entonces ha asumido el mando de uno de los mayores grupos cooperativos del campo español, que agrupa a 72 cooperativas de Comunidad Valenciana, Andalucía, Murcia, Castilla-La Mancha, Castilla y León y Cataluña. Cuando Anecoop nació en 1975 for-

El economista que busca la competitividad de las cooperativas agrícolas

En un momento en que los fondos han puesto sus ojos en el sector agrícola y marcado por la pandemia, Anecoop ha conseguido cifras récord y se acerca a los 1.000 millones de negocio. Su reto sigue siendo unir a las cooperativas para mantener a los agricultores en el mercado

Por Á. C. Á.

Foto: G. Lucas

maban parte de ella 31 cooperativas solo cítrcolas.

En su última campaña, marcada por la pandemia, Anecoop alcanzó una facturación individual récord de 770,5 millones de euros, un 8% más, y registró una cifra de negocio consolidada de

966 millones de euros, un 6,6% más que el año anterior. Un consolidado en el que se incluyen 15 filiales y comercializadoras en países de Europa, Estados Unidos y China.

Bajos su mando Anecoop ha conseguido mantener su liderazgo en la exportación de cítricos españoles, con el 8% del total, mientras que en sandías su cuota de exportación es del 15% y en kaki del 45%. Francia es el primer mercado por volumen de los 81 países a los que exporta, aunque España sigue ganando peso.

Para el director general, que considera que la pandemia ha dejado claro que "un país necesita independencia alimentaria", la receta para que las cooperativas y sus agricultores puedan afrontar un mercado más competitivo y globalizado es la mejora en la gestión y una mayor consolidación e integración. Así, Anecoop ha alentado recientemente que sus cooperativas se unan en otras cooperativas o marcas especializadas para sus productos, como Ribercamp en Valencia o ProVega en Andalucía.