







Rogério Bacalhau:



Tribuna de Andalucía

Periódico regional de información Económica y Empresarial de Andalucía

JUNIO MMXXIII | 1,20€ | Andalucía

TRIBUNADEANDALUCIA.ES

Beltrán Pérez: "El interés de las empresas por la innovación ha crecido exponencialmente"

ENTREVISTA. PRESIDENTE CTA



NUEVA ECONOMÍA

Montse Godoy. CEO MG Talen. Las fresas de la discordia P21



Carlos Correa. CEO de Instituto de Experiencia del Cliente. La creatividad y su impacto en la experiencia del cliente ...;Ah! Y en la cuenta de resultados P24

Gustavo de Medina. CEO de Ibersponsor Consultores de Comunicación.

Faro, un destino amable P25

Mª José Andrade Alonso. Directora de Mujeres Valientes. Cuando el pasado te da clases magistrales de sostenibilidad P26



Las XIV Jornadas de CAEA destacan el esfuerzo de contención de precios de la distribución comercial P11

ESPECIAL DESARROLLO SOSTENIBLE

González Byass, Atlantic Copper, Gonzalo Guillén v Antonio reconocidos con los Premios Empresariales del Sur de España P8



La Federación andaluza de mujeres empresarias convoca la V edición de los **Premios Empresarias** Andaluzas 2023 pg



2 Tribuna de Andalucía | ACTUALIDAD Junio 2023



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Ramón Fernández-Pacheco-Consejero de Sostenibilidad, medio ambiente y economía azul: "La ley de economía circular pretende ser palanca para el cambio del modelo productivo real en Andalucía"

l consejero de Sostenibilidad, Medio Ambiente y Economía Azul Ramón Fernández-Pacheco ha sido el ponente en el Foro empresarial Tribuna de Andalucía, en torno a la Ley de Economía Circular, que se celebró el pasado 17 de abril en el la Tecnoincubadora Marie Curie del Parque Científico y Tecnológico Cartuja de Sevilla.

En su charla, ante un centenar de empresarios y profesionales del sector, Fernández Pacheco subrayó la importancia de aplicar criterios de circularidad también en la gestión del agua. "Máxime en este momento sequía. La nueva norma de Economía Circular de Andalucía, según el consejero, quiere ser un auténtico revulsivo para consolidar el modelo circular. Un modelo que muchas empresas ya aplican y que desde la Junta se quiere extender no sólo al mundo empresarial, sino al conjunto de la sociedad a través de incentivos, bonificaciones y beneficios económicos y también reputacionales.

Fernández-Pacheco que apuesta por "dibujar, entre todos, un escenario que tiene en la sostenibilidad la clave para afrontar el futuro con garantías", abordó la circularidad en diferentes sectores, el de la gestión de residuos, el agrícola, el tecnológico, el de la movilidad sostenible y también el de la gestión del ciclo integral del agua que requiere, como complemento, "la necesidad de una planificación autonómica y local para conseguir un mejor aprovechamiento del agua mediante la aplicación de sistemas eficientes de consumo".

La Ley de Economía Circular a debate en el Foro Empresarial Tribuna de Andalucía



La Junta de Andalucía, a través de la nueva Ley de Economía Circular, ofrece una batería de medidas dirigidas "a fomentar un modelo social, económico y ambiental más eficiente en el que el valor de los recursos se mantenga en la economía a lo largo del mayor tiempo posible y en el que la generación de residuos se reduzca al mínimo".

Para ello, el Gobierno andaluz, a través de la Ley de Economía Circular, pretende hacer atractivo el cambio de modelo con bonificaciones fiscales para aquellas empresas o entidades registradas en el Sistema Andaluz de Compensación de Emisiones (SACE), con una reducción de hasta el 50% en los umbrales exigidos de inversión y empleo para aquellos proyectos que aspiren a ser declarados de interés estratégico en la región o con contratación y compra pública.

En este sentido, el consejero puso de relieve el papel ejemplarizante de la administración que cuenta con una herramienta, la compra pública, en la que deben primar aspectos que se consideran prioritarios y Junio 2023 ACTUALIDAD | **Tribuna de Andalucía** 3



penalizar aquellos otros criterios de contratación que impiden la transición circular, ha dicho.

Además, resaltó el consejero la marca reputacional que lograrían las empresas que apuesten por la fórmula de la sostenibilidad. Una marca registrada en Andalucía y que vendrá a favorecer ante consumidores y usuarios a aquellas entidades que apuestan por la circularidad.

La apuesta por la sostenibilidad y la circularidad, a juicio del consejero y portavoz del Gobierno andaluz, no se queda únicamente en los incentivos de la ley. El cambio de modelo ha de ir acompañado de un "estudio serio y riguroso sobre economía circular que sirva de instrumento para establecer acciones específicas", pero

también de la creación de la Oficina Andaluza de Economía Circular o del Centro de Innovación sobre Economía Circular que quiere ser "punto de encuentro entre empresas, administraciones, centros de investigación, universidades y tejido asociativo donde se pongan en común las necesidades de los diferentes sectores y se generen sinergias para poder implantar la economía circular".

Este centro servirá para generar puntos de encuentro de ofertas y demandas, dado que, ha explicado el consejero, puede que una empresa genere como subproducto algo que para otra empresa del entorno sea materia prima. Favorecer ese encuentro resulta fundamental para instaurar el modelo circular real en la economía andaluza.

Luis Pérez Díaz- Director General del PCT Cartuja: "El compromiso medioambiental forma parte del ADN del Parque Científico y Tecnológico Cartuja"

Luis Pérez, director general del PCT Cartuja fue el encargado de dar la bienvenida a este Foro Tribuna de Andalucía poniendo en valor el PCT Cartuja, como recinto científico y tecnológico consolidado en torno a las empresas, los centros de investigación y la Universidad y que puede convertirse en palanca para el desarrollo de otros ecosistemas innovadores tanto de Andalucía como del resto del país. "Estamos, en suma, para apor-

tar, para apoyar. La Ley de Economía Circular va a abrir nuevos campos para cooperar e impulsar nuevos y necesarios proyectos", expuso Pérez que cree que el PCT Cartuja, como el laboratorio urbano en el que ya se ha convertido, está firmemente comprometido con la sostenibilidad y el medio ambiente. Y la Ley de Economía Circular es un acicate para avanzar en este sentido.

El Parque Científico y Tecnológico participa ya en proyectos cuyo objetivo final es la sostenibilidad. Además de eCitySevilla, el Parque se ha incorporado a la Alianza Andaluza del Hidrógeno Verde.

Según Luis Pérez el compromiso medioambiental forma parte del ADN del Parque Científico y Tecnológico Cartuja. Y no solo porque es preceptivo dada la situa-



ción climática, sino porque en la investigación, en la innovación, está el futuro.

Rafael Carmona- Presidente de la Autoridad Portuaria de Sevilla: "Desde la Autoridad Portuaria se promueve la instalación de empresas en el Puerto de Sevilla que contribuyan a la Economía Circular"

Dentro de la mesa técnica del foro, el Presidente de la Autoridad Portuaria de Sevilla, Rafael Carmona, expresó que la estrategia del puerto sevillano para dar una segunda vida a los sedimentos extraídos de los dragados de mantenimiento va en línea con los principios promovidos por la Ley de Economía Circular. En este sentido, destacó que en el marco del Proyecto de Optimización de la Navegación que promueve la Institución portuaria, la revalorización de estos sedimentos es clave para contribuir a la economía circular con nuevos usos de estos para la construcción y la industria cerámica.

Asimismo, subrayó que este Proyecto de Optimización de la Navegación aporta soluciones para una gestión sostenible de dichos sedimentos destinados a mejorar la biodiversidad y a restaurar el litoral; entre ellas, la creación de nuevos humedales para las aves del estuario del Guadalquivir, y la regeneración del Espacio Natural de Doñana y de las playas de Sanlúcar de Barrameda.

Por último, recordó que desde la Autoridad Portuaria se promueve la instalación de empresas en el Puerto de Sevilla que contribuyan a la Economía Circular, así como al movimiento de tráficos más sostenibles relacionados con las energías renovables u otros como el vidrio reciclado.

Rafael Sánchez Durán- Director general de Endesa en Andalucía, Extremadura, Ceuta y Melilla: "Estamos en un momento que definimos como la década de la transición en la que duplicará el peso de la electricidad y por tanto de las renovables"

El Director general de Endesa en Andalucía explicó como su compañía trabaja en la economía circular desde 5 pilares estratégicos: Emisiones cero, con el cierre del carbón y las tecnologías fósiles y el fomento de las renovables, extensión de la vida útil de los productos y servicios, fomentar los productos como servicio, apoyándonos en plataformas para compartir, alargar el ciclo de vida de los materiales, con proveedores circulares, como palanca estratégica y valorizar los residuos e incorporar el concepto de residuos cero en nuestra actividad.

Sánchez Durán destaco el hecho de que Endesa es pionera en modelos de ciudades sostenibles, a través de los proyectos eCitySevilla y eCityMálaga, donde en colaboración con los parques tecnológicos de PCT Cartuja y Málaga TechPark, la Junta de Andalucía y los respectivos ayuntamientos se trabaja para implementar el modelo de ciudad sostenible y circular del futuro 20







años antes de los requerimientos establecidos por la Unión Europa. En este contexto, se ha puesto en marcha la primera Academia de Economía Circular en un parque tecnológico a nivel nacional para hacer difusión y formación sobre esta actividad tan crucial y decisoria para el bienestar social y económico.

Destacar también que en Melilla la compañía ha puesto en marcha el proyecto Second Life, que con baterías usadas de coches eléctrico se ha construido un proyecto de almacenamiento que posibilita mantener la seguridad de suministro de la ciudad autónoma.

A estos proyectos se suma la iniciativa de convertir a los puertos del litoral andaluz en puertos verdes, a través de #eport de Endesa, para acompañar a estos entornos urbanos en su transición energética y fomentar su electrificación. Actualmente se han firmado ya acuerdos con las autoridades portuarias de Sevilla y Cádiz.

Monserrat Varas-Responsable de Energía e Industrial de GHENOVA: "En GHENOVA se busca maximizar el valor de los recursos, minimizar la generación de residuos y fomentar la reutilización, el reciclaje y la regeneración de los productos"

Montserrat Varas, responsable de Energía e Industrial en la empresa GHENOVA destacó en la mesa técnica del Foro empresarial sobre "Ley de economía circular de Andalucía", las principales características de la nueva ley de economía circular que se



ha establecido en Andalucía, la cual busca una economía más competitiva, sostenible e innovadora, y cómo su empresa ayuda a otras a reducir su impacto medioambiental con sus proyectos desde un enfoque sostenible.

En la ponencia, Varas explicó que GHE-NOVA cuenta con proyectos de Waste to Energy y biomasa que contribuyen con la economía circular, entre los que destacaba el proyecto ENTOMO con el que se desarrolla una planta de producción de biomasa a partir de larvas de mosca capaz de procesar hasta 20.000 toneladas de biomasa al año destinada a diferentes usos; Una planta piloto de algas, que valida el cultivo de dichas algas en estanques con una producción de biomasa total de aproximadamente 210 toneladas al año; y sobre todo ha destacado el proyecto ECLOSION, cuyo principal objetivo es crear nuevos materiales, tecnologías y procesos para la generación, almacenamiento y transporte de hidrógeno y biometano renovables y autóctonos. Esta generación de vectores energéticos se está realizando a partir de residuos urbanos, agroalimentarios, aguas residuales y lodos de depuradoras. Un proyecto apoyado por el Ministerio de Ciencia e Innovación y financiado por la Unión Europea a través del programa Next Generation EU. En GHENOVA se busca maximizar el valor de los recursos, minimizar la generación de residuos y fomentar la reutilización, el reciclaje y la regeneración de los productos.



Desde el Colegio de Ambientólogos de Andalucía (COAMBA) se quiso destacar el papel de la Ley de Economía Circular de Andalucía (LECA) en el empleo verde, siendo una gran oportunidad para los miles de profesionales del sector medioambiental, desde los propios técnicos de los departamentos de medioambiente de las empresas, los consultores ambientales, los auditores y verificadores hasta para el propio personal de la administración en esta materia.

Por otro lado, se destacó en la participación del vicepresidente Abilio Caetano, el impacto que esta ley puede tener en las empresas, haciendo especial énfasis en las que aún no están trabajando para incorporar criterios de circularidad en el ciclo de vida completo de sus procesos productivos, desde la sensibilización del cliente para ajustar sus necesidades, hasta la recircularización de los residuos generados tanto en producción como en el fin de vida del propio producto.

Por último, se aportaron una serie de oportunidades de mejora de la propia ley, así como algunas recomendaciones para el desarrollo del registro de Análisis de Ciclo de Vida (ACV).



6 Tribuna de Andalucía | ACTUALIDAD Junio 2023



Beltrán Pérez: "Uno de mis objetivos prioritarios es reforzar la colaboración estrecha con la Junta de Andalucía para impulsar la innovación empresarial"

ENTREVISTA

BELTRÁN PÉREZ PRESIDENTE CTA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Es usted presidente de Corporación Tecnológica de Andalucía desde hace pocos meses. ¿Cuáles son las líneas maestras que quiere imprimirle a este organismo?

CTA es un clúster de innovación y un modelo de cooperación público-privada con una trayectoria de éxito en el impulso a la I+D+i empresarial. Por eso, para mí es un honor y un reto haber sido elegido presidente de esta fundación privada por su Patronato y tengo la intención de responder con entusiasmo y un alto grado de compromiso.

He encontrado en CTA un equipo de expertos en la gestión de la innovación con los que ya estoy trabajando para conseguir nuevas metas. Uno de mis objetivos prioritarios es reforzar la colaboración estrecha con la Junta de Andalucía para impulsar la innovación empresarial. Además, me gustaría que mi etapa como presidente suponga un nuevo impulso para crecer, en empresas miembro, en visibilidad y en presencia en toda Andalucía, reforzando especialmente Málaga y la zona oriental. Por supuesto, entre mis objetivos está seguir incentivando proyectos de innovación de las empresas y ayudarles a desplegar estrategias de I+D+i rentables y exitosas; continuar creciendo como socio en proyectos internacionales de innovación, principalmente europeos y de mercado multilateral; y ayudar con nuestros servicios avanzados a empresas e instituciones innovadoras.

La innovación es la razón de ser de CTA. ¿Qué servicio se ofrece desde CTA a las empresas andaluzas?

CTA ayuda a las entidades innovadoras a acelerar su I+D+i v hacerlas rentables. Ayudamos a las empresas a planificar una estrategia de innovación, desde la identificación de sus necesidades de I+D+i a la formulación de los proyectos para resolverlas o la búsqueda de socios y la financiación necesaria para llevarlos a cabo, dentro de la que ofrecemos nuestro propio programa de incentivos con condiciones muy ventajosas. Además, proporcionamos una serie de servicios avanzados para ayudar a empresas, universidades, centros tecnológicos, Administración y otras entidades a transformar en riqueza y negocio los resultados conseguidos. Estos servicios incluyen desde apoyo en procesos de Compra Pública de Innovación para Administraciones y organismos públicos hasta apoyo en la captación de financiación para



startups tecnológicas, pasando por servicios de transferencia para las Universidades y organismos de investigación o asesoramiento en la estrategia o la internacionalización de la I+D+i de las empresas.

¿Cuál cree que ha sido la evolución del sector empresarial andaluz en materia de innovación en estos últimos años?

El interés de las empresas por la innovación ha crecido exponencialmente. Cada vez son más conscientes de que no se trata de un gasto o un compromiso puntual, sino una inversión rentable a medio y largo plazo. Desarrollar proyectos innovadores a partir de una estrategia de I+D+i con visión a medio plazo y conectada a los objetivos generales del negocio se traduce en mejores armas para competir.

La tendencia reciente es positiva y Andalucía es la tercera comunidad española con mayor gasto en I+D en valores absolutos (con más de 1.700M€), pero la realidad es que la intensidad en I+D de Andalucía se sitúa todavía en el 1,06% del PIB, muy lejos de la media europea, superior al 2%, y de algunos de los países más desarrollados, que ya superan el 3%. Hay pisar el acelerador.

También es cierto que vivimos un buen momento para conseguirlo, con alicientes como la apuesta del Gobierno andaluz por la innovación, los fondos Next Generation EU y los importantes focos de innovación que hay en estos momentos en Andalucía en torno a sectores como el energético (con el hidrógeno verde como proyecto estrella), el aeroespacial (con la Agencia Espacial Española en Sevilla), el TIC





(con un potente hub en torno a la IA en Granada), el agroalimentario (con el DIH Andalucía Agrotech) y un largo etcétera.

Y ¿hacia donde nos debe conducir el futuro por lo que se refiere a I+D+i?

La I+D+i encuentra soluciones a los grandes retos de la Humanidad, como la escasez de recursos, el envejecimiento y superpoblación del planeta o el cambio climático. Además, la I+D+i es una herramienta para que las empresas defiendan su hueco en el mercado y se adapten mejor a los continuos cambios porque les permite diferenciar sus productos y servicios, siendo más eficientes y sostenibles, diversificar y adaptarse a los saltos tecnológicos. Los vectores de innovación más potentes en la actualidad son las transformaciones digital y energética, pero continuamente aparecen nuevas tecnologías disruptivas que generan nuevas oportunidades. Ahora mismo, está en boca de todos las aplicaciones de la Inteligencia Artificial y cómo puede transformar las profesiones que conocemos hoy día en muy poco tiempo, pero llaman a la puerta también otras tecnologías transformadoras como la computación cuántica o la web

La innovación es fundamental para la internacionalización de las empresas andaluzas, hay algunas muy consolidadas ya en el exterior, pero otras más pequeñas que necesitan un apoyo. ¿Cómo se actúa con ellas desde CTA?

La I+D+i es un pasaporte a la internacionalización. La innovación permite competir mejor en el mercado global porque es una vía de diferenciación. Además, la internacionalización de la propia estrategia de I+D+i puede convertirse en una llave a nuevos mercados, ya que permite conocer a potenciales socios, clientes y competidores desde una posición ventajosa. CTA ofrece servicios de apoyo a la estrategia de internacionalización de la I+D+i, con consultores especializados en programas internacionales y una gran experiencia en proyectos europeos, así como una amplia red de más de 450 contactos en 42 países.

Hace pocas fechas el Comité Ejecutivo de CTA ha aprobado la financiación de 4 nuevos proyectos de I+D+i que movilizarán una inversión privada cercana a 3,4 millones de euros. ¿En qué consisten estas líneas y a quien van dirigidas?

Los proyectos aprobados en el

Comité Ejecutivo de abril avanzan en nuevas tecnologías fotovoltaicas para reducir el coste energético, Economía Circular aplicada a productos agroalimentarios y varios sistemas que aplican IA a gestión y mantenimiento predictivos. Pero esto no es más que una pequeña muestra de la I+D+i que moviliza nuestro programa de incentivos. Cada año, se celebran un total de 5 Comités Ejecutivos como este, que aprueban la financiación de nuevos proyectos empresariales de I+D+i en cooperación con grupos de investigación de universidades públicas y otros centros de investigación andaluces. Esto se traduce en transferencia de tecnología del mundo científico al mercado, en la mejora y desarrollo de nuevos productos y servicios, el lanzamiento de nuevas líneas de negocio, la mejora de la sostenibilidad y eficacia de las empresas y, en definitiva, un aumento de su competitividad. En los casi 18 años de existencia de CTA, ya hemos financiado 777 proyectos de I+D+i empresarial que han movilizado más de 565 millones de euros y han subcontratado más de 376 grupos PAIDI por casi 100 millones de euros. El desarrollo y la comercialización de los nuevos productos y servicios que han resultado de los proyectos financiados por CTA han generado más de 1.500 millones de euros y 31.000 empleos para el período 2005-2022

Estamos viviendo una situación complicada en torno
al uso del agua tanto para
consumo humano como
para agricultura y ganadería.
¿Cómo puede ayudar en esto
la innovación? Y ¿CTA tiene en
marcha algún proyecto en este
sentido?

Precisamente, organizamos el 14 de junio una jornada sobre "soluciones tecnológicas para la gestión del agua". Sin duda, atravesamos un momento preocupante respecto a la disponibilidad de agua en Andalucía, con el agua embalsada por debajo del 27% de los embalses. Más allá de la preocupación puntual, es necesaria una gestión cada vez más eficiente del agua, un recurso escaso y esencial para la vida y la actividad empresarial. La innovación y la tecnología emergen como solución a algunos de los desafíos más apremiantes de la gestión y escasez del agua. Esta jornada ha sido oportunidad única para explorar las últimas tendencias, innovaciones y avances tecnológicos que están evolucionando el sector del agua de la mano de algunas de las empresas más destacadas en el ámbito de la gestión del agua, el tratamiento de aguas residuales y la aportación de tecnologías ambientales y soluciones digitales. Desde CTA, apoyamos con nuestro programa de incentivos proyectos de I+D+i enfocados a mejorar la gestión del ciclo integral del agua, participamos en proyectos europeos que avanzan en esta dirección y ponemos en contacto potenciales socios tecnológicos que puedan trabajar en este sentido.



ΓΓ

La innovación y la tecnología emergen como solución a algunos de los desafíos más apremiantes de la gestión y escasez del agua

Por ejemplo, el proyecto europeo EERES4WATER, financiado por el programa Interreg Espacio-Atlántico y con 11 socios de 5 países europeos entre los que se encuentra CTA, ha trabajado en la optimización de la gestión energética del ciclo del agua. Entre las tecnologías desarrolladas, se encuentra la creación de una aplicación software que predice los almacenamientos de agua, los requisitos de bombeo y variaciones en el tratamiento de aguas residuales. Además, se han desarrollado tecnologías sostenibles como la desalinización propulsada por energía de olas de bajo coste y sistemas de bombeo impulsados por energía renovable. A su vez, se ha desarrollado un modelo de Inteligencia Artificial (IA) para predecir organismos indicadores fecales y detectar la mala calidad del agua en tiempo real.

Por otra parte, CTA participa en los grupos operativos SAMA y MONICA, financiados por la Asociación Europea de Innovación a través de la Consejería de Agricultura, que aplican IoT, inteligencia artificial e imágenes satelitales para desarrollar plataformas de agromonitorización que hagan más sostenibles diferentes cultivos (arroz y extensivos herbáceos) y ayuden a reducir el consumo de agua, entre otros aspectos.

8 Tribuna de Andalucía | ACTUALIDAD Junio 2023

os CEO y presidentes de más de 300 compañías andaluzas y extremeñas estuvieron presentes en el auditorio Edgar Neville de Málaga en la cuarta edición de los Premios Empresariales del Sur de

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

España, Premios PEC, organizados por la Asociación de Empresarios del Sur de España, CESUR.
En esta gala, conducida por la periodista gaditana Sandra Golpa.

periodista gaditana Sandra Golpe, se reconoció a nivel nacional el buen trabajo, la innovación y el compromiso social de los empresarios de Andalucía y Extremadura, premiando la labor de González Byass como Mejor Empresa Embajadora del Sur de España; a Gonzalo Guillén, director general de Acesur, como de Mejor directivo Embajador del Sur de España; a Atlantic Copper como la Empresa que más apuesta por el Sur de España; y al actor y empresario Antonio Banderas, como Mejor Embajador Universal del Sur de

La cuarta edición de los premios PEC tuvo como madrina del evento a SAR la Infanta Doña Elena, que entregó el premio a Antonio Banderas. Los demás galardones fueron entregados por Carolina España, consejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos de la Junta de Andalucía; Manuel Azuaga, presidente de Unicaja Banco; y Juan Iturri, presidente de CESUR, quien ha definido a estos galardones como "una oportunidad para mostrar la fortaleza del tejido empresarial del Sur de España a todo el territorio nacional"

Los premiados de esta cuarta edición se suman así a la lista de destacadas empresas y personalidades reconocidos con estos galardones por su implicación y trabajo, al mostrar la realidad de Extremadura y Andalucía como regiones modernas, profesionales, innovadoras, tecnológicas, capaces y atractivas.

De este modo, han sido galardonados ya con un premio PEC: Cosentino, Grupo Industrial CL y Grupo Azvi como mejores empresas embajadoras del Sur de España; Heineken, Restalia y Grupo Konecta en la categoría de Empresas que más apuestan por el Sur de España; Ismael Clemente, Enrique Ybarra y Antonio Huertas como mejores directivos embajadores del Sur de España; Carlos Herrera, Felipe González y Luis Rojas Marcos como mejores embajadores universales del Sur de España

Los ganadores

González Byass- Premio a la mejor empresa embajadora del Sur de España

González Byass, Atlantic Copper, Gonzalo Guillén y Antonio reconocidos con los Premios Empresariales del Sur de España



Empresa casi bicentenaria, con sede en Jerez de la Frontera (Cádiz), que elabora y comercializa vinos, brandy de Jerez y spirits, con presencia en más de 100 mercados. Está presidida por Mauricio González-Gordon López de Carrizosa, miembro de la quinta generación del fundador de esta empresa familiar.

El Grupo González Byass está formado por 14 bodegas repartidas entre España, Chile y México, 3 destilerías y filiales en Gran Bretaña, Brasil, Alemania, China, Tailandia y Polonia. Con una plantilla que supera las 1.000 personas, su volumen de negocio bruto supera los 300 millones de euros, con un ebitda cercano al 10 por ciento de ese volumen.

A la empresa que se la conoce en todo el mundo como la bodega del Tío Pepe, ha sabido diversificar sus productos en las distintas líneas de negocio, tanto con marcas nacionales de las principales denominaciones de origen como internacionales, tanto en vinos, como brandies y bebidas espirituosas.

Es además un referente en la construcción de un modelo de sostenibilidad con desarrollos en energías renovables en sus instalaciones, reducción de huella hídrica, economía circular, protección de la biodiversidad en sus viñedos

y el apoyo a múltiples proyectos sociales.

Gonzalo Guillén Benjumea, Mejor directivo Embajador del Sur de España

Director general y consejero delegado de Grupo Acesur. En 1989 comenzó su andadura profesional como asistente del departamento de Exportación en Aceites del Sur. Estar en contacto directo con la realidad del sector le sirvió para ascender paulatinamente hasta convertirse en director internacional de la empresa en 1992, cargo que ocupó durante nueve años.

Desde 2002 desempeña sus actuales cargos en Acesur, que compaginó con la presidencia u otras funciones, de la Asociación Nacional de Envasadores e Industriales Aceites Comestibles (Anierac), la vicepresidencia de la Asociación Española de Exportadores de Aceites de Oliva (Asoliva) o la presidencia del Comité de Internacionalización de FIAB, entre otras asociaciones. Es también socio fundador y miembro del comité ejecutivo de CESUR.

Grupo Acesur, líder español en la venta de aceite de oliva y

salsas con sus principales marcas, La Española y Coosur, alcanzó un volumen de negocio en su último ejercicio de casi 700 millones de euros y emplea a más de 600 personas. Su estrategia presente y futura pasa por la internacionalización del negocio, la transformación digital, la sostenibilidad y la calidad.

Atlantic Copper - Premio a la empresa que más apuesta por el Sur de España

Es una empresa de Huelva que desde hace más de medio siglo se dedica a la producción sostenible de cobre refinado de alta pureza. un metal esencial para los grandes retos de este siglo XXI. Es un referente en producción responsable de cobre, promoviendo acciones para la conservación de la biodiversidad y el cuidado del medio ambiente mediante políticas encaminadas hacia la Economía Circular, la eficiencia energética, el control de las emisiones y el impulso de las energías renovables.

Con una facturación media anual de 2.000 millones de euros, la compañía onubense proporciona empleo de calidad a unas 2.500

personas, entre empleo directo, indirecto e inducido. Es, asimismo, un ejemplo de formación constante y atracción de talento, dando una gran importancia a la FP Dual.

La innovación continua es parte esencial de la actividad de la empresa y gracias a ella, Atlantic Copper se ha posicionado como una de las compañías metalúrgicas de mayor eficiencia energética en el mundo.

Por otro lado, cobra relevancia los diferentes proyectos de Responsabilidad Social Corporativa de la empresa, que se traducen en un compromiso constante con entidades, organismos, personas y colectivos de Huelva. A través de su Fundación, creada en 2009, Atlantic Copper apuesta por la cultura, la educación y divulgación ambiental y la solidaridad.

Antonio Banderas, Mejor Embajador Universal del Sur de España

Es un artista y empresario de fama internacional, destacando en sus facetas de actor, cantante, director y productor de cine, teatro y musicales, promotor del Teatro Soho de Málaga, además de otras actividades empresariales en el ámbito de la restauración.

Inició su carrera artística en el mundo del teatro en Málaga. En Madrid desembarcó también en el teatro para pasar luego al cine en los años ochenta de la mano del director Pedro Almodóvar. Fue precursor de los artistas españoles que triunfaron en Hollywood. Ha participado en más de cien películas de la gran pantalla, dirigido 4 y participado como productor en 6 películas. En este ámbito cinematográfico, ha sido designado mejor actor del festival internacional de Cannes, y nominado a un Oscar y 5 globos de oro, entre otros. En España es poseedor de innumerables premios, entre otros, dos Goyas y el Premio nacional de Cinematografía. Es hijo predilecto de Andalucía.

En el mundo de los musicales, donde sigue ejerciendo de productor con sellos propios, debutó en 2003 en los escenarios de Broadway como protagonista del musical Nine, basado en la película Ocho y medio, de Federico Fellini.



La Federación andaluza de mujeres empresarias convoca la V edición de los Premios Empresarias Andaluzas 2023

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

a Federación Andaluza de Mujeres Empresarias (FAME) ha convocado la quinta edición de los premios Empresarias Andaluzas 2023. El plazo de presentación de candidaturas finaliza el día 30 de junio de 2023. Las bases de la convocatoria pueden ser solicita-

das a través del correo electrónico: info@empresariasandaluzas.es.

Con estos Premios, que nacieron en 2019, FAME pretende promover el reconocimiento social de la figura de la empresaria, divulgar el desempeño de su labor, crear modelos referentes y visibilizar su contribución al desarrollo económico y social de nuestra Comunidad autónoma, en el

marco de un tejido productivo integrado mayoritariamente por pequeñas, medianas empresas y personas autónomas, que representan más del 97% de las empresas andaluzas, casi dos terceras partes del PIB, y sostienen el 75% del empleo.

Podrán participar como candidatas a los Premios:

• Las empresarias que dirijan

o gestionen empresas con menos de 250 personas empleadas y menos de 50 millones de facturación anual, participen en su capital social y tengan sede social principal en Andalucía.

• Las empresarias que desarrollen su actividad en el medio rural andaluz, utilizando sus recursos naturales y, contribuyendo al desarrollo social y económico del territorio sobre la base de dichos recursos.

• Las emprendedoras que hayan iniciado su proyecto empresarial durante los años 2021, 2022 y, 2023 o, con previsión de iniciarlo antes del 31 de diciembre de 2023, en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

La quinta edición de los Premios EMPRESARIAS ANDA-LUZAS 2023, se convocan en tres categorías:

- Trayectoria empresarial.
- Empresaria del medio rural.
- Proyecto emprendedor.

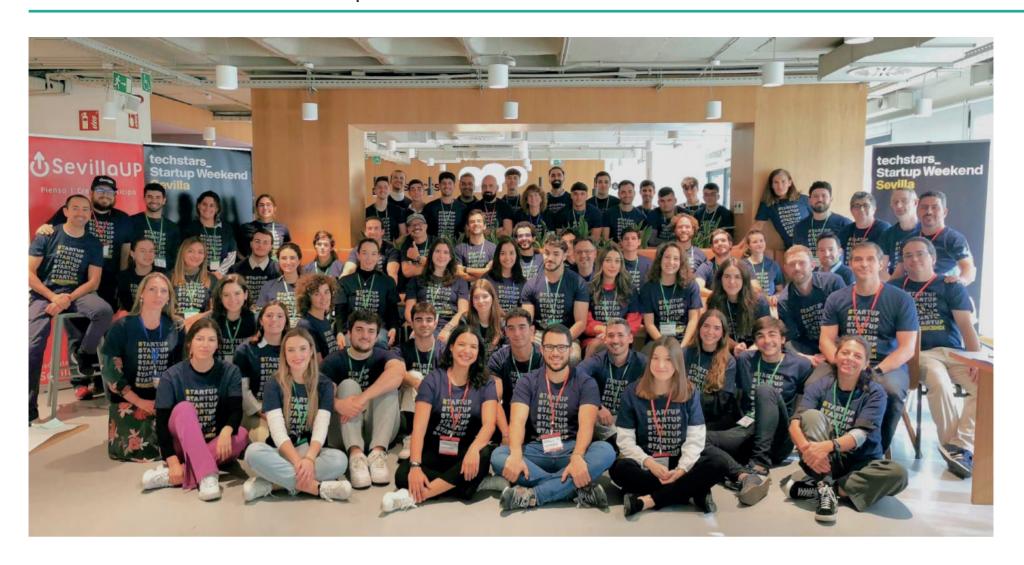
Las empresarias galardonadas en los IV Premios EMPRE-SARIAS ANDALUZAS 2022 fueron:

- Trayectoria empresarial: Virginia Calvo Gómez-Giants Gaming Esports.2
- Empresaria del medio rural: Ex aequo:

Begoña Romero Hita-Transfrutalla SL.

Santiaga Sánchez Porcel-Cortiio El Ciruelo.

• Proyecto emprendedor: Yolima Puentes Osorio-Duponte.



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

os participantes en el Techstars Startup Weekend Sevilla, a lo largo de 54 horas, desde el viernes a primera hora de la tarde hasta el domingo al atardecer, se configurarán como equipos de 3 a 5 personas y con la ayuda de mentores expertos en diversas facetas vivirán la experiencia de perfilar una idea de negocio y empezar a estructurarla como una empresa innovadora. Es un formato que concentra un gran aprendizaje de forma intensiva en apenas 3 días. Prueba de su impacto es su presencia en más de 150 países y ha contado ya con más de 428.000 participantes en ciudades de los 5 continentes.

En mayo de 2013 tuvo lugar en Sevilla la primera edición, con el formato de fomento del emprendimiento que alienta en todo el mundo Techstars, plataforma global de inversión e innovación. Se puede organizar como una edición abierta a ideas de negocio en todos los sectores (salud, sostenibilidad, turismo, industria, deporte, educación, entre otros muchos) o también realizar ediciones monográficas en las que solo se pueden presentar ideas aplicadas a un sector. Por eso el Startup Weekend Sevilla redondea la celebración de un doble aniversario de éxito: 10 años, 25 ediciones. Además de hacerse cada año el concurso de carácter general, que es el más importante, y así será el convocado para el 7 al 9 de julio, se

El certamen de fomento del emprendimiento Startup Weekend Sevilla celebra su décimo aniversario del 7 al 9 de julio en la Fundación Valentín de Madariaga

han llevado a cabo también en Sevilla otros que alentaban el talento monográficamente para ámbitos como videojuegos, educación, turismo, hostelería, etc.

Los Startup Weekend Sevilla han permitido descubrir en diez años el mundo emprendedor a más de 2.500 participantes. Ha sido una de las palancas en el desarrollo del ecosistema startup de la capital andaluza. La Asociación SevillaUP coordina su organización desde que se constituyó en

2015 para contribuir a la transformación de la ciudad a través del conocimiento y las experiencias compartidas, con una cultura empresarial y emprendedora acorde con las formas de hacer a nivel internacional. SevillaUP ha logrado que Sevilla sea la ciudad española con mayor número de ediciones, colocándose a la altura de grandes ciudades como Londres o París. Además, colabora de forma activa en su realización en otras ciudades españolas como Madrid, Barcelo-

na, Málaga, Cádiz, Burgos y San Sebastián

El presidente de la Asociación, Jaime Aranda, señala que "Startup Weekend ha demostrado ampliamente su efectividad como catalizador del talento local y herramienta de siembra de innovación y oportunidades para el ecosistema emprendedor en el medio y largo plazo".

Durante el fin de semana del 7 al 9 de julio, los participantes contarán con el apoyo de múltiples mentores. Profesionales con amplia ex-

periencia que pondrán su tiempo y conocimientos a disposición de los participantes en el evento de forma totalmente altruista. A lo largo del programa habrá varias microcharlas y píldoras formativas de

emprendedores y especialistas en diferentes materias que compartirán sus conocimientos y experiencias. Finalmente, en la tarde del domingo, los asistentes al evento presentarán sus ideas ante un jurado que valorará las ideas y el trabajo realizado. Junio 2023 ACTUALIDAD | **Tribuna de Andalucía** 11



Las XIV Jornadas de CAEA destacan el esfuerzo de contención de precios de la distribución comercial

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA ajo el título de "Las cuatro claves del gran consumo: resiliencia, sostenibilidad, eficiencia v rentabilidad" se han celebrado las iornadas anuales sobre el sector de la Distribución Comercial alimentaria y de perfumería organizadas por la Confederación Andaluza de Empresarios de Alimentación y Perfumería (CAEA) y que han contado con la asistencia de más de 250 personas y con un significativo elenco de expertos y profesionales de reconocido prestigio que han analizado la situación actual del sector, la evolución del gran consumo y sus previsiones para el futuro inmediato.

En el marco de este evento, la presidenta de CAEA, Virginia González Lucena, aseguró que el sector de la distribución comercial alimentaria y de perfumería "está haciendo todo lo posible porque se modere la inflación y, de hecho, los precios han comenzado a bajar (el IPC de alimentación de abril está en el 12,9%, -3,6% puntos más bajo que el de marzo) debido fundamentalmente al menor coste de materias primas, carburantes y electricidad, lo que demuestra que en cuanto hay posibilidad los PVP

descienden en los lineales, a costa también de los propios márgenes de la distribución comercial; no obstante, ha llamado a la prudencia dado que hay circunstancias que aún dificultan la normalización: fin del ahorro acumulado por parte de los consumidores, fuerte subida de los tipos y las hipotecas; pérdida de poder adquisitivo y la grave sequía que afecta a muchos productos especialmente aquí en Andalucía". En este sentido, González Lucena ha indicado que resulta "imprescindible prorrogar la rebaja del IVA de los alimentos después del 30 de junio para combatir la infla-

Por su parte, la consejera de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo, Rocío Blanco, trasladó al sector de la distribución comercial "el respaldo del Gobierno andaluz ante las incertidumbres a las que viene haciendo frente por el incremento de costes, las consecuencias de la guerra de Ucrania, la crisis energética o la sequía que ahora atraviesa Andalucía". La titular andaluza ha puesto en valor "la permanente capacidad de adaptación y resiliencia del sector frente a las dificultades que va encontrando en el camino, al tiempo que ha defendido la gran aportación del sector que representa CAEA a la

vertebración territorial, social y económica de Andalucía".

Asimismo, el presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA), Javier González de Lara, ensalzó "la demostrada resiliencia del sector de la distribución comercial en Andalucía en este contexto convulso y como ya hiciera durante la pandemia. En los últimos meses hay quien ha intentado horadar la confianza de los consumidores en un sector que es vital para economía andaluza, con más de 500.000 trabajadores en nuestra región y 170.000 tiendas; ese ensañamiento hacia el mundo empresarial no es por lo que hacemos sino por la libertad que representamos". Asimismo, González de Lara ha subrayado que CAEA y sus profesionales son "un auténtico escudo contra la España vaciada y un antídoto contra los desiertos alimentarios, gracias al acceso directo del 98,7% de la población andaluza a un comercio de distribución organizada; esta presencia es un vector de vertebración territorial impagable'

El programa de la jornada contó además con un amplio elenco de expertos y profesionales de reconocido prestigio en materia económica, empresarial y de gran consumo. El encuentro comenzó con sendas conferencias inaugurales. La primera "Somos comercio, somos país", ha corrido a cargo de Ricard Cabedo, presidente de la Comisión de Competitividad, Comercio y Consumo de la CEOE (C4) que reivindicó "el carácter estratégico del sector comercio en España, que supone el 13% de la economía y el 17% del empleo, destacando el gran esfuerzo de sus empresas ante la escalada de precios derivada del aumento de la inflación, asumiendo un papel de dique de contención a costa de sus márgenes". "Ante el lógico malestar de los consumidores cuando sufren la evolución de los precios, resulta clave explicar que el comercio no es beneficiario de la situación, sino otra víctima; estamos ante un claro problema de costes, no de márgenes, y seguimos muy comprometidos en su contención", concluyó el presidente de la C4 de la CEOE.

La segunda conferencia inaugural "Impacto del incremento de los costes en los precios de la cadena de gran consumo", fue impartida por Manuel Hidalgo, profesor de Economía de la Universidad Pablo de Olavide, que presentó el estudio del mismo título elaborado en los últimos meses (se adjunta). Hidalgo expuso, en base a los datos del

estudio, que los incrementos de los precios "han sido consecuencia de los incrementos de los costes, principalmente insumos, fertilizantes, carburantes, energía eléctrica y ahora la sequía".

"Los precios percibidos en origen sufrieron una significativa subida, si bien la transmisión de las alzas de los precios de producción en origen a los precios finales de consumo ha sido parcial v ni márgenes ni salarios han desempeñado un papel inflacionista en el sector de la distribución comercial de gran consumo; más al contrario, la disminución de los márgenes y del beneficio neto en el sector de la distribución comercial de gran consumo ha ayudado a contener los precios de los productos en el lineal", concluyó Manuel Hidalgo.

En estas jornadas, El presidente de Honor de CAEA, Manuel Barea, fue el cancargado de entregar el premio a Supermercados CODI, una empresa familiar ejemplar, que lleva en su ADN los productos frescos, la atención cercana y la satisfacción del cliente como principales señas de identidad.

Así mismo se reconoció la labor de Instituto Español, empresa familiar 100% andaluza ubicada en Hinojos que este año celebra su 120 aniversario.

a consejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos y presidenta de la Agencia Empresarial para la Transformación y el Desarrollo Económico (Andalucía TRADE), Carolina España, ha presidido la primera reunión del consejo rector de la nueva agencia, máximo órgano de gobierno de la misma, y en el que participan con voz y voto representantes de los empresarios a través de la inclusión en el consejo las Cámaras de Comercio andaluzas y la Confederación de Empresarios de An-

La consejera ha celebrado la incorporación del empresariado andaluz a los órganos de decisión de Andalucía TRADE, que, en definitiva, ha dicho, «es una herramienta de la Junta de Andalucía que tiene como misión prestar servicio a las empresas y, por lo tanto, sus decisiones estratégicas deben adoptarse de la mano de los empresarios».

Carolina España ha destacado esta primera reunión del consejo rector de TRADE como «otro paso importante más» en la puesta en marcha de la nueva entidad. «En lo que llevamos de 2023 hemos aprobado los Estatutos, hemos nombrado a sus cargos directivos y a su consejo rector, y hemos iniciado la integración de las tres entidades preexistentes: la Agencia Andaluza del Conocimiento, Extenda y la Agencia IDEA».

En este sentido, la consejera y presidenta de TRADE ha apuntado que uno de los asuntos tratados en la primera reunión del consejo rector ha sido la asunción por parte de Andalucía TRADE de los activos y pasivos de Extenda, «con lo que esta empresa pública quedaría definitivamente integrada en la nueva entidad».

La parte de la antigua Agencia Andaluza del Conocimiento que estaba previsto incorporar a TRADE ya está integrada en la nueva entidad, así como, de forma inminente, parte de la Agencia IDEA. «Saben que IDEA -ha recordado Carolina España- tiene asignada la subvención global del marco de fondos comunitarios 2014-2020 y que es la interlocutora ante la Unión Europea para estos fondos. Por lo tanto, hasta que se cierre completamente la subvención global, no podrá desaparecer por completo y quedar definitiva e integramente incorporada a TRADE»

Carolina España ha resaltado que «se están cumpliendo los objetivos y los plazos que nos habíamos marcado» y que «muy pronto» se constituirá también el consejo asesor de TRADE, que tendrá carácter consultivo y del que formarán parte representantes sindicales y empresariales, además de las universidades y otros agentes del sistema andaluz del conocimiento.

El empresariado andaluz se incorpora a los órganos de decisión de Andalucía TRADE



▶ El consejo rector de la nueva agencia, del que forman parte con voz y voto representantes de la CEA y de las Cámaras de Comercio, ha celebrado el pasado miércoles su primera reunión

Ayuda a las empresas

TRADE, con 350 profesionales especializados que prestarán un servicio integral a las empresas, será el gran motor para la transformación y el desarrollo empresarial de Andalucía. Contará con una red de oficinas que tendrá 11 sedes nacionales (una en cada provincia andaluza, salvo en Sevilla, que tendrá dos, además de Barcelona y Madrid) y 42 sedes internacionales, que operarán en 70 países de todo el mundo.

Andalucía TRADE, en su apuesta por el impulso al tejido empresarial, el apoyo a la internacionalización de las empresas andaluzas, la atracción de inversión a Andalucía y la transferencia de conocimiento entre las empresas, las universidades y los centros de investigación, pondrá a disposición

de las empresas alrededor de 900 millones de euros, entre subvenciones directas con cargo al programa FEDER Andalucía 2021-2027 e instrumentos financieros del Fondo Público Andaluz para la Financiación Empresarial y el Desarrollo Económico (FEYDE).

«Estas ayudas y estos préstamos comenzarán a llegar a principios de 2024 o incluso a finales de 2023», ha señalado la consejera.

Por otro lado, TRADE fomentará la captación de inversión extranjera y se convertirá en ventanilla única para el inversor. Tal y como ha explicado la consejera, «el éxito de esta línea de trabajo se verá muy pronto, cuando se materialicen importantes proyectos estratégicos para Andalucía como son los del sector aeroespacial, TIC y logístico que, juntos, superarán los 10.000 millones de euros de inversión en nuestra Comunidad.

Composición del Consejo Rector

El consejo rector de Andalucía TRADE está presidido por la consejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos, Carolina España, y cuenta con una Vicepresidencia Primera, que corresponde a la viceconsejera de Economía, Hacienda y Fondos Europeos, Amelia Martínez, una Vicepresidencia Segunda, que ocupa el viceconsejero de la Presidencia, Interior, Diálogo Social y Simplificación Administrativa, Tomás Burgos, y ocho vocalías, designadas por el Consejo de Gobierno de la Junta de Andalucía, a propuesta de la Consejería de Presidencia Administración Pública e Interior y la Consejería de Economía, Hacienda y Fondos

De ellos, seis pertenecen a la administración de la Junta de Andalucía, y son el secretario general de Economía (José Manuel Alba Torres), el secretario general de Presupuestos, Gastos y Financiación Europea (Enrique Rodríguez Varo), el secretario general de Acción Exterior, UE y Cooperación (José Enrique Millo), la secretaria general de Empresa y Trabajo Autónomo (Adolfina Martínez), el secretario general de Investigación e Innovación (Pablo Cortés), y el secretario general de Industria y Minas (Cristóbal Sánchez).

Las otras dos vocalías corresponden al presidente del Consejo Andaluz de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación, Javier Sánchez Rojas, y al secretario general de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA), Luis Fernández-Palacios González de Castejón.

Junio 2023 EDITORIAL | **Tribuna de Andalucía** 13

Arena y papeletas

uando empezamos este año 2023, sabíamos que iba a ser un año electoral. Aún recuerdo enero como pistoletazo de salida a una precampaña temprana, todos los partidos políticos sacaban la caballería a la calle (y a las redes) para prometer los mejores alcaldes y gobiernos regionales. Todo olía a papeletas, urnas y promesas. Aquellos que nos dedicamos a los medios de comunicación ya sabíamos a qué atenernos y los ciudadanos se prepararon para unas calles llenas de carteles, apretones de manos e incluso besos y abrazos de políticos que fingían conocernos. El 28 de mayo en el horizonte, pondría un punto y seguido con un continuará, hasta finales de año para las elecciones generales. ¡Pobres ingenuos fuimos!

La resaca post electoral amanecía en tensa calma. Los resultados fueron una sorpresa en gran parte del país y en muchos ayuntamientos, pero confieso que la sorpresa de media mañana fue mayúscula cuando Pedro Sánchez anuncia adelanto electoral... ¡el 23 de julio! La cara de Àngels Barceló, representando a todo el país en directo. Llamadas de teléfono, incredulidad y WhatsApp. Eso en nuestro caso, no quiero ni pensar en lo que pensaron miles de afiliados y can-

didatos que acababan de terminar una intensa campaña para sus formaciones políticas y visualizaban los más de cincuenta días que venían por delante, otra

vez a combatir y no todos con la misma ilusión. Alguien me decía hace unos días que para la guerra hay que tener en cuenta la moral de las tropas, y qué gran verdad.

Si entramos a analizar los motivos que han llevado al presidente del gobierno a este precipitado adelanto electoral, tenemos para todos los gustos. El motivo exacto solo lo sabrá él, o unos pocos. Muchos me aseguraban que esta convocatoria de elecciones se hace porque, en diciembre, la derrota del PSOE sería aún más dura, según sus cuentas. Algunas voces cuentan que muchos de los barones y pesos pesados del partido "exigían su cabeza" de manera fulminante y que, dando buena cuenta de su poder estratégico, convocaba elecciones para proteger su puesto ya que, en estas circunstancias, nadie generaría una nueva crisis interna al retirarlo precipitadamente.

Sin embargo, otros se muestran convencidos de que es un acto de responsabilidad, los resultados electorales muestran un mínimo respaldo a su partido y la pérdida de confianza del pueblo en él y en todo el gobierno se hace evidente, así, pretende darles voz a los ciudadanos en un acto de respeto y responsabilidad política. Honestamente, y partiendo de la base de que soy optimista y creo en la responsabilidad de los

cargos públicos, quiero inclinarme por la última opción. Sin embargo, también recuerdo que su libro se llama "Manual de resistencia". ¿Gran estratega o político responsable que se debe al pueblo? ¿Sálvese quien pueda o salud democrática? Sociológica y psicológicamente, digno de estudiar y de debate.

Lo que está claro es que tendremos un verano marcado por las papeletas, mítines y campañas. Cuando lo único que queríamos era irnos de vacaciones. Queríamos arena y tenemos papeletas. Porque sí, julio nos lo han quitado. Todo aquel que no haya comprado sus vacaciones antes del 29 de mayo, tiene que acudir a la mesa electoral si así le toca. Y habrá quien diga que, a esas alturas, todo aquel que quisiera irse de viaje en julio lo tendrá adquirido con anterioridad. Pero no, muchos y por varios motivos, no tendrían a 29-M adjudicadas sus vacaciones, o simplemente estarían esperando a cobrar la nómina de junio para pagar el apartamento en la playa, o el billete de avión para ir al pueblo. No se preocupen, la picaresca y la creatividad harán su aparición como ya lo hicieron durante la pandemia. Y no los culpo, porque el 23 de julio no es una buena fecha para unas elecciones generales, ahí estamos todos de acuerdo. Ciudades vacías, vacaciones... no es una buena fecha y no se ha pensado en eso... ¿o sí?

Montserrat Hernández Directora de Tribuna de Andalucía

¿Ha concluido la crisis energética?

OPINIÓN MANUEL PAREJO GUZMÁN

PROFESOR DOCTOR DE ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD. UNIVERSIDAD PABLO DE OLAVIDE (SEVILLA)





ara responder a esta compleja cuestión es necesario llevar a cabo un análisis previo de toda una serie de variables que han afectado a los precios de la energía durante los últimos años. En primer lugar, deberíamos aclarar que la guerra de Ucrania no ha sido la responsable de la crisis energética por la que hemos pasado.

La subida del precio eléctrico comenzó allá por agosto de 2021, mes en el que se alcanzó un precio medio de 105,94 €/MWh (en enero del mismo año el precio medio fue de 60,17 €/MWh). Pero en diciembre de 2021, dos meses antes de que comenzara el conflicto entre Rusia y Ucrania, con un precio del gas en el entorno de los 111 €/MWh, el precio eléctrico en España se disparó hasta los 239,16 €/MWh. Con estos datos, resulta inne-



como el gas, con un precio en marzo de 2022 de 214 €/MWh, fueron decisivas a la hora de agravar la situación de crisis. El 8 de marzo de 2022 se alcanzó un precio medio récord de la electricidad de 544,95 €/MWh.

Me gustaría hacer un paréntesis, llegados a este punto, para introducir también un comentario acerca del problema de precios que afecta a la economía europea. 2021 se cerró en España con una inflación alta del 6,5%. El conflicto de Ucrania comenzó en febrero de 2022; por lo tanto, el crecimiento de los precios tampoco tuvo su origen en la guerra de Ucrania. Es cierto que la guerra agravó la situación y llevó el IPC a valores todavía mayores del 10,8% en julio de 2022. Por lo tanto, queda también demostrado que los problemas de inflación antecedieron al conflicto armado ruso-ucraniano. La inflación, que ha afectado a una gran parte de las economías de Europa, es un problema originado por un exceso de oferta monetaria. La inyección desproporcionada de dinero en las economías europeas, con emisiones descomunales de deuda durante los últimos años, han sido el origen real de la situación que vivimos con los precios.

A fecha de hoy el problema del precio

eléctrico, con un precio del gas en el entorno de los 80/85 €/ MWh, parece estar bastante controlado. El primer trimestre

del año hemos tenido oportunidad de contar con un gran aporte de energía renovables, lo cual ha contribuido a que el precio de la electricidad se situara por debajo de los 70 €/ MWh. En junio hemos requerido más aporte de los ciclos combinados, que al funcionar con gas, han provocado un leve repunte del precio, hasta llevarlo al entorno de los 85 €/ MWh.

A pesar de contar con una situación bastante estable en lo referido al precio eléctrico, no sería recomendable permanecer de brazos cruzados. Existen numerosos aspectos que podrían mejorarse de cara a prolongar en el tiempo, lo más posible, esta estabilidad de precios. Es importante contar a futuro con socios /proveedores energéticos fiables, de manera que no vuelvan a darse situaciones como la vivida con el gas ruso. Además, desde el gobierno se pueden hacer más esfuerzos encaminados a reducir en mayor medida los impuestos y costes regulados que forman parte de la factura eléctrica del consumidor final. Por último, deberíamos reabrir de nuevo el debate acerca del uso de las nucleares y no incurrir, como ya hizo Alemania, en un error histórico que tengamos que lamentar

Y, ¿qué es lo que ocurre con el petróleo? Desde junio de 2022, momento en el que el barril de Brent se negociaba en el entorno de los 120 €, hasta hoy, hemos podido constatar una moderación del precio, hasta los 70 /75 €/barril. Estos precios parecen bastante lógicos, después de que el consumo de este combustible fósil por parte de China haya sido este invierno mucho más moderado de lo esperado. Por otro lado, Rusia se ha visto obligada, y también necesitada, a vender petróleo

a precios razonables a determinados países. La guerra con Ucrania ha supuesto para Rusia un gravísimo error de cálculo. Inicialmente se planteó como una ofensiva que no duraría más que unos días o semanas; pero el apoyo de la comunidad internacional a Ucrania la ha convertido en un conflicto largo y enquistado del que Rusia no sabe cómo salir, tras casi año v medio de duración. A raíz de este conflicto, y sobre todo al comienzo del mismo, EEUU se vio obligado a sacar al mercado grandes cantidades de crudo, mermando así sus reservas de manera importante. Todos estos factores han contribuido a que podamos disfrutar, en estos momentos, de precios del petróleo bastante razonables.

Volviendo a la cuestión inicial, ¿ha concluido ya la crisis energética? Podemos afirmar que la crisis de precios eléctricos que comenzamos en 2021, a cuenta del precio del gas, entre otros factores, está ya bastante controlada. No obstante, sería muy recomendable, como indiqué anteriormente y, de cara a evitar todo lo posible nuevos sobresaltos, reabrir el debate de las nucleares y esforzarse por buscar socios energéticos más estables y sobre todo fiables.

Pero el petróleo es otra cuestión diferente que nada tiene que ver con el comportamiento del gas y de la electricidad. No podemos obviar que nuestra economía, a pesar de todos los esfuerzos que se están llevando a cabo por electrificarla, sigue teniendo una alta dependencia de los combustibles fósiles. Resulta improbable que en los próximos 10 años vayamos a poder disfrutar de un parque de vehículos eléctricos implantado de manera generalizada. Esta alta dependencia del petróleo, unida a la gran volatilidad de su precio y disponibilidad, nos lleva a pensar que en cualquier momento podríamos asistir a nuevas tensiones inflacionistas originadas en los mercados internacionales de crudo.

Tribuna de Andalucía

Periódico regional de información Económica y Empresarial de Andalucía

Edición: Grupo de Comunicación TDC S.L.

Directora: Montserrat Hernández

Delegada: Celia Díaz

Secretaria de gerencias: Elena Moreno

Marketing y Tecnología: La Pepa Studio

Maquetación: Amidi Agencia

Contacto: direccion@tribunadeandalucia.es redaccion@tribunadeandalucia.es publicidad@tribunadeandalucia.es

> *n*° 17 | Depósito Legal: SE 321-2022 Imprime: BERMONT

Andalucía impulsa la creación de autónomos un mes más tras sumar 3.392 trabajadores por cuenta propia en mayo

EVOLUCIÓN SECTORES ACTIVIDAD, MAYO 2022 - MAYO 2023

	MAYO 2022	MAYO 2023	DIFERENCIA	INCREMENTO (%)
AGRICULTURA	263.398	260.510	-2.888	-1,1
INDUSTRIA	215.025	211.848	-3.177	-1,5
CONSTRUCCION	402.413	406.018	3.604	0,9
COMERCIO	768.316	748.817	-19.499	-2,5
TRANSPORTES	210.702	210.324	-378	-0,2
HOSTELERIA	324.456	322.090	-2.367	-0,7
INFORMACION Y COMUNICACIÓN	74.208	76.956	2.748	3,7
ACT. FINANCIERAS Y SEGUROS	59.924	59.168	-756	-1,3
ACT. INMOBILIARIAS	52.700	54.890	2.189	4,2
ACT. PROFESIONALES, CIENTIFICAS Y TÉCNICAS	312.136	319.015	6.879	2,2
ACT. ADMINISTRATIVAS	136.316	138.530	2.213	1,6
EDUCACION	98.625	100.998	2.373	2,4
ACT. SANITARIAS	128.874	133.420	4.546	3,5
ACT. ARTISTICAS Y ENTRETENIMIENTO	77.950	81.643	3.694	4,7
OTROS SECTORES	218.318	220.491	2.173	1,0
TOTAL	3.343.362	3.344.716	1.354	0,0

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- JUNIO 2023

EVOLUCIÓN RETA						
	ABRIL 2023	MAYO 2023	DIFERENCIA	INCREMENTO		
2012	3.057.272	3.064.494	7.221	0,2%		
2013	3.017.311	3.029.843	12.532	0,4%		
2014	3.080.910	3.100.232	19.322	0,6%		
2015	3.151.593	3.168.371	16.778	0,5%		
2016	3.184.134	3.198.148	14.014	0,4%		
2017	3.214.007	3.229.086	15.079	0,5%		
2018	3.246.854	3.261.398	14.544	0,4%		
2019	3.266.741	3.277.855	11.114	0,3%		
2020	3.211.267	3.220.907	9.640	0,3%		
2021	3.292.932	3.307.938	15.006	0,5%		
2022	3.332.636	3.343.362	10.726	0,3%		
2023	3.335.194	3.344.716	9.522	0,3%		

Rafael Amor: "Andalucía lidera el crecimiento de autónomos en España"

l Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) ha cerrado el quinto mes del año con un aumento interanual de 3.392 autónomos en Andalucía, impulsando así el autoempleo en el país un mes más junto a Baleares

y Canarias. En España, el aumento ha sido de poco más de 1.300 trabajadores por cuenta propia. Así, la cifra total de trabajadores autónomos se ha situado en 3.344.716 trabajadores en España y en 570.716 en Andalucía.

Para el presidente de ATA Andalucía, Rafael Amor, "el incre-

mento de los datos de autónomos en Andalucía no es producto de una casualidad, sino que se debe a que se están desarrollando una serie de políticas en nuestra comunidad que van encaminadas a favorecer el entorno empresarial, la actividad económica y la generación de empleo y de riqueza en Andalucía".

Cabe destacar también el importante descenso del paro que se ha registrado también en nuestra comunidad, que ha restado más de 50.000 personas de las listas del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) en comparación con mayo de 2022. Así, la cifra total de parados ha quedado en 707.319 personas en Andalucía.

En el último mes, de abril a mayo de 2023, el incremento del número de autónomos en Andalucía ha sido de 1.771 personas (+0,3%). Por provincias, también en el último mes, todas han sumado autónomos. Destacan los incrementos de 657 trabajadores por cuenta propia de Málaga (+0,5%) y de 252 autónomos de Cádiz (+0,4%). Por detrás, se sitúan Córdoba (+179 autónomos, +0,3%), Jaén (+174, +0,4%), Almería (+158, +0,3%), Granada (+142, +0,2%), Sevilla (+117, 0,1%) y Huelva (+91, +0,3%).

En cuanto a los sectores de actividad, ha destacado la subida respecto al mes anterior de casi 308 trabajadores por cuenta propia en actividades artísticas y entretenimiento (+2,5%) y de 283 personas en construcción (+0,5%). Además, también se han registrado subidas agricultura (+211, +0,4%) y en actividades profesionales, científicas y técnicas (+241, +0.5%).

"Como dato preocupante es que el año pasado, en el mismo periodo, el número de autónomos creció en más de 9.000 personas, mientras que este año el aumento ha sido de 3.392 trabajadores por cuenta propia. Esto es producto de la enorme presión fiscal que tenemos los autónomos a nivel nacional. Por ello, quiero aprovechar, ahora que se abre un nuevo periodo electoral para demandar, sobre todo, una rebaja del IRPF y del IVA en algunos sectores que lo están pasando bastante mal", ha señalado Rafael Amor.

El Autobús del Emprendedor recorrerá 23 municipios de Andalucía



- Durante las próximas cinco semanas recalará en localidades de las distintas provincias andaluzas, dentro del proyecto "Más Emprendimiento, Más Andalucía", que desarrollan ATA y CEA, a través de un convenio con la Junta de Andalucía
- ▶ Con la financiación de la Unión Europea-Next Generation EU y el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (MRR), esta oficina itinerante brindará servicios de asesoramiento técnico gratuito a profesionales autónomos y personas desempleadas con inquietud por emprender, con atención especial a los colectivos de jóvenes, mujeres y a las microempresas



ste miércoles, 31 de mayo, ha comenzado el itinerario del Autobús del Emprendedor de Andalucía, una de las actuaciones que la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA) y la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) llevan a cabo dentro del programa "Más Emprendimiento, Más Andalucía" para el desarrollo de proyectos de emprendimiento y microempresas. Esta iniciativa se pone en marcha por estas dos organizaciones gracias a un convenio firmado con la Consejería de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo de la Junta de Andalucía, promotora de este proyecto con el apoyo de los Fondos Europeos procedentes del Mecanismo para la Recuperación y Resiliencia (MRR).

Así, el Autobús del Emprendedor es una oficina itinerante cuyo propósito es promover el emprendimiento y el desarrollo empresarial en nuestra Comunidad. Para ello, profesionales técnicos de ATA y CEA estarán desarrollando durante las próximas semanas acciones de asesoramiento; información, formación, sensibilización y divulgación para los usuarios. Esta iniciativa para el fomento de la Cultura Emprendedora tiene especial dedicación a las zonas rurales. El recorrido por la Comunidad Autónoma ha comenzado hoy en Sevilla capital para concluir el próximo viernes, 30 de junio en Málaga capital.

El proyecto tiene como objetivo llegar al mayor número posible de emprendedores y autónomos andaluces. "En un momento como el actual es fundamental asesorar a los autónomos sobre temas tan importantes como digitalización o economía verde", ha apuntado Elena Melgar, vicepresidenta y directora de proyectos de ATA.

Para el secretario general de CEA, Luis Fernández-Palacios, "el gran valor de esta iniciativa es su cercanía a las zonas rurales; su aproximación a entornos en los que los emprendedores pueden tener más dificultades en su día a día para un acceso directo y personalizado a ayuda técnica. Con esta oficina itinerante somos las organizaciones empresariales, a través de nuestros profesionales técnicos, las que acudimos allí donde están estas personas con inquietud por emprender y apostar por el autoempleo. Anda-

lucía necesita esas vocaciones empresariales para fijar población en todo el territorio y para garantizar su desarrollo más allá de las grandes urbes. CEA y ATA vamos de la mano en este propósito común de respaldar a jóvenes, mujeres, profesionales desempleados con inquietud por emprender, a autónomos y a microempresas. Sumamos esfuerzos por encauzar sus proyectos".

Por su parte, la consejera de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo, Rocío Blanco, ha destacado el compromiso de ATA y la CEA con el crecimiento económico de Andalucía al poner en marcha iniciativas como este programa, en el que "la Administración y el sector privado van de la mano, lo que permite contar con un alto porcentaje de éxito". Rocío Blanco ha destacado que Andalucía "puede presumir de su empuje emprendedor" como constatan los datos sobre la evolución de los trabajadores autónomos, ya que este mes se cumplen dos años desde que la comunidad autónoma se convirtió en la región con mayor número de afiliados al RETA, y el pasado mes de abril se alcanzó un nuevo récord con 568.945 autónomos, después de sumar 3.032 trabajadores por cuenta propia en un solo mes

Con la colaboración de los ayuntamientos en cuyos municipios hará parada el #BusdelEmprendedorAND, técnicos especializados de ATA y CEA van a desarrollar su asesoramiento personalizado y gratuito. Se va a hacer especial hincapié en la digitalización y la economía verde; el fomento de las redes colaborativas de personas trabajadoras autónomas y microempresas para mejorar su competitividad; y el análisis de prospectivas económicas para detectar nuevos yacimientos de empleo. A largo plazo, se persigue alcanzar un tejido empresarial andaluz más digitalizado, moderno y competitivo, con mayor protagonismo del emprendimiento juvenil en las zonas rurales y mayor sensibilización sobre el emprendimiento femenino. Toda la información del proyecto en: https://masemprendimientomasandalucia.es/.

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
		31 de mayo SEVILLA	1 de junio ARACENA	2 de junio LEPE
5 de junio LA PALMA DEL CONDADO	6 de junio UTRERA	7 de junio CHICLANA	8 de junio ARCOS DE LA FRONTERA	9 de junio UBRIQUE
12 de junio	13 de junio	14 de junio	15 de junio PALMA DEL RÍO	16 de junio
RONDA	ESTEPA	CABRA		CÓRDOBA
19 de junio	20 de junio	21 de junio	22 de junio	23 de junio
GUARROMÂN	BAEZA	ALCALÁ LA REAL	HUÉTOR TÁJAR	BAZA
26 de junio	27 de junio	28 de junio	29 de junio	30 de junio
HUERCAL-OVERA	LAUJAR DE ANDARAX	LANJARÓN	VÉLEZ-MÁLAGA	MÁLAGA



a tenido lugar en el Campus de La Merced de la UniversidaddeHuelva el acto de adhesión de CEPSA al proyecto 'Digitalización Sostenible' que impulsa la Fundación CEOE junto con Ambilamp, Ecoasimelec, Ecofimática, Ecolum, Ecolec, Ecoraee's, Ecotic y ERP España, con la colaboración de Fundación SEUR. El proyecto tiene como objetivo recuperar equipos informáticos para donarlos a entidades sociales que trabajan con colectivos en riesgo de exclusión. La iniciativa cuenta en esta ocasión con el apoyo de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) y la Federación Onubense de Empresarios (FOE).

El acto ha contado con la participación de la presidenta de CEOE, Fátima Báñez, y la directora de Sistemas Informáticos de CEPSA, Susana Zúmel, entre otros. En total, la compañía energética va a donar 1.500 equipos y dispositivos electrónicos, procedentes de las oficinas de la compañía en Madrid (950 equipos), Campo de Gibraltar (200), Huelva (150) y Tenerife (150).

Los equipos que proceden de sus instalaciones en Huelva se repartirán entre nueve entidades sociales de la provincia: IES Pintor Pedro Gómez de Huelva; IES Carabelas de Palos de la Frontera; IES Clara Campoamor; Asociación Estuario; Centro de Adultos CEPER Aljibe; Colegio Público Aderán III; Fundación Don Bosco; APRODIMAX y Hermandad de Nuestro Padre Jesús Cautivo.

Durante el acto, Fátima Báñez ha dado la bienvenida al proyecto a CEPSA y le ha agradecido "su generosa contribución", al tiempo que ha destacado: "Digitalización

CEPSA se incorpora de la mano de Fundación CEOE al proyecto 'Digitalización Sostenible' con una donación de 1.500 equipos informáticos

Se trata de la mayor donación de dispositivos electrónicos en la historia de la compañía



Sostenible' es una alianza por las personas. El balance que hacemos es muy positivo, es un proyecto que funciona y que acerca la tecnología a la sociedad, especialmente a los ámbitos de mayor vulnerabilidad. Hacemos posible un impacto social y contar con una economía

más verde".

En palabras de Susana Zúmel, con la puesta en acción de esta campaña, Fundación CEOE y Cepsa contribuyen no sólo a reducir la brecha digital, también al fomento del acceso universal a la tecnología, la apuesta por la eficiencia y la

sostenibilidad para facilitar la labor de entidades sin ánimo de lucro que podrán utilizar estos equipos para maximizar su labor con distintos colectivos vulnerables, y, por supuesto, la protección del medio ambiente, reduciendo la generación de residuos. Es decir, estamos, indudablemente, alineados con los objetivos de nuestra estrategia Positive Motion".

En concreto, CEPSA, a través de su área de Sistemas de Información, cederá 1.500 ordenadores portátiles, 25 tablets y 40 pantallas a diferentes organizaciones sin ánimo de lucro, comprometidas con la inclusión digital y la accesibilidad informática, en la que es la mayor donación de dispositivos electrónicos de la historia de la compañía.

De este modo, Fundación CEOE, Cepsa y su Fundación apoyan a entidades sin ánimo de lucro, facilitándoles la tecnología necesaria para desarrollar de la mejor forma posible su actividad, fomentando la madurez digital de todo el ecosistema social. Las entidades beneficiarias de esta iniciativa serán centros educativos y de for-

mación para menores o personas en riesgo de exclusión, y residencias de personas mayores, entre otros.

Campaña 'Digitalización Sostenible'

La campaña 'Digitalización Sostenible', que lleva dos ediciones, ha logrado recuperar hasta la fecha más de 6.542 equipos y componentes de equipos informáticos, gracias a las donaciones solidarias de más de 100 empresas y autónomos de toda España. De ellos, un 40% se han podido reutilizar, llegando al 47% si nos centramos en CPU, monitores y ordenadores portátiles. Por otro lado, aquellos equipos y componentes que no estaban en condiciones para ser reutilizados han sido reciclados para recuperar los materiales que contienen.

Estos dispositivos reacondicionados se distribuyen gracias a la colaboración de la Fundación SEUR a través de 60 ONG colaboradoras. Con estas donaciones se ha podido proporcionar acceso a la tecnología a más de 20.000 personas en toda España a través de diversos programas, contribuyendo de manera significativa a reducir la brecha digital.

Pero la recolección de equipos que promueve la 'Digitalización Sostenible' no solo tiene un impacto social positivo, también tiene importantes beneficios para el medio ambiente: la reutilización y el reciclaje de equipos ha supuesto un ahorro en emisiones de CO2 de más de 204.000 kilogramos, un importante beneficio en cuanto a la reducción de emisiones que contribuyen al calentamiento global del planeta.

Más información e inscripciones en www.digitalysostenible.



Mesa de trabajo de los equipos de CEA y Grupo Social ONCE.

ORGANIZACIONES EMPRESARIALES



De izquierda a derecha: José Luis Martínez Donoso, director general de Fundación ONCE; Javier González de Lara, presidente de CEA; Alejandro Oñoro, consejero general y consejero delegado de Ilunion; y Cristóbal Martínez, delegado de la ONCE en Andalucía, Ceuta y Melilla.

El Grupo Social ONCE y CEA refuerzan su compromiso para favorecer la inclusión laboral de las personas con discapacidad Las empresas y las asociaciones empresariales andaluzas recibirán apoyo técnico y asesoramiento para impulsar la contratación de este colectivo de profesionales. Apostar por su talento es para ambas entidades la mayor garantía para la transformación social

a Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) y el Grupo Social ONCE han suscrito un acuerdo que refuerza su compromiso para favorecer la inclusión laboral de las personas con discapacidad en nuestra Comunidad. Con él se pondrán en marcha acciones de asesoramiento, apoyo técnico y cooperación, que facilitarán el conocimiento de pymes, micropymes y asociaciones de autónomos de la región en materia de formación y contratación de personas con discapacidad.

El presidente de CEA, Javier González de Lara; el director general de Fundación ONCE, José Luis Martínez Donoso; el consejero general y consejero delegado de Ilunion, Alejandro Oñoro; y el delegado de la ONCE en Andalucía, Ceuta y Melilla, Cristóbal Martínez, han firmado el convenio orientado a concienciar al tejido empresarial andaluz y a promover y proporcionar herramientas que faciliten la contratación de personas con discapacidad como mayor garantía de inclusión en la sociedad.

De esta forma, los asociados de CEA, la organización empresarial de referencia en Andalucía con 180.000 empresas y 800 organizaciones territoriales y sectoriales representadas, recibirán asesoramiento por parte de la ONCE, Fundación ONCE, Inserta Empleo, Inserta Innovación e Ilunion. Las partes se han comprometido a impulsar la colaboración de los profesionales del Grupo Social ONCE en las actividades programadas por CEA. En este sentido, realizarán acciones formativas, de asesoramiento técnico en materia de accesibilidad universal y diseño para todas las personas y visitas del Grupo Social ONCE a centros empresariales para reforzar su relación. De la misma forma, ahondarán en el conocimiento del mundo de la discapacidad en el sector empresarial, especialmente por parte de pymes, micropymes y asociaciones compuestas mayoritariamente por autónomos.

También promoverán entre los asociados de CEA la sensibilización, formación y cualificación, captación, selección e intermediación laboral desarrolladas por personal cualificado para conseguir la inclusión laboral, directa e indirecta, de las personas con discapacidad en Andalucía.

Apoyo al emprendimiento de profesionales con discapacidad

El acuerdo prevé además proporcionar asesoramiento y apoyo a personas con discapacidad dispuestas a desarrollar proyectos de emprendimiento. En concreto, se colaborará en el ámbito de los proyectos de inserción sociolaboral, cuyos destinatarios sean colectivos en riesgo de exclusión social en los que participe CEA. Y se pondrá en valor la existencia del banco de productos de apoyo de la Fundación ONCE para facilitar la contratación laboral de personas con discapacidad por parte de asociados a CEA.

A partir de este convenio, el Grupo Social ONCE participará más activamente en los distintos foros de ámbito de competencias de CEA para dar a conocer buenas prácticas en materia de contratación de personas con discapacidad, desarrollo empresarial y fomento de contratación responsable a Centros Especiales de Empleo. Por su parte, la Fundación ONCE ha invitado a CEA a formar parte del 'Foro de la Contratación Socialmente Responsable', cuyo fin es promover la inclusión de cláusulas de contenido social en la contratación pública y privada que favorezcan al colectivo de las personas con discapacidad.

'Se trata de un acuerdo ambicioso en su planteamiento que sienta las bases de una forma distinta de relación entre el mundo empresarial andaluz y el mundo de la discapacidad que, seguro que abre un amplio abanico de posibilidades en términos de formación, de apuesta por el talento de las personas con discapacidad y de creación de puestos de trabajo en un colectivo que todavía arrastra un 10% de más tasa de paro que las personas sin discapacidad", ha subrayado el delegado de la ONCE en Andalucía.

Por su parte, el presidente de CEA ha insistido en que "la vocación de las empresas andaluzas por un futuro sostenible y una nueva gobernanza pasa indudablemente por la atención a las personas en su diversidad; entendida esta diversidad como una riqueza para las organizaciones y los equipos

Así, este paso delante de CEA y Grupo Social ONCE ilustra el compromiso por una sociedad andaluza cada vez más inclusiva desde los hechos y no meramente en las palabras. Es una alianza muy gratificante para nosotros y confiamos en que pueda ser transformadora en las pymes, corazón del tejido empresarial andaluz".

Happymami, Imporalia, y Colegio La Presentación de Linares ganadores de Los Premios AJE Jaén 2023



La entrega de premios ha tenido lugar en el Hotel Condestable Iranzo de Jaén, en un acto al que han asistido cerca de 200 invitados entre autoridades, candidatos y jóvenes empresarios

a Asociación de Jóvenes Empresarios de Jaén ha entregado los Premios AJE 2023 en las modalidades de Iniciativa Emprendedora, Trayectoria Empresarial y Generación Alpha en un acto que ha congregado a cerca de 200 asistentes en el Hotel Condestable

Iranzo de Jaén

Esta edición, ha contado con el inestimable apoyo de Caja Rural de Jaén y la Fundación Fulgencio Meseguer como Patronos de AJE y las empresas AM System, McDonald's, Clínica Dra. Isabel Cruz Medicina Estética e Instalaciones Jucar como patrocinadores del evento.

Este año se ha reconocido la labor de las empresas, en concreto, Happymami e Imporalia, instaladas en Torredonjimeno y Alcalá la Real respectivamente, han sido las empresas ganadoras que se han alzado con los Premios AJE en las modalidades de Iniciativa Emprendedora y Trayectoria Empresarial. En cuanto a la Genera-

ción Alpha, ha resultado ganador el proyecto "Deaf Service" en el Premio 123Emprende y el Colegio la Presentación de Linares en el Premio Caja Rural de Jaén.

El acto ha estado presidido por el Presidentes de AJE Jaén, Antonio del moral, además de la Subdelegada del Gobierno en Jaén, Catalina Madueño, Presidente de Diputación, Francisco Reyes, Delegado Territorial de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo, Francisco J. Martínez, Delegación Territorial de Desarrollo Educativo y Formación Profesional y de Universidad, Investigación e Innovación en Jaén, representantes el Ayuntamiento de Jaén, diputados provinciales y representantes de otras entidades empresariales.

Las empresas ganadoras han recibido el galardón, un cheque por valor de 1 año del servicio de protección de datos de la empresa Liñán LOPD Consultores & Auditores, cheque por valor de 400 euros en campaña en radio Onda Cero y Europa FM Jaén y Campaña Digital, y un cheque de bonificación de cuota de AJE Jaén.

Los alumnos, han recibido un pack regalo de Caja Rural de Jaén, un taller formativo de "Design thinking" por parte de 123Emprende y una tarjeta regalo para una visita grupal con almuerzo incluido en las instalaciones de McDonald's Jaén.

Happymami es una empresa que ofrece una solución innovadora para proteger la lactancia materna al combinarla con el uso de biberón. A través de una interfaz online, las mamás pueden diseñar una tetina similar a su pecho. Fundada en enero de 2021, Happymami ha vendido 13.000 biberones en 2 años y 3 meses.

Imporalia es una consultoría de comercio internacional especializada en Asia. Ofrece servicios completos de importación, desde la localización de proveedores hasta la entrega final al cliente. Imporalia ha experimentado un crecimiento significativo, triplicando su plantilla y formando a jóvenes en comercio internacional.

Por su parte, el Colegio la Presentación de Linares, presentó el proyecto "Ceaf Service". Proyecto de emprendimiento social que ofrece servicios especializados a personas con discapacidad auditiva a través de una app. Incluye intérpretes, traductores, apoyo educativo y red social.

Cyberneticos y AJE Andalucía unen fuerzas para potenciar la visibilidad online de empresarios emergentes

yberneticos Hosting, referente en el sector tecnológico, anuncia su colaboración estratégica con la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE). Esta alianza proporciona a los asociados un acceso exclusivo a la herramienta de optimización de motores de búsqueda (SEO), Cyberneticos marketgoo, de manera gratuita durante los primeros 3 meses.

Cyberneticos marketgoo, a la vanguardia en SEO, permite a las empresas y a los dueños de sitios web incrementar su visibilidad online y optimizar el tráfico orgánico. Con la perfecta sinergia de experiencia y tecnología avanzada, Cyberneticos marketgoo represen-

ta una solución efectiva y completa para impulsar la presencia online de cualquier negocio.

Gracias a esta colaboración, empresarios asociados a AJE tendrán la posibilidad de explorar y aprovechar las ventajas de Cyberneticos marketgoo durante 3 meses sin ningún coste (Contacta con la AJE de tu provincia para obtener el cupón de descuento). Durante este período, los asociados tendrán acceso completo a las funcionalidades de la herramienta, permitiéndoles realizar análisis detallados de sus sitios web, identificar oportunidades de mejora y recibir recomendaciones personalizadas para optimizar su contenido y mejorar su posicionamiento en los motores de búsqueda.

El Consejo respalda la colaboración entre las Cámaras de Motril y de la Región Oriental de Marruecos para fomentar las relaciones económicas entre ambos territorios

ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

La directora-gerente de Cámaras Andalucía asiste a la firma del acuerdo que impulsa esta cooperación y que pretende reforzar el eje Nador-Motril-Madrid



l Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio ha respaldado, con la presencia de su directora-gerente, Mercedes León, el acuerdo firmado por la Cámara de Motril y la Cámara de Co-mercio de la Región Oriental de Marruecos para reforzar los lazos entre ambas instituciones con el objetivo de contribuir al desarrollo de las relaciones sociales, comerciales y económicas entre ambos territorios

Este convenio pone de manifiesto la posición privilegiada de los puertos de Motril y Nador que conectan Europa y África. El acuerdo ha sido suscrito por

el presidente de la Cámara motrileña, Julio Rodríguez, y el presidente de la entidad cameral marroquí, Abdelhafid Aljarroudi, que han coincidido en poner en valor "la importancia del eje central hispano-marroquí que conecta el sur de Marruecos, pasando por Nador, Motril y Madrid hasta llegar a Europa.

Según Julio Rodríguez, este eje ya ha sido defendido por Cámaras de Comercio y Autoridad Portuaria, apoyando con rotundidad el proyecto de ferrocarril entre el Puerto de Motril y Granada, tramo que ha sido recientemente incluido por la UE dentro de los trazados de la Red Transeuropea del Transporte.

La representante de Cámaras Andalucía, Mercedes León, ha puesto de manifiesto el apoyo del Consejo cameral en la búsqueda siempre de alianzas y sinergias con otras instituciones, entidades y territorios para aunar así esfuerzos y recursos y potenciar la internacionalización de las empresas de Andalucía, en este caso. mediante la colaboración con las empresas del Norte de Marruecos, un territorio que por su cercanía geográfica es estratégico.

Cámaras Andalucía y Colegio de Economistas estudian vías de colaboración para contribuir al desarrollo empresarial



Se plantea promover acciones conjuntas para poner en valor la importancia del marketing y dar a conocer su relevante aportación en la estrategia empresarial

l Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio y el Colegio de Economistas de Andalucía estudiarán vías de colaboración para impulsar iniciativas conjuntas que contribuyan al impulso económico y al desarrollo empresarial. Así los pusieron de relieve los representantes de la entidad colegial de economistas y el presidente de la red cameral andaluza, Javier Sánchez Rojas, en la reunión que mantuvieron para abordar líneas de cooperación.

Entre otras cuestiones, se abordó la posibilidad de emprender actuaciones compartidas para poner en valor la importancia que tiene el marketing en el mundo económico y empresarial, por lo que se planteó la búsqueda de fórmulas de colaboración para que se conozca la relevancia del marketing y su gran aportación en la estrategia de las empresas.

Este encuentro se enmarca en la apuesta de Cámaras Andalucía en promover acuerdos y alianzas con entidades, instituciones y colectivos que se sumen a los objetivos del Conseio con vistas a crear sinergias que refuercen nuestra vocación de servicio a las empresas de las Comunidad.

En el encuentro estuvo presente el presidente de la Comisión de Marketing del Colegio de Economistas, Carlos Ortiz, y el secretario de dicha Comisión, José Luis Pérez, junto a la vocal del Colegio y también presidente de la Cámara de Comercio de Ayamonte, Bella Carballo. Por parte de Cámaras Andalucía participaron también en esta reunión, junto a su presidente, la secretaria general, Estrella Freire, y la directora-gerente, Mercedes León.





ENTREVISTA

LAURA GARRIDO

DIRECTORA DE ESTRATEGIA Y DESARROLLO DE NEGOCIO DE PLASTICOSUR

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Plasticosur es una empresa que existe desde 1957 y fue pionera en la venta de artículos a precio único. ¿Qué es lo que ha aportado usted a esta empresa con tanta trayectoria?

Desde mis inicios, y gracias a mi formación en comercio internacional y marketing, comencé implantando la gestión del proceso de importación para la empresa. Seguidamente, instauré un plan estratégico de ventas según la tipología de cada cliente, donde se inició un canal más personalizado para las grandes cuentas. Se crearon nuevas tarifas para diferentes compradores y se inició un marketing segmentado tanto en productos como en clientes. La marca comenzó a estar presentes en eventos y las redes sociales. Además, implementé nuevas ideas y acciones de ventas parar crear movimiento, visibilidad y mayor impacto en la marca. Por último, formé parte de procesos de selección e instauré programas de prácticas para alumnos en últimos

Dentro de su trayectoria profesional, ¿cómo ha sido el camino hasta llegar al puesto que ostenta ahora?

Al incorporarme al equipo de Plasticosur también formé parte del departamento comercial. Empecé visitando a los clientes de grandes cuentas. Me sirvió para conocer nuevas oportunidades de mercado. Fue el origen de la creación del departamento comercial, especializado para diferentes tipos de compradores. También estuve participando en distintos procesos de selección de personal. Contar con un personal cualificado es clave para la buena gestión de las distintas áreas de Plasticosur. Se creó el actual departamento de Recursos Humanos.

Esta trayectoria en mis primeros años me ha servido para contar con una visión transversal de la empresa. En todo momento, pero sobre todo al principio, el apoyo de

Sois la tercera generación, ¿cuál ha sido vuestra aportación en la empresa y mayor desafío como familia empresaria? Nuestra aportación ha sido la

algo distinto.

Nuestra aportación ha sido la profesionalización y automatización de procesos. La digitalización de la empresa. La apuesta por el crecimiento y mejora continua, donde nos hizo cumplir uno de los grandes desafios como el traslado a una nueva ubicación con unas nuevas instalaciones en la que pudimos mejorar la eficiencia de los procesos, tener una mejor exposición de productos, ofrecer mejor experiencia de compra, y ampliar nuevas líneas de negocio como la alimentación.

mis compañeros ha sido fundamen-

tal. Gracias a su aportación conocí

las necesidades de los distintos de-

partamentos. Veía oportunidades

en las necesidades. Me motivaba

crear nuevos procesos para ofrecer

¿Y cuál fue su papel en los planes de expansión con la nueva ubicación?

Apoyé bastante esta decisión, teníamos la necesidad de ofrecer mejor experiencia de compra al cliente, mejorar procesos y ampliar nuestra cuota de mercado. Fue decisivo para implantar nuevas líneas de negocio y tener una visión más a largo plazo con la nueva ubicación. Ha sido un gran cambio muy positivo que nos hizo consolidarnos con una visión más global en el sector de la distribución.

El grupo cuenta con una tienda minorista en el centro de Sevilla muy reputada entre las flamencas y apasionada de la moda y decoración, ¿qué es lo que puedes contarnos acerca de este negocio?

vez hay más presencia de mujeres en puestos directivos, pero aún hay margen de crecimiento"

Laura Garrido: "Cada

Los orígenes fueron de un pequeño negocio familiar llamado 'La Casa de los Plásticos' que nace en 1956. Desde entonces, hemos evolucionado hasta lo que somos hoy, un comercio especialista en flores artificiales, preservadas, de flamenca y decoración, contando con más de 200 especies. La excelencia, el cariño y el trabajo artesanal es una nuestra marca. Es una tienda con mucho encanto, transmite muy buena vibra y belleza.

Desde hace 15 años ponemos un gran esfuerzo por ofrecer una experiencia única a las mujeres que buscan la flor de flamenca perfecta. Contamos con diseños únicos y más de 50 tonos con los que cada clienta puede personalizar sus ramilletes, siempre con el apoyo y la profesionalidad de un equipo volcado en lo que hacemos

Como mujer que ocupa un puesto de responsabilidad en una empresa, ¿cree que su caso es una excepción o realmente las mujeres están presentes en las cúpulas directivas de las empresas?

Ha mejorado mucho en los últimos años. Cada vez hay más presencia de mujeres en puestos directivos, pero aún hay margen de crecimiento. Y falta que tengamos mayor visibilidad y presencia. Es muy importante dar a conocer mujeres en esos altos cargos, logramos tener mayor visibilidad.

Ha ocupado usted diferentes responsabilidades en su empresa, incluida la de recursos humanos. Basándose en esa experiencia, ¿qué les recomendaría a otras mujeres como usted que quieran abrirse camino en el campo del marketing y la estrategia de negocio?

La formación y especializarte en lo que te apasiona, es muy importante para tener una visión más alineada a tu proyecto laboral y valores. Creer en su intuición, y en las oportunidades que se vayan presentando. Poner en valor lo que ofrecen, creer en su criterio y transformar sus ideas en acciones para que puedan generar negocio.

Que se sientan libres, que piensen y generen pasión, el mundo del marketing se crea desde la libertad. La actitud positiva, la mente abierta y la continua formación es muy importante para estar actualizada en el mercado y conectada con el mundo para captar nuevas estrategias para seguir creciendo.

Usted forma parte de la Asociación de empresarias sevillanas. ¿Cree que es importante que las mujeres tengan asociaciones diferenciadas de las de los hombres?

La asociación es un buen canal para que las mujeres que estamos en cargos directivos de las empresas tengamos visibilidad y apoyo entre nosotras, del resto de empresas y las administraciones. Gracias a este tipo de asociaciones formadas solo por mujeres, poco a poco se está consiguiendo que otras que ya existen estemos ganando visibilidad y mayor cuota de mujeres presentes en consejos de administración y Juntas directivas. Se hace una buena labor por dar visibilidad, por dar a conocer a mujeres con mucho talento que están presentes en puestos claves dentro de las compañías.





Junio 2023

OPINIÓN MONTSERRAT GODOY

CEO DE MG TALENT. DIRECTORA DE RRHH. CONSULTORA ESTRATÉGICA DE EMPRESAS AGROALIMENTARIAS.

in Montse Godoy





Las fresas de la discordia

l problema con la sequía en España y sobre todo los campos andaluces ha acarreado una crisis nacional y europea con la FRESA DE HUELVA, donde los más perjudicados siempre son los agricultores.

Huelva es muy conocida debido a sus extraordinarias y bellas panorámicas, pero no es menos cierto que tiene una gran propuesta gastronómica. En el triángulo mágico de la mesa onubense la fresa de Huelva es el tercer vértice junto con las gambas y el jamón. Huelva es la mejor y mayor productora europea de fresas. Los terrenos fértiles que hacen que en España el 95% de este fruto sea de esta provincia.

Antes de plantar fresas es muy importante tener en cuenta algunas cosas. En primer lugar, hay que preparar el terreno adecuadamente. Lo principal es que el suelo esté libre de malas hierbas y bien fertilizado. Hay que tener en cuenta que las fresas son plantas perennes y por ello producen frutos a lo largo de su vida. Sin embargo, para conseguir frutos de calidad hay que cambiar el cultivo cada tres años. Con un sobre coste para los productores, pero a su vez más control en sanidad vegetal por parte de los ingenieros agrónomos

Para los que no lo saben, existen más de 600 variedades distintas de estos frutos. Se diferencian en tamaño, color, textura y sabor. Aquí no obstante vamos a hablar solo de 4, pues son las que podremos encontrar en la región de Huelva.

• Reina de los valles. Es la variedad más común. Son muy pequeñas, muy dulces y de un color que oscila entre rojo blanquecino al rojo brillante.

• Camarosa. Esta fresa es de origen californiano, es la primera variedad que se recoge y su color es muy brillante además tiene muy buen sabor y es un fruto con una textura muv firme.

• Pájaro. Estas fresas tienen color rojo muy brillante y uniforme. Es, posiblemente el tipo de fresa con mejor sabor.

• Selva. Esta variedad de fresas es las que te encuentras en verano pues se recogen a mediados de julio y duran hasta septiem-

Las fresas además de ser productos deliciosos son muy sanos y beneficiosos para el organismo.

Las fresas son bajas en calorías. Cien gramos de fresas tienen 33 calorías. Además, son muy ricas en fibra, lo que ayuda a regular la flora intestinal. Están cargadas de antioxidantes. Las fresas son conocidas por sus poderosas cualidades para mantener la salud celular.

Son un antiinflamatorio natural. Los fenoles que contienen avudan (al igual que la aspirina o el ibuprofeno) a luchar contra los procesos inflamatorios del organismo inhibiendo la producción de la enzima ciclooxigenasa.

Son una fuente rica en vitaminas. Las fresas son una fuente de vitaminas del grupo B, tales como la niacina, vitamina B6, el ácido pantoténico, la riboflavina y el ácido fólico. También poseen vitamina C.

Contribuyen a la salud ósea. Las fresas tienen gran concentración de potasio, magnesio y vitamina K. Tienen un efecto antienvejecimiento. El ácido elágico de las fresas es beneficioso para la elasticidad de la piel. Además, retrasa la aparición de arrugas y la flaccidez.

Ayudan a la salud dental. Las fresas tienen un alto contenido en xilitol, que atacan eficazmente a las bacterias que crean la placa dental. Son buenas contra la hipertensión. Las fresas tienen un alto contenido en potasio, lo que ayuda a combatir los efectos negativos del exceso de sodio.

Son laxantes. Las fresas son en un 90% agua, además tienen una gran cantidad de fibra 2.2 gramos por lo que son consideradas depurativas, laxantes y diuréticas.

Te protege del sol. Las fresas gracias a su alto contenido en vitamina C, por un lado, te ayuda con las quemaduras solares (contienen taninos, que reducen el dolor) y por otro hace las funciones de protector (combate los radicales libres).

En definitiva, una fuente de salud para nosotros y para los diputados alemanes, que están muy preocupados por el impacto medioambiental. Los agricultores son los más preocupados por el impacto medioambiental, sus fresas están bajo estrictos controles de certificaciones de GLO-BALG.A.P.; certificaciones BIO o Ecoló-

Para quién no sepa que es GLOBAL G.A.P, es una norma mundial para las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) reconocida por la Iniciativa Mundial de Seguridad Alimentaria (GFSI) aplicable a diferentes productos, capaz de abarcar la globalidad de la producción agrícola reduciendo los riesgos de dicha producción y aportando una herramienta para verificar objetivamente las mejores prácticas de una manera sistemática v consistente.

Tanto para los consumidores y distribuidores, el certificado GLOBAL G.A.P. es una garantía de que los alimentos cumplen

con los niveles establecidos de calidad y seguridad, y de que se han elaborado siguiendo criterios de sostenibilidad, respetando la seguridad, higiene y bienestar de los trabajadores, el medio ambiente, y teniendo en cuenta el respeto a los animales y terrenos agrícolas.

Cada vez más se realizan estudios de huella hídrica, huella de carbono para gestionar desde las empresa productoras y comercializadoras de las fresas de Huelva un valor añadido a la sostenibilidad. Por desgracia, la crisis de la fresa ha puesto entre dicho la MARCA ESPAÑA de FRESAS DE HUELVA, perjudicando a los agricultores, y trabajadores del campo onubense.

No olvidemos nunca "que el prestigio es eterno y la fama es efimera", y que está crisis está ocasionando pérdida de prestigio ocasionada por intereses políticos

Europa y sobre todo Alemania podía tomar nota de Japón donde las fresas blancas de Lepe llamadas 'Pineberry' nace de la fusión de los términos 'pine (piña) y berry (baya) en inglés, y conocidas en Japón como shiroi houseki' pueden llegar a tener un precio de unos 60 euros.

Llevar nuestras fresas al mundo es llevar el trabajo de muchos agricultores, operarios, comercializadores, responsables de calidad, ingenieros agrónomos, recolectores etc... muchas familias que viven del trabajo y que son los primeros en cuidar hasta la última gota de agua en el cultivo de la fresa.

Para terminar este articulo con buen sabor de boca, nos podemos tomar unas fresas con virutas chocolate de negro v aceite de oliva virgen extra, variedad picual. A la salud de los productores de fresas de Huelva. ¡Los mejores!

OPINIÓN JOSÉ MANUEL GÓMEZ MUÑOZ

PRESIDENTE DEL CONSEJO ANDALUZ DE RELACIONES LABORALES (CARL)

Mediación laboral intrajudicial: incógnitas y retos

n un momento de colapso del sistema judicial español como el que estamos viviendo actualmente en todos los órdenes jurisdiccionales, vuelve a la palestra el debate sobre la idoneidad de fórmulas de mediación intrajudicial que permitan mejorar el acceso de los ciudadanos a la justicia con garantías de que su derecho a la tutela judicial efectiva (art. 24 Constitución) se verá satisfecho adecuadamente. Baste recordar el fallo de la STC 125/2022, de 10 de octubre, en el que el Tribunal Constitucional declaró la vulneración del derecho a un proceso sin dilaciones debidas por la demora de más de tres años en la celebración del acto de conciliación previa y juicio en un proceso laboral de reclamación de cantidad.

La mediación laboral intrajudicial no es una alternativa al proceso, sino que se incardina dentro del mismo y se despliega con la tutela del juez y con pleno respeto a las normas sustantivas y procesales. El Consejo General del Poder Judicial puso en marcha a partir de 2010 una serie de protocolos aprobados en su pleno que se convirtieron en unas guías prácticas a partir de 2013, pero su aplicación no resulta obligatoria, sino que es potestativa para aquellos jueces que quieran implementarla, de ahí que nos planteemos las múltiples incógnitas v retos que este mecanismo de mediación puede generar. Téngase en cuenta que las diecisiete Comunidades Autónomas tienen sistemas de resolución extrajudicial de conflictos laborales, muchos de los cuales ofrecen porcentajes excepcionales de avenencia en las mediaciones, como es el caso de TAMIB balear, o del SERCLA andaluz, lo que nos obliga a reflexionar sobre las posibilidades de convivencia de ambos sistemas -intra y extrajudicial- teniendo presente, además, que los sistemas extraiudiciales están mayoritariamente sostenidos en acuerdos interprofesionales entre organizaciones sindicales y empresariales. ¿Puede afectar la mediación intrajudicial a la autonomía colectiva y, consecuentemente, a la libertad sindical y de asociación?

Podemos estar de acuerdo con el CGPJ en que no siempre una sentencia es la mejor respuesta a un conflicto laboral, donde pueden quedar al margen consideraciones de tipo económico y social y no conseguirse la respuesta pacificadora que la cuestión litigiosa exige. Una sentencia desfavorable puede incidir negativamente en el ambiente laboral y generar sentimientos de frustración incompatibles con el sentido de justicia reparadora que se



persigue en todo contencioso. La acción sindical en la empresa busca por definición la negociación en el conflicto, por lo que las soluciones heterónomas son de difícil ejecución dentro de la empresa, máxime cuando ya existe una acendrada cultura de la resolución autónoma de conflictos laborales, la autocomposición de intereres en el ámbito laboral. La lentitud de los procesos judiciales justificaría por sí misma cualquier alternativa procedimental que evitara dilaciones disuasorias en la resolución de los conflictos, pero la mediación debe ser asumida libremente por las partes y debe presentar todo tipo de garantías de neutralidad, imparcialidad, confidencialidad, bilateralidad y buena fe.

Bien es cierto que los servicios administrativos de mediación, arbitraje y conciliación en España (SMAC) constituyen hoy día, lamentablemente, un mero trámite formal preceptivo y previo a la presentación de las demandas laborales. La realidad es que la mediación administrativa previa no funciona porque no hay medios materiales ni humanos suficientes para gestionarla en su actual configuración procesal. Estos sistemas han sido sustituidos en algunas Comunidades Autónomas por los sistemas extrajudiciales derivados de acuerdos interprofesionales que, como en el caso del SERCLA andaluz, gestionan en torno a 3.000 expedientes al año que afectan a más de 500.000 trabajadores.

Pero no se está planteando la sustitución de dichos servicios administrativos, ni siquiera su reforma, sino la implantación de un nuevo sistema de mediación que podría ser gestionado por una unidad judicial dirigida por el letrado de la Administración de Justicia de cada juzgado de lo social, o directamente por las Secretarías del Decanato o Presidencia del Tribunal provincial o autonómico sobre la base de una lista o panel de mediadores que deberán cumplir los requisitos de formación y experiencia que en cada caso se determinen.

¿Quiénes serían esos mediadores y quién los elegiría? En principio serían los jueces decanos o Presidentes de Tribunal quienes fijarían los requisitos a acreditar para formar parte del panel de mediadores, debiendo contar con una habilitación establecida reglamentariamente. Es decir, ni organizaciones sindicales ni empresariales serían llamadas, en principio, a presentar a sus mediadores a la lista. Parece que se opta por los profesionales jurídicos -abogados y graduados sociales- y no por los mediadores procedentes de sindicatos y patronales. Esto no es una mera intuición, sino expresión de lo que la guía práctica del CGPJ dice en su página 137, que literalmente manifiesta que "La falta de asunción de auténtica labores de mediación en los conflictos individuales por los órganos administrativos y de creación convencional (o su asunción muy concreta y limitada), la escasez de tiempo de los órganos judiciales para asumir esta tarea, la sobrecarga de trabajo a la que ambos se ven expuestos. la ausencia de formación en técnicas de mediación, en suma, la insuficiencia de recursos materiales y humanos para llevarla a cabo ante el elevado número de litigios laborales individuales [...]" justificaría la puesta en marcha de la mediación intraju-

No podemos estar más en desacuerdo con alguno de estos análisis. Los sistemas convencionales de resolución extrajudicial de conflictos funcionan, y lo hacen con la inmediatez y anticipación que no puede ofrecer hoy día la oficina judicial. Lo hacen resolviendo conflictos jurídicos y de interés bajo parámetros autocompositivos de interés sindical y empresarial, o sea, las partes se dan la solución que mejor y más les interesa, siendo los mediadores quienes catalizan la resolución del conflicto. Decir, además, que la formación en técnicas de mediación está ausente en estos procedimientos es desconocer una realidad tangible de la que estamos muy orgullosos en los Consejos Autonómicos y Fundaciones privadas y del sector público que gestionamos y administramos estos sistemas extraiudiciales.

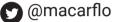
En definitiva, hay mucho que discutir aún acerca de la viabilidad, compatibilidad y complementariedad de los sistemas de mediación intrajudicial y extrajudicial laboral en España.

Sería bueno que nos sentáramos a empezar a discutir propuestas de mejora entre el CGPJ, Fundación SIMA, los Consejos de Relaciones Laborales, Fundaciones y sistemas autonómicos, antes de que otra reforma procesal oportunista lo ponga todo patas arriba, porque buscamos soluciones a problemas comunes y en algo coincidimos plenamente, y es que llevar hoy un conflicto laboral a los tribunales no es una buena idea.

OPINIÓN MANUEL ALEJANDRO CARDENETE

CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA UNIVERSIDAD LOYOLA VISITING RESEARCH **PROFESSOR GEORGETOWN UNIVERSITY**





sta frase la comenzamos a escuchar en las redes sociales. entrevistas y conversaciones en la calle. La inflación sigue golpeando a las familias, y lo seguirá haciendo, al menos durante dos años más. Consecuencia de esto es el impacto que está teniendo en las hipotecas que pagamos debido al incremento de los tipos de interés que los bancos centrales están realizando para frenar la escalada de precios.

En estos momentos, la Reserva Federal americana camina hacia un tipo de interés del 5%. El Banco Central Europeo previsiblemente termine este año cerca del 3%, o los superará comenzando el próximo. Esperemos a

No puedo pagar mi hipoteca

la reunión de finales de diciembre. Pero lo más importante es que el tipo de interés en el que se prestan los bancos comerciales su dinero y que sirve de referencia para nuestros préstamos, me estoy refiriendo al EURIBOR, está ya en el umbral del 3% y no hay nada que presuma su estabilización.

En España mayoritariamente los préstamos son de tipo de interés variable, si bien es cierto en los últimos tiempos, muchos préstamos han ido derivando al tipo de interés fijo, pero siguen siendo un porcentaje relativamente pequeño. Esto está haciendo insostenible para muchas familias el pago de la letra de la hipoteca. Vemos que hay familias en el que el diferencial entre el euribor y el tipo de interés que realmente están pagando, llega en algunos casos a 5 puntos de más. Cuando se firmaron esas hipotecas nadie explicó que esto podía ocurrir y que algún día el tipo de interés no sería negativo. Vivíamos en un espejismo.

La cantidad de dinero en circulación, lo que denominamos los economistas, oferta monetaria, según algunas estimaciones puede ascender a casi 600 billones de dólares. Casi 8 veces el PIB mundial. En la crisis

financiera del 2008 junto con la crisis sanitaria de la COVID-19. se usaron, entre otros instrumentos la misma receta: introducir más dinero en el sistema. Esto ha provocado que el precio de este se abaratara (tipo de interés) a niveles inimaginables hace unos años. Aún recuerdo el préstamo

de mi primer coche que lo

pagué al 17%. Pero aunque

esta estrategia sirvió para que la economía mundial no gripase, ahora estamos pagando dicho exceso. Amén de otros factores que ahora no tocan, explicarían la escalada de precios.

Lo cierto es que a pesar de esta situación, de momento no sé manifiesta en un incremento de las ejecuciones hipotecarias, que siguen en mínimos, pero hay dos explicaciones: la primera, es que no se revisan las hipotecas todas a la vez, sino cuando a uno le toca, de tal forma que la acumulación de hipotecas actualizadas encarecidas, se producirá terminado un año completo, desde la escalada de tipos de interés. Este proceso no se hace presente hasta que las familias comienzan a tener problemas para devolver la hipoteca meses después de la revisión.

Y la segunda, que esta nueva ralentización económica, no quiero hablar de crisis, ha pillado a nuestras familias con una tasa de ahorro elevada, después de la contención en el gasto derivado de los cierres por la COVID.

Pero la realidad es que una hipoteca media de 120.000€ con un simple euribor más 1%, puede haber pasado de pagar 360€ mensuales a 525€. Algo inasumible para muchas familias. Frente a esto, el gobierno de España y su ministerio de economía, han impulsado un Código de Buenas Prácticas, en el que de forma voluntaria, los bancos se acojan e intenten aliviar a las familias de rentas más bajas. Básicamente está destinada a rentas inferiores a los 30.000€, permitiendo incrementar el plazo de pago en un máximo de 7 años, abaratando la cuota en el corto plazo. Pero esto tiene su trampa. Si atendemos a la hipoteca media española, el aumento de intereses podría llegar al 72%, de unos algo más de 12.000€ a los 20.000€ que pagaría al acogerse a esta formula de incrementar el número de años de pago de hipoteca.

Solamente toca esperar a que la inflación se controle, que los tipos de interés frenen la escalada, que el PIB continúe con este "soft landing" y que evitemos la recesión para que no se produzca un incremento de la morosidad en los próximos meses, que no ayudaría en absoluto a relanzar la economía en la próxima primavera.



Abonos Orgánicos Sevilla

Gestión de residuos sólidos urbanos en el CITRSU Montemarta Cónica









La creatividad y su impacto en la experiencia del cliente ...;Ah! Y en la cuenta de resultados

ver si te acuerdas, ¿cuántas veces te han preguntado en una entrevista de trabajo si eres creativo? En gran parte de las ocasiones la respuesta es: nunca. Por otro lado, casi todas las empresas aseguran que la creatividad de su equipo es una habilidad clave para su competitividad y diferenciación. ¿En qué quedamos?

Disponer de un equipo de personas creativas aporta a tu empresa, hoy más que nunca, un gran valor diferencial. La creatividad es la gasolina necesaria para crear innovaciones experienciales que dejen a tus clientes con la boca abierta.

Eso sí, por más que tu equipo tenga creatividad, si no la usa para ofrecer a tus clientes experiencias mejores será como tener un libro muy interesante y no abrirlo jamás.

En el entorno empresarial las personas con capacidad creativa son solucionadoras de problemas y generadoras de innovaciones para nuestros clientes

Muy importante: las soluciones aportadas por el equipo en "modo creativo" deben ser percibidas por el cliente como algo especial, que le sorprenda, para que así nos perciba como un proveedor diferente e innovador que le proporciona una experiencia digna de ser comprada y recomendada. Por lo tanto, la creatividad en la empresa debe producir, de una forma o de otra, DINERO.

Tal y como decía David Ogilvy, "Si no vende no es creativo"

En la universidad te enseñan a veces una línea de pensamiento algo rancia para la resolución de problemas, como viene siendo la fórmula "si ocurre el problema A

aplicas la solución B".

«Aprende las reglas como un profesional, para que puedas romperlas como un artista». – Pablo Picasso

Pero, ¿qué ocurre cuando implicamos a nuestro equipo, le cambiamos el guion de la rutina diaria y le hacemos preguntas rompedoras para que dispare su pensamiento creativo? ¿Qué conseguimos?

Con esta actitud, surgen soluciones que son creadas por todos. Esto motiva mucho al equipo, provoca una euforia que hace que

OPINIÓN CARLOS CORREA RODRÍGUEZ

DOCTOR EN MARKETING CEO DE INSTITUTO DE **EXPERIENCIA DEL CLIENTE**

in Carlos Correa Rodríguez, PhD

se segreguen endorfinas y consigue dibujar un ambiente distendido y proclive a las ideas. ¿Acaso no es realmente fantástico?

¿Qué técnicas puedes utilizar para diseñar experiencias de clientes superiores gracias a la creatividad?

Existen varias y además se pueden combinar. Te puedo enumerar algunas como la tormenta de ideas, los mapas mentales, scamper, los 6 sombreros, etc. En este artículo te voy a recomendar la más extendida: la tormenta de ideas o brain storming.

:Venga! ahora seguimos estos pasos:

- 1. Construye un ambiente divertido proclive a las ideas y define el facilitador del
- Explica el problema a solucionar: PUNTO DE DOLOR.
- 3. Nombrar un equipo de 3-10 participantes multidepartamentales.
- 5. Se generan ideas de forma autónoma SIN SER JUZGADAS por el resto.
 - 6. Registrar TODAS las ideas.
- Análisis, evaluación y votación de la(s) soluciones (desde la perspectiva del cliente).
- Adaptación e implantación de la solución.

Cuando aplicas la tormenta de ideas con tu equipo, pones el talento y la inteligencia de cada una de las personas al servicio de tus clientes. De esta forma, consigues hacer una propuesta de valor experiencial que posiciona a tu marca como el proveedor con el que deseas hacer negocios y con quien te gusta trabajar. Te lo resumo en pocas palabras: puedes hacer que tu competencia sea invisible para tu cliente.

Te cierro este artículo con una frase del Premio Nobel de física:

- «La creatividad es la inteligencia divirtiéndose»
 - Albert Einstein.

iec Instituto de Experiencia del Cliente

(-) +34 633 42 01 57 www.institutodeexperiencia.com ■ FORMACIÓN

■ CAPACITACIÓN

MENTORÍA

"EL CLIENTE EN EL CENTRO DE TU ESTRATEGIA"





Faro, un destino amable





ortugal y España unidas en el destino que el mundo nos deparo, cercanas y próximas en lo geográfico tienen sutiles diferencias que hacen que cada pais tenga sus esencias, sus almas y formas de ver la vida, hacer negocios y acoger visitantes

Un detalle que caracteriza al pueblo luso es su amabilidad y educación, el respeto por los demás y todo ello lo podemos comprobar en el Algarve, la región más cercana a Andalucia, que tiene en Faro su capital.

Faro una pequeña ciudad que hace del turismo y de su capitalidad administrativa sus principales motores económicos. Faro alberga la mayoría de las instituciones regionales, posee una notable universidad y sobre todo es la puerta de entrada del turismo con su aeropuerto el tercero de Portugal, tras Lisboa y oporto.

Un aeropuerto chiquito, coqueto pero muy diligente y bien dimensionado. Un aeropuerto que recibe vuelos diarios de media Europa con profusión de Inglaterra, Alemania y Países bajos, un aeropuerto cercano que en el caso de Andalucia ejerce de casi segundo aeropuerto de Sevilla por la cantidad de visitantes que llegan a esta ciudad provenientes de Faro.

Acercarse a Faro es ver una paleta de colores y sabores, es oler a esa mezcla de cilantro, mar y resina, una naturaleza que se despliega fusionando la sierra al fondo que le confiere un microclima y que alberga los testimonios de su pasado romano y árabe con un mar que siempre fue su riqueza que albergo en el pasado un importante puerto pero que el terremoto de Lisboa arruino e hizo que surgiera una absoluta maravilla natural que es la reía Formosa.

OPINIÓN GUSTAVO DE MEDINA Y ÁLVAREZ CEO IBERSPONSOR CONSULTORES DE

gmedina@ibersponsor.es

COMUNICACIÓN Y RR.PP

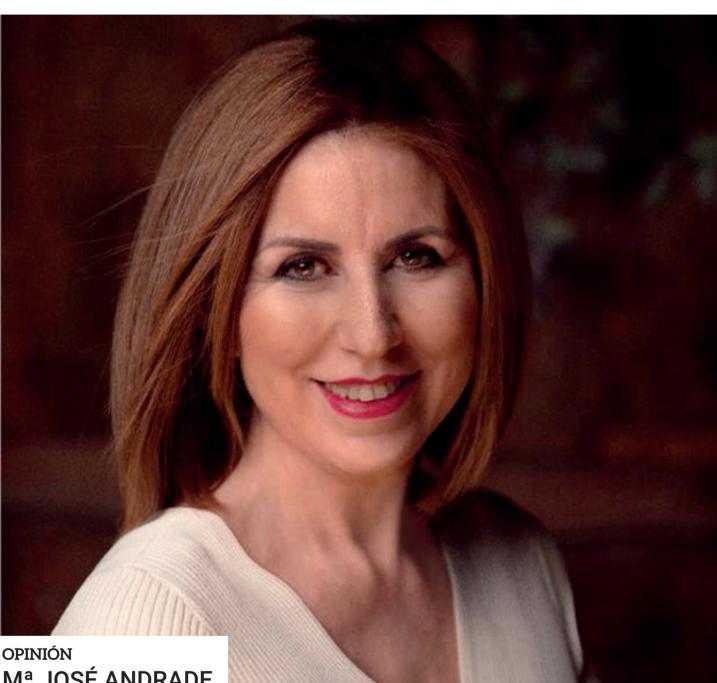
Formosa es un paraje único compuesto por un sinfin de islas mareales cuyos habitantes luchan por sobrevivir mediante el cultivo de ostras, bivalvos y pesca compartiendo ecosistema con miles de aves que en ellas anidan

Unos habitantes que hacen del respeto a la naturaleza sus señas de identidad, el uso de energías limpias, reciclajes y concienciación ciudadana son su mantra ecológico.

Un paraíso para los deportes náuticos y un ensueño para la gastronomía. La gastronomía de la ria esta basado en el producto, unos productos únicos de proximidad de kilometro cero cocinados con viejas recetas ancestrales que le confieren sabores únicos, si eso lo regamos con jóvenes vinos algarviano el coctel es perfecto y ya solo falta su presencia querido lector para que la fiesta sea completa.

Hay veces que buscamos paraísos lejanos, distantes a miles de kilómetros que nos aportan experiencias y nuevas sensaciones, pero para eso no es necesario alejarse mucho tan solo 200 km, unas escasas dos horas y estamos contemplando un paraíso amable. Faro

Cuando el pasado te da clases magistrales de sostenibilidad



OPINIÓN Mª JOSÉ ANDRADE ALONSO

DIRECTORA DE MUJERES VALIENTES

- in Maria Jose Andrade Alonso
- @Mjandrade_News

icen que la sostenibilidad "se rige bajo el principio de asegurar las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras, siempre sin renunciar a la protección del medioambiente, el crecimiento económico y el desarrollo social".

A mí, y si me lo permiten, me gustaría analizar esta declaración de intenciones que, bajo mi punto de vista, y siempre desde mi perspectiva, es algo más que la responsabilidad de la generación a la que, en estos momentos, nos corresponde llevar a cabo algo que ya hacían nuestros abuelos y nuestros padres.

Ellos se regían bajo unos principios férreos. Unos principios en los que basaban sus pilares y los valores de una vida que para mucho estuvieron llenas de privaciones. Eran tiempos muy duros y no les quedaba más remedio que medir su consumo.

Cuidaban con sumo cuidado todas las pertenencias porque habían hecho grandes sacrificios para poder adquirirlas. Con cuatro elementos que tuvieran en las antiguas fresqueras (hoy llamadas neveras) hacían distintos platos e incluso de uno, podrían sacar hasta tres.

El ingenio era la tecnología de aquella época. Una época de carencia y en la que

nos le quedó más remedio que convertirse en unos innovadores porque fueron capaces de desarrollar, una capacidad infinita para inventar mil maneras de atender a los suyos.

Lo padres de entonces tenían no uno, sino más de dos trabajos. Yo, personalmente, para poder estar con el mío los fines de semana, lo tenía que ir a visitar a su oficina. Esos dos días eran toda una fiesta y con el paso de los años, nos dimos cuenta de que su prioridad fue siempre "asegurar nuestras necesidades".

El hecho de haberme criado y crecido en el campo rodeada de olor a tierra, a lluvia y a olivo, siempre me ha hecho sentir muy afortunada. Pisar el campo era entrar en contacto con la naturaleza. Sentir, oír, conectar y mirar de otra forma al mundo, y saber predecir cuándo va a llover, son algunas de las cosas que aprendí durante aquella etapa de mi vida.

Aquellos padres de entonces nos enseñaron a cuidar de nuestro entorno y a respetar todo lo que nos rodeaba porque era lo que nos proveía de alimentos y de bienestar. Y todo en su momento, cuando tenía que ser y sin necesidad de alterar ningún ciclo.

Querían que nos dejáramos llevar por el instinto. A conocernos y a reconocernos, y a detectar el peligro si lo hubiese... Eran otros tiempos.

Pronto nos acostumbramos al llamado Estado de Bienestar; que tal y como describió el sociólogo británico, Thomas H. Marshall es "una combinación distintiva de democracia, bienestar social y capitalismo".

La clase media era la mejor definición en la que se reconocía el conjunto de la sociedad (actualmente, más del 70% de los españoles se considera clase media); y la capacidad de adquirir bienes de consumo, viajar y tener una segunda residencia era algo que ya muchos se podían permitir.

Todavía lo hacíamos de forma, más o menos, cautelosa. No teníamos o no nos habían creado tantas necesidades...Y llegó Internet, las redes sociales, y los influencers. Una nueva tecnología con la que todo era mucho más fácil, y con la que a golpe de click y en menos de dos días teníamos cualquier producto en casa y sin necesidad de movernos.

Era una auténtica revolución. Una revolución que llegó para quedarse porque gracias a ésta, todo cambio. Un cambio que ha sido rápido y que ha marcado un antes y después a todos los que hemos tenido la suerte de vivir en este tiempo, con estas comodidades y con las posibilidades infinitas que se abren ante nosotros.

Los hábitos se han transformado. La publicidad nos insta a tenerlo todo, más y mejor pero ¿a costa de qué? De reducir drásticamente los recursos porque nuestra demanda es cada vez mayor.

No nos conformamos con no tener el último pantalón que es tendencia o la camiseta que marca estilo; sino que además queremos tenerlo ya. Hemos dejado de lado velar por el medio ambiente que tenemos más cerca, el de los barrios y ya casi no compramos en las tiendas que tenemos junto a nuestras casas.

La sostenibilidad es mucho más que el párrafo con el que comenzaba el artículo. La sostenibilidad es educarnos a consumir de manera responsable, y que trascienda a la generación que serán los hombres y mujeres de un futuro que está a punto de llegar.

La sostenibilidad es mirar al pasado y ver cómo lo hacían nuestros mayores. Aprender de ellos y sin tener miedo a parecer antiguos o caducos porque muchas de las cosas que hicieron, nos sorprenderían porque son absolutamente disruptivas.

La sostenibilidad es dejar de poner etiquetas y hacer como que inventamos cosas, cuando ya lo hicieron allá por el Paleolítico (Y si no, prueben a hacer una ruta por el Arte Rupestre Andaluz que engloba a seis de las ocho provincias de Andalucía)...

Y sí, estamos en la era de la Inteligencia Artificial y el metaverso pero también en el instante en el que debemos parar, pensar y reflexionar en las grandes contradicciones en las que vivimos inmersos. Contradicciones que repercuten en nuestro día a día y que nos hace perder la perspectiva de lo que de verdad importa.

Moraleja: La sostenibilidad es, simplemente mirar atrás, leer, documentarse y saber cómo lo hacían los que tuvieron tan poco.

OPINIÓN ANTONIO RIVERO ONORATO

PERIODISTA. DIRECTOR DE GRAYLING ANDALUCÍA



n este nuevo contexto preelectoral, algo inesperado, hay que aprovechar para dejar las cosas bien claritas a los que quieren gobernarnos. ¡Es la hora de mirar al sur de España! Y es la hora para desarrollar una región que está prosperando a pasos agigantados, pero que necesita de todo. Desde el sur estamos hartos de que nos ninguneen con promesas de infraestructuras que luego se evaporan y se van al norte o a Cataluña, sí, estamos hartos.

Andalucía necesita muchas cosas para transformarse definitivamente sin perder su identidad. Necesitamos, sobre todo, mejores infraestructuras. Quien se ha desplazado en tren desde Huelva alguna vez lo sabe. Es muy triste. Y los políticos también lo saben.

Todos esos políticos que tengan opciones de sentarse en el Congreso de los Diputados o en el Senado, que ahora presumen de ir de 2 o de 3 en las listas por tal o cual provincia, del partido que sea, que lo tengan claro. Esta Legislatura no vamos a dejar pasar ni una. Ya está bien de reírse de una comunidad que necesita que se la mire con aprecio, no con ignorancia y sólo cuando interesa. En Andalucía hay que defender su fresa, su cobre, su aceite, su pesca, su tejido empresarial, sus autónomos, su aeronáutica, su sanidad, su aguacate... tantas y tantas cosas que hacen de nuestro día a día una comunidad autónoma con un futuro inmenso, lastrado por intereses electoralistas que desvían el dinero que nos corresponde a otros menesteres fuera de nuestro territorio.

Y desde Andalucía debemos mirar a nuestro exterior, a nuestros amigos latinoamericanos, tan abandonados y donde podemos estrechar lazos que nos ayuden a difundir todo lo que nos une, que es mucho. O nuestros vecinos portugueses que aprecian al andaluz y que están siempre dispuestos a emprender con nosotros cualquier proyecto como los numerosos que ya están en marcha avalados por la Unión Europea. Hay iniciativas en Andalucía, como Labme, que, desarrolladas con las Universidades y con financiación pública y privada, pueden hacer brillar nuestro tejido emprendedor y compartir las mejores y fabulosas experiencias que allí se presentan.

Somos la segunda comunidad de España con mayor superficie y la primera en población, y contamos con un potencial económico y turístico significativo. Sin embargo, para aprovechar al máximo estas oportunidades, es esencial abordar las necesidades de

La hora de mirar al Sur

inversión en la región. En este artículo, exploraremos los sectores clave que requieren inversiones y cómo estas pueden impulsar el crecimiento económico y la prosperidad

Infraestructura y transporte

Como hemos apuntado, mejorar y ampliar la red de carreteras, ferrocarriles y aeropuertos es esencial para facilitar el comercio, la logística y el turismo en la región. Inversiones en la modernización de puertos y la conexión ferroviaria con otras regiones también pueden aumentar la competitividad y atraer inversiones extranjeras. Aún estamos lejos de una red competitiva, no podemos seguir enseñando el AVE Madrid-Sevilla, ya está bien.

Además, es fundamental invertir en infraestructuras digitales, como la banda ancha de alta velocidad y la tecnología 5G. Estas inversiones ayudarían a impulsar la innovación, facilitar el comercio electrónico y promover el desarrollo de empresas de base tecnológica en la región.

Sin olvidarnos de las inversiones para el aprovechamiento del agua, ahora que tanto la necesitamos. Sólo en épocas como la que estamos sufriendo se aprecian las carencias y se valoran las apuestas cuando se hicieron correctamente

Educación y formación

Otro aspecto crucial para el desarrollo de Andalucía es la inversión en educación v formación. Fortalecer el sistema educativo, desde la educación infantil hasta la educación superior, es esencial para formar una fuerza laboral altamente cualificada y preparada para los desafíos del siglo XXI. Invertir en la formación profesional dual y la educación técnica también es fundamental para cerrar la brecha entre las cualificaciones demandadas por las empresas y las habilidades disponibles en el mercado laboral. Esto permitiría a las empresas andaluzas ser más competitivas y atraer inversiones en sectores de alta tecnología.

Si los políticos dejaran de mirarse el ombligo y pensaran en todos, no sólo en sus votantes, hace años que este país tendría una Ley de Educación de consenso, pero nuestra democracia no ha madurado para que tengamos políticos de altura que sean capaces de conseguir esos logros históricos. Ni tenemos esos políticos, ni se les espera.

Turismo sostenible

El turismo es uno de los pilares de la economía andaluza, y es crucial invertir en la sostenibilidad y diversificación de este sector. Es necesario promover un turismo responsable que respete el medio ambiente, conserve el patrimonio cultural y promueva el desarrollo local.

Inversiones en infraestructuras turísticas sostenibles, como energías renovables, transporte ecológico y gestión eficiente de los recursos naturales, pueden ayudar a reducir el impacto ambiental del turismo y atraer a viajeros preocupados por la sostenibilidad. Además, invertir en la diversificación del turismo, fomentando actividades culturales. deportivas y de naturaleza, puede reducir la dependencia de la región de un solo sector y aumentar su resiliencia económica

Investigación, desarrollo e innovación

La inversión en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) es esencial para impulsar la competitividad y la productividad de Andalucía Fomentar la colaboración entre empresas, universidades y centros de investigación puede generar avances tecnológicos y nuevas oportunidades de negocio.

Las inversiones en I+D+i pueden beneficiar a sectores clave de la economía andaluza, como la agroindustria, las energías renovables, la biotecnología y la industria aeroespacial.

Y en minería, aeronáutica, química, naval, renovables y agroindustria, toda inversión es poca. Ya hemos comentado otras veces la trascendencia de ser competitivos en estos sectores y la riqueza que genera para nuestro territorio.

Tenemos que sacar músculo de nuestro liderazgo y dotarlo de las mejores infraestructuras. Nuestros puertos son clave y siguen creciendo y compitiendo con otros a nivel mundial. Nuestro enclave geoestratégico es único y hay que ponerlo de manifiesto.

Dicho todo esto, recordar que estaremos vigilando a aquellos que ahora presumen de que van a representar a Andalucía. No toleraremos discursos llenos de mentiras justificando inversiones ficticias e intentando hacernos creer que estamos al nivel de Cataluña o el País Vasco. No somos tontos y se nos acaba la paciencia, que ya hemos tenido mucha.



La prevención del blanqueo de capitales, la tranquilidad de un abogado penalista económico como oficial de cumplimiento junto a tu empresa



diligencia, obligaciones de información y uso

ara la columna de Junio hemos tenido a bien realizar un articulo no exento de quebraderos de cabeza y generación de problemas a las compañías que no están bien asesoradas, o no cuentan

con un profesional de garantías velando por el cumplimiento normativo de su empresa.

El cumplimiento legal en el ámbito de la prevención del blanqueo de capitales es un tema importante que afecta a las competencias de cualquier departamento de cumplimiento de una empresa, el cual, gracias a sus actividades, debe cumplir con las obligaciones que impone el entorno legal en esta materia. Es imperativo que el departamento de cumplimiento comprenda los controles que se deben implementar en la empresa para prevenir el blanqueo.

El blanqueo de capitales puede definirse como una actividad cuyo objeto es incorporar bienes procedentes de hechos constitutivos de delito a transacciones económicas legítimas.

Objeto de las obligaciones contra el blanqueo de capitales:

Destacamos especialmente los siguientes ejemplos: asesores fiscales v contables: promotores e intermediarios inmobiliarios; auditores de cuentas; notarios y registradores de la propiedad, de los bienes muebles y mercantiles, casinos y empresas de juego, fundaciones y asociaciones, personas que se especializan en intermediar en la concesión de préstamos o créditos.

Las entidades sujetas a la prevención del blanqueo deben cumplir con una serie de obligaciones legales, entre ellas: debida

de controles internos. • Diligencia debida: medidas normales,

simplificadas y reforzadas

1. Medidas normales de diligencia debida que requieren que las partes obligadas identifiquen a las personas que tengan la intención de entablar una relación comercial o interferir en cualquier operación. Al establecer una relación comercial o realizar negocios, es obligatorio solicitar la producción de documentos que acrediten la identidad del cliente, ya sea de forma periódica o no.

En el caso de personas jurídicas, deberán presentar documentos fehacientes que acrediten su nombre, forma jurídica, domicilio y objeto social, sin perjuicio de la obligación de comunicar el número de identificación fiscal

Asimismo, debe reconocerse el poder de las personas que actúan en su nombre.

Asimismo, los sujetos obligados deberán identificar al titular real (entendido como la persona física o natural que en última instancia, directa o indirectamente, posee o controla una sociedad o entidad, o de otro modo posee o controla más del 25% del capital o de los derechos de voto) significa control directo o indirecto en la gestión de personas jurídicas.

La entidad obligada también deberá obtener información y realizar un seguimiento permanente del objeto y naturaleza de la relación comercial con el cliente, incluyendo la revisión de las operaciones realizadas a lo largo de dicha relación.

2. Medidas simplificadas de diligencia debida para clientes, productos o negocios

GONZALO JUAN FERNÁNDEZ-

OPINIÓN

SAMBRUNO CLAVER

ABOGADO TITULAR DE **CLAVER & EGLER ABOGADOS Y** MEDIADORES SLP. MÁSTER EN DERECHO PENAL ECONÓMICO UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LA RIOJA. MÁSTER EN LEGALTECH UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LA RIOJA. COMPLIANCE OFFICER WCA

in Gonzalo Fernández Sambruno

con bajo riesgo de blanqueo o financiación del terrorismo.

3. Medidas reforzadas de diligencia debida donde el análisis de riesgo previo resultó en un mayor riesgo.

Los siguientes son ejemplos de aplicaciones de medidas de diligencia debida reforzada: (i) servicios de banca privada: (ii) remesas con un monto único o acumulado que supere los 3.000 EUR por trimestre natural; (iii) importes únicos o acumulados que superen los 6.000 EUR por trimestre natural, operaciones de cambio de divisas en euros. (iv) autorización para establecer relaciones comerciales y operar con sociedades por acciones al portador, de conformidad con el artículo 4.4 de la Ley 10/2010, de 28 de abril, y, entre otras, relaciones comerciales y negocios con clientes en, o que involucre la transferencia de fondos desde o hacia dichos países, regiones o jurisdicciones, incluyendo en cualquier caso, países para los que el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) requiere medidas de diligencia debida reforzadas

• Obligaciones de información: examen especial, indicios y comunicación sistemá-

Los sujetos obligados pondrán especial cuidado en examinar cualquier hecho u operación, cualquiera que sea su cuantía, que pueda tener carácter relacionado con el blanqueo de capitales o la financiación del terrorismo, y revisarán por escrito las conclusiones. Asimismo, los sujetos obligados comunicarán proactivamente (mediante comunicación por indicio) al Sepblac cualquier operación, aunque sólo sea en tentativa, que demuestre o establezca que está relacionada con el blanqueo de capitales o la financiación del terrorismo.

Ciertas clases de sujetos obligados están obligadas a comunicar mensualmente al Sepblac (comunicación sistemática) determinadas operaciones, si bien la regulación de estas operaciones exige la notificación por indicio también

• Medidas de Control Interno

El sujeto obligado deberá designar como representante del Sepblac a una persona residente en España que ostente un cargo de administración o dirección en la sociedad y que será responsable del cumplimiento de las obligaciones de información impuestas por la Ley 10/2010, de 28 de abril.

Podemos destacar los siguientes contro-

- » Análisis de Riesgo por Tipo de Cliente,
- » Políticas y procedimientos de control. como programas de cumplimiento (aquí incluiremos políticas "conoce a tu cliente", sistemas de alerta y otros protocolos).
- » Manual de Prevención de Blanqueo de Capitales: Los sujetos obligados deberán aprobar un Manual de Prevención de Blanqueo de Capitales permanentemente actualizado que contenga información completa sobre los controles internos establecidos.
- » El manual se facilitará al Sepblac para sus funciones de seguimiento e inspección.
- » Designar un órgano de control interno o un oficial de cumplimiento que se encargue de verificar el cumplimiento del programa de cumplimiento
- » Los sujetos obligados con una facturación anual superior a 50 millones de euros o un balance anual superior a 43 millones de euros dispondrán también de un departamento técnico de tratamiento y análisis de la información. Las unidades técnicas deben contar con personal especializado, en análisis y adecuadamente capacitado.
- » Conservación de documentos: Las entidades obligadas conservarán los documentos y mantendrán registros adecuados de todas las relaciones y operaciones comerciales, nacionales e internacionales, durante diez años a partir de la terminación de las relaciones comerciales o la celebración de operaciones intermedias. Los registros deben permitir la reconstrucción de las acciones individuales para que sean probatorias si es necesario.
- » Inspección externa: Las medidas de control interno adoptadas por los sujetos obligados serán inspeccionadas anualmente por expertos externos. Los resultados de la inspección se documentarán en un informe escrito en el que se describirán los controles internos establecidos, se evaluará su eficiencia operativa y, en su caso, se recomendarán correcciones o mejoras. Sin embargo, dentro de los dos años siguientes a la publicación del informe, podrá ser reemplazado por un informe de seguimiento que aborde la adecuación de las medidas adoptadas para subsanar las deficiencias encontradas.
- » Programas de formación: los órganos obligados deberán tomar medidas para que sus empleados conozcan los requisitos de la Ley 10/2010, de 28 de abril. A tal efecto, aprobarán un programa anual de formación en materia de prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo.

Fuente: Máster Oficial en Derecho Penal Económico de la UNIR.

Todos somos ecologistas



OPINIÓN PEDRO JIMÉNEZ RODRÍGUEZ

ABOGADO. SOCIO DE VRIVM LEGAL SLP SECRETARIO DE LA COMISIÓN DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y MINAS DE LA ASOCIACIÓN DE **EMPRESARIOS DEL SUR** DE ESPAÑA -CESUR-

Pedro Ignacio Jiménez Rodríguez

Y reflexionando sobre una frase escuchada hace unos días en una Jornada celebrada en Sevilla, donde alguien señaló que este es un momento histórico porque estamos cumpliendo los objetivos de las entidades ecologistas de los años 70, me surgió esa idea de que al final del día, todos somos ecologistas

En Europa, tenemos que el Pacto Verde Europeo o "Green Deal" es una herramienta de lucha contra el cambio climático que pretende que Europa sea, en 2050, el primer continente climáticamente neutro. Para ello, desde la Comisión Europea se ha lanzado este gran acuerdo que busca una economía limpia, con cero emisiones, y proteger nuestro hábitat natural. Así, se mejorará el bienestar de las personas y la sostenibilidad de las empresas, con el objetivo de que Europa lidere la acción climática en todo el planeta. Para ello, la Comisión Europea ha adoptado un conjunto de propuestas para que las políticas climáticas, energéticas, de transporte y fiscales de la UE sean adecuadas para reducir las emisiones netas de gases de efecto invernadero en al menos un 55 % para 2030, en comparación con los niveles de 1990.

Teniendo en cuenta que la producción y el uso de energía representan más del 75 % de las emisiones de gases de efecto invernadero de la UE. La descarbonización del sistema energético es, por tanto, fundamental para alcanzar estos objetivos climáticos para 2030 y la estrategia a largo plazo de la UE de lograr la neutralidad en carbono para 2050.

Y ¿cómo lograr esto? Entre otras medidas la UE pretende garantizar un suministro energético seguro y asequible, y desarrollar un sector energético basado en gran medida en fuentes renovables. Para ello, la Comisión propone aumentar el objetivo vinculan-

te de fuentes renovables en la combinación energética de la UE al 40 %. Las propuestas promueven la adopción de combustibles renovables, como el hidrógeno, en la industria y el transporte como objetivos adicionales.

Desde luego y siguiendo este recorrido, para garantizar el suministro energético seguro y asequible para los países de la UE y poder desarrollar las energías renovables tenemos que abordar también un punto importante como es preguntarnos sobre los materiales que componen los equipos, redes e infraestructuras necesarios para desarrollar las energías renovables, y ahí comprobamos la importancia que tiene el acceso a los minerales locales en las mejores condiciones

Para ello, con fecha de 16 de marzo de 2023 se publicó en el Diario Oficial de la Unión Europea la Propuesta de Reglamento Europeo de Materias Primas Críticas, norma de aplicación directa en los Estados Miembros y prevalente sobre el ordenamiento nacional.

Dicha propuesta, es bienvenida por el sector minero y extractivo español, pero necesita ser mejorada incluyendo materias primas esenciales que no sean minerales críticos y estratégicos y, especialmente, regulando de una forma más precisa como será la incidencia que la nueva normativa tendrá en los actuales procesos administrativos (mineros, urbanísticos y ambientales principalmente) que tramitan las Comunidades Autónomas, siendo ello un punto imprescindible para lograr esa radical reducción de los plazos necesarios para que un proyecto minero esté en operación tal y como pretende Europa.

Continuando el silogismo, todos somos ecologistas y por eso, aplaudimos estas medidas que vienen de Europa (la neutralidad en carbono para el 2050 quizás sea un objetivo demasiado ambicioso y muy costoso para el ciudadano medio europeo como para ser alcanzado...) por lo que no podemos aceptar alegremente la demagogia de determinados grupos ambientalistas sobre estos temas.

Mejoremos el sistema productivo para hacerlo más sostenible (siempre lo digo, la sostenibilidad es ambiental, económica v social) pero sin que ello suponga hacernos 'antisistemas", partidarios de la acción directa o seguidores del NIMBY, no nos dejemos manipular por informaciones falsas.

Y esto último lo digo porque, leyendo de nuevo las definiciones de la Wikipedia, lo que ya no somos todos (ni queremos serlo) es seguidores del "ecocentrismo", que es una corriente dentro del ecologismo que niega que existan divisiones existenciales entre la naturaleza humana y la no humana; que reniegan de afirmaciones como que los seres humanos posean un valor intrínseco superior a la naturaleza no humana, siendo esta, la idea del mayor valor de la persona humana, una opinión propia de los que nos declaramos "antropocentristas".

Es decir, una gran mayoría son los que creemos que el ser humano merece ser el centro de atención de las políticas públicas y que por tanto estas deben procurar y asegurar que tengamos libertad, seguridad, bienestar, trabajo digno, acceso a una vivienda, igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, derecho a la propiedad privada... y todo ello sin merma afección o desprotección del medio ambiente digno y adecuado reconocido en el artículo 45 de la Constitución Española de 1978.

sí es; con independencia de nuestra ideología política o posicionamiento sobre la forma en que se organizan los medios de producción, el capital y la industria en el mundo, a fecha de hoy: todos somos ecologistas.

Y lo somos porque al igual que algunas ideologías políticas (pienso en lo que hoy es ser de izquierda y lo que era serlo en la época de la transición española, por ejemplo) determinadas ideas "se desplazan" desde un lugar a otro dentro del espectro conceptual.

Dice la Wikipedia que el ecologismo es un variado movimiento político, social y global, que defiende la protección del medio ambiente; y se entiende como protección del medio ambiente a la práctica de proteger el medio ambiente natural por parte de individuos, organizaciones y gobiernos. Sus objetivos son conservar los recursos y el entorno natural existente y, cuando sea posible, reparar los daños y revertir las tendencias.

Así definido, no cabe duda de que todos somos ecologistas porque queremos proteger el medio ambiente natural, conservar los recursos y, por supuesto reparar los daños que se produzcan en estos. No solo es que queramos, sino que debemos, porque la Ley nos obliga a ello. El movimiento ecologista tiene tres raíces principales: conservación y regeneración de los recursos naturales, preservación de la vida silvestre, y el movimiento para reducir la contaminación y mejorar la vida urbana.



Antonio Fernández: "El Plan Estratégico de la compañía 2023-2025 compromete 47.000 millones de euros para impulsar la transición energética"



el más favorable para lograrlo de manera inmediata y competitiva, gracias a la creciente integración de las energías renovables en su mix de generación. Se espera alcanzar en torno al 65 % de generación eléctrica renovable en 2030 y el 85 % en 2050. Por ello Ibedrola:

• Impulsa las renovables: El grupo Iberdrola empezó a apostar por las energías renovables hace más de dos décadas como un pilar fundamental sobre el que construir su modelo de negocio limpio, fiable e inteligente.

· Apuesta por el desarrollo y digitalización de la infraestructura de red: Las redes son el elemento vertebrador del nuevo modelo energético y el camino para la transición hacia una economía verde.

• Fomenta el almacenamiento eficiente, para facilitar la gestión de la alta penetración de las renovables: A cierre de 2022 Iberdrola alcanzó los 101,2

gigavatios hora (GWh) de capacidad de almacenamiento, superando en más de un 10 % su previsión. La tecnología hidroeléctrica de bombeo es actualmente el sistema más eficiente para almacenar energía a gran escala al presentar un ren-

dimiento muy superior a las mejores baterías del mercado. Es más rentable y aporta estabilidad, seguridad y sostenibilidad al sistema eléctrico, al generar gran cantidad de energía con un tiempo de respuesta muy rápido y sin ningún tipo de emisión contaminante a la atmósfera. Entre los proyectos de Iberdrola destacan La Muella II o el Támega, en Portugal.

El segundo reto es descarbonizar otros sectores de la economía mediante una mayor electrificación, principalmente en el transporte (a través del vehículo eléctrico, somos líderes en España en instalación de puntos de recarga públicos, con más de 4.000 puntos de recarga operativos, 1500 más en distintas fases de tramitación y otros 1500 en proceso de instalación) y la edificación (a través de la bomba de

calor eléctrica). En nuestra apuesta por la aceleración de la transición energética y el desarrollo de nuevos productos que permitan mejorar la eficiencia y el ahorro energético, Iberdrola se convirtió en 2015 en la primera empresa de su sector en integrar en su oferta de servicios las soluciones de autoconsumo. Hoy Iberdrola se ha consolidado como la compañía de referencia del sector con un incremento del 200% en su cartera de autoconsumo en 2022. A través de Smart Solar, Iberdrola dispone de servicios para toda la tipología de clientes, desde consumidores domésticos hasta grandes clientes industriales

No hay que olvidar que hay ciertos usos del consumo —como el transporte marítimo, la aviación, el transporte pesado o la industria a alta temperatura— para los que la electrificación no es posible o competitiva. En este caso, el hidrógeno verde, de origen renovable, es la solución. Iberdrola cuenta ya con tres plantas en operación, entre ellas Puertollano, la mayor planta de hidrógeno verde de Europa. Además, la compañía tiene 60 proyectos en desarrollo en ocho países.

¿Qué uso de energías alternativas limpias propone y utiliza la compañía?

Iberdrola es líder mundial en energías renovables, con 40.344 MW renovables operativos a final del primer trimestre de 2023 y abandera la transición energética hacia una economía baja en emi-

Este compromiso se refleja en nuestro Plan estratégico a 2025 con el que, en lo que respecta al negocio de renovables, destinaremos en torno a 17.000 millones de euros. Gracias a estas inversiones, Iberdrola incrementará en 12.100 MW su capacidad instalada renovable. hasta alcanzar los 52.000 MW -3.100 MW de eólica terrestre. 6.300 MW de fotovoltaica, 1.800 MW de offshore, 700 MW de baterías y 200 MW de hidráulica-.

¿Cuáles son los objetivos de Iberdrola con respecto a los Objetivos de Desarrollo Sostenible?



Iberdrola aboga por impulsar la transición hacia un nuevo modelo socioeconómico que sea climáticamente neutral, resiliente, sostenible e inclusivo. Por eso, y en consonancia con su actividad, el grupo pone el foco principalmente en el ODS 7 (energía asequible y no contaminante) y el ODS 13 (acción por el clima).

Este esfuerzo le ha llevado a convertirse en el mayor productor eólico del mundo y líder en energías renovables a nivel global, gracias a sus inversiones de más de 120.000 millones de euros en los últimos 20 años.

Acelerando nuestras inversiones en energías renovables, digitalización y movilidad eléctrica, contribuimos de manera directa al ODS 9 (industria, innovación e infraestructura).

Iberdrola promueve una industrialización inclusiva y sostenible como vector de empleo y crecimiento. De este modo, la compañía ha cerrado 2022 con unas inversiones de 10.730 millones de euros. contribuyendo a reactivar la economía y el empleo, en línea con su objetivo de alcanzar cerca de 20.000 nuevas contrataciones entre 2020 y 2025. A nivel mundial, la actividad de la compañía contribuve al sostenimiento de 400.000 empleos, que serán alrededor de 500.000 en

Iberdrola continúa impulsando la innovación y, actualmente, es la tercera utility más innovadora del mundo, y la primera de España por recursos destinados a I+D+i, con una inversión acumulada de más de 2.000 millones de euros en la última década. Además, ha creado un centro mundial de innovación de redes inteligentes (Global Smartgrid Innovation Hub) para liderar la transición energética, el cual actuará como plataforma tractora

ENTREVISTA

ANTONIO FERNÁNDEZ

DELEGADO INSTITUCIONAL DE IBERDROLA EN **ANDALUCÍA**

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cuáles son los principales mecanismos de la descarbonización energética llevados a cabo por Iberdrola? ¿En qué consiste esta descarboniza-

El primer reto de una transición energética eficiente es descarbonizar al máximo el sector eléctrico,



de la innovación, combinando su capacidad tecnológica con la de proveedores, colaboradores y startups de todo el mundo.

¿Es la transición a una economía neutra en carbono en el año 2050 posible?

Iberdrola cree firmemente que la transición a una economía neutra en carbono a 2050 es posible y tiene sentido económico. La descarbonización de la economía, además, es una gran oportunidad para crear

riqueza y generar empleo. Por eso, el grupo se ha comprometido a abanderar la transición energética, un camino que emprendió hace ya 20 años.

En nuestro caso, el Plan de Acción Climática de Iberdrola establece unos objetivos más ambiciosos para lograr en 2030 la neutralidad para las emisiones de carbono equivalente de alcances 1 y 2 y cero emisiones netas de carbono equivalente antes de 2040 para todos los





alcances, incluyendo el alcance 3 (expresados en CO2eq).

¿Qué inversión ha realizado el grupo para esta transición energética y hasta dónde se espera llegar?

Tras invertir 120.000 millones en los últimos 20 años, el Plan Estratégico de la compañia 2023-2025 compromete 47.000 millones de euros para impulsar la transición energética. De estos, 27.000 millones van destinados a inversión en redes y 17.000 millones a inversión en renovables. Un esfuerzo inversor del que nos sentimos responsables para impulsar un sistema energético seguro, limpio y competitivo que permita frenar las emisiones de gases de efecto invernadero y el cambio climático.

Transición Ecológica ha dado luz verde ambiental a Iberdrola para levantar el mayor parque fotovoltaico de la provincia de Huelva. ¿Qué vendrá a suponer el mismo?

En Huelva tenemos el mayor parque eólico de Europa continental, el complejo Andévalo, con una potencia instalada de 292 megavatios, que permiten una producción anual equivalente al consumo eléctrico de más de 140.000 hogares, es decir, unas 400.000 personas.

Ahora vamos a construir una de las mayores plantas fotovoltaicas, con más de 400MW de potencia instalada, y que va a tener la peculiaridad de ser la planta que suministre la energía renovable necesaria para llevar a cabo nuestro proyecto GreenH2F para la producción de hidrógeno verde en Huelva.

A su vez, la compañía impulsará en Huelva el mayor polo de hidrógeno verde de España y se ha adherido a la Alianza Andaluza del Hidrógeno Verde. Háblenos de las líneas de trabajo

de esta iniciativa. ¿Por qué se alza como Proyecto Importante de Interés Europeo?

Desde finales de 2020 venimos trabajando en el desarrollo de nuestro proyecto de hidrógeno verde en Huelva, destinado a la descarbonización de la industria.

Se da la circunstancia de que dos de los mayores consumidores actuales de hidrógeno a nivel nacional se encuentran en Huelva. Actualmente consumen hidrógeno gris, que se produce por medio del proceso de reformado con vapor, que normalmente utiliza gas natural. En este proceso se producen unas 10 toneladas de CO2 por tonelada de hidrógeno.

Descarbonizar esas industrias implica dejar de usar hidrógeno gris y utilizar hidrógeno verde, generado a partir de energía renovable. Tenemos la suerte de que en Andalucía somos la primera comunidad en número de horas de sol de España, lo cual nos permite ser muy eficientes generando energía renovable.

El proyecto de H2 verde de Iberdrola, ha sido seleccionado por la Comisión Europea dentro de la iniciativa «Ipcei Hy2Use» como "Proyecto importante de interés europeo". El hidrógeno producido será utilizado como materia prima para procesos de fabricación como el amoniaco verde y en la cadena de aprovisionamiento de empresas del polo industrial de Huelva y, además, podrá ser exportado a través del puerto en modo de hidrógeno o sus derivados.

Seguimos avanzando y a principios de junio el proyecto ha sido asignado a la Unidad Aceleradora de Proyectos de la Junta de Andalucía.

Además, recientemente se ha dado a conocer un acuerdo con Trammo, la mayor comercializadora y distribuidora marítima mundial de amoniaco anhidro, para exportar hasta 100.000 toneladas anuales de amoníaco verde a partir de 2026. Y acabamos de anunciar que junto a ACE Terminal y Hynetwork Services se desarrollará el corredor marítimo de hidrógeno verde entre España y Países Bajos.

Seguimos dando pasos firmes para que Huelva se convierta en el principal polo de hidrógeno verde de toda España.

Para concluir, ¿cuáles son los principales compromisos energéticos y medioambientales que se proponen desde lberdrola?

Iberdrola es una de las eléctricas europeas más comprometidas con el medio ambiente. El respeto por el medio ambiente es uno de nuestros valores y su gestión se materializa a través de las políticas corporativas de desarrollo sostenible.

Iberdrola fue galardonada con el Premio Europeo de Medio Ambiente 2018 en su versión española, convocados por la Comisión Europea, y otorgados por Su Majestad el Rey, por su novedoso sistema de gestión ambiental, que incorpora el cálculo de su Huella Ambiental Corporativa e integra los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

En 2021 se nos ha otrogado el premio Medio Ambiente de Andalucía en la categoría de Cambio Climático, que reconoce las iniciativas andaluzas que fomentan el uso racional de los recursos naturales y de la energía y la adopción de medidas de adaptación o mitigación frente al cambio climático.

Además, contamos con el Programa Convive, un programa que nace con el objetivo de mejorar continuamente e integrar todas las iniciativas y alianzas para la convivencia entre las energías renovables y su contribución al desarrollo socioeconómico y a la conservación de la biodiversidad.

El desarrollo socioeconómico y la conservación de la biodiversidad son dos elementos clave de la estrategia de descarbonización de Iberdrola, demostrando que el suministro de energía limpia y sostenible puede y debe convivir con la sociedad y la naturaleza. Mantener el equilibrio del medio ambiente y contribuir al desarrollo social y económico son parte fundamental de la empresa.

El programa integra acciones concretas para cada proyecto y su localización, así como acciones de carácter global. Son 3 las principales áreas de actuación:

- Contribuyendo al desarrollo socioeconómico: Iniciativas que hacen posible la contribución de los proyectos al desarrollo económico y social a nivel local, así como a nivel nacional.
- Protegiendo y mejorando la biodiversidad: Acciones que contribuyen a la integración de las instalaciones en el territorio y el paisaje mejorando su contribución a la biodiversidad y su impacto medioambiental.
- Aprendiendo de la mano de expertos: Mejorando el impacto de las renovables y la aceptación social de la transición energética a través de la colaboración con tercero.

Un ejemplo práctico lo reprresenta la planta fotovoltaica de Andévalo, en Puebla de Guzmán, Huelva, que ha sido el primer provecto construido que obtiene el Certificado UNEF de Excelencia para la Sostenibilidad y la conservación de la Biodiversidad. Para ello se ha valorado el esfuerzo por generar empleo local, fomentando otros sectores, como el ganadero -al utilizarse los terrenos libres de herbicidas para pastoreo con ovejas-, la instalación de 162 colmenas, con el objetivo de preservar la biodiversidad del entorno y proteger una especie tan vital para la naturaleza como las abejas o la iniciativa para estudiar cómo el cultivo de plantas aromáticas incrementa la calidad de la miel en estas instalaciones.



Francisco Javier Ramírez: "Situar a Andalucía como punto de referencia de sostenibilidad y lucha contra el cambio climático es una de las prioridades del Gobierno andaluz"

ENTREVISTA

FRANCISCO JAVIER RAMÍREZ DIRECTOR GERENTE AGENCIA ANDALUZA DE LA ENERGÍA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Andalucía ya produce más del 54% de energía eléctrica con fuentes renovables, datos positivos que dejan constancia de la evolución del sector en la comunidad autónoma. ¿Cuál ha sido la evolución de las energías renovables en la región en los últimos años?

Conseguir una economía neutra en carbono en 2050 y que garantice un suministro energético estable, y a precios razonables, pasa necesariamente porque la práctica totalidad de la
demanda energética se cubra mediante el uso
de fuentes renovables. En Andalucía tenemos
la suerte de contar con abundantes recursos
renovables, que ascienden a 300.000 MW de
potencial bruto según el estudio que hemos
realizado desde la Agencia Andaluza de la
Energía, esto es, 2,7 veces la potencia eléctrica
de generación instalada en toda España y que,
afortunadamente, somos capaces de aprovechar cada día un poco más.

El crecimiento de la generación eléctrica con renovables ha sido muy importante en nuestra tierra en estos últimos años, llegando hasta el 41% (4.973 GWh) entre 2018 y 2021. Este aumento se sustenta, fundamentalmente, en la fotovoltaica, que ha experimentado un aumento del 257%, (3.863 GWh), al haber multiplicado su producción eléctrica casi por cuatro.

Haciendo un desglose por tecnologías, en el año 2021, la energía solar fotovoltaica contribuyó con el 31% al total de la generación de energía eléctrica de origen renovable en Andalucía, la eólica un 42%, la termosolar eléctrica un 13%, la biomasa un 11% y la hidráulica un 3%.

Este notable incremento de las renovables contrasta con el descenso del 40% experimentado por la generación de electricidad con fuentes fósiles (9.627 GWh), debido a la parada y cierre posterior de dos de las centrales térmicas de carbón ubicadas en Andalucía: Litoral, en Almería; y Puente Nuevo en Córdoba

Respecto a 2022, nuestra región ha instalado 1.257 nuevos MW, un 14% más de potencia renovable para generación eléctrica que contribuye a que la potencia eléctrica renovable instalada en la Comunidad andaluza ascienda a 10.198 MW a cierre de 2022 y que supone seguir aumentando los GWh verdes producidos.

En la actualidad, ¿con cuánta potencia instalada cuenta la tecnología fotovoltaica en Andalucía? ¿Qué tipo de instalaciones predominan?

La potencia total fotovoltaica instalada en Andalucía a finales de 2022 asciende a 4.703 MW, lo que supone el 46% de la potencia renovable instalada en la Comunidad. En cuanto al tipo de instalaciones, estas se reparten en 65 centrales de más de 10 MW que suman 3.109 MW, pequeñas centrales y más de 83.000 instalaciones en régimen de autoconsumo.

Si tomamos como referencia la información aportada por REE a 31 de diciembre de 2022, Andalucía es la segunda Comunidad en potencia fotovoltaica instalada conectada a red.

¿Qué evolución ha experimentado el autoconsumo fotovoltaico?

Los datos de consumidores que generan su propia electricidad a partir de energía solar para autoconsumirla y reducir su factura eléctrica son ya imparables. Entre 2020 y 2021 se han puesto en marcha más de 29.000 instalaciones. Y en 2022 hemos triplicado su número respecto a lo que había a finales de 2021 hasta superar las 53.000.

Así, a finales de 2022, desde la Agencia Andaluza de la Energía estimamos que, del total de la potencia fotovoltaica instalada, el 13% (618 MW) corresponde a autoconsumo fotovoltaico conectado a red.

Esto ha sido posible gracias al propio sector y al impulso que el Gobierno andaluz está llevando a cabo para contribuir al desarrollo del autoconsumo desde diferentes ámbitos, entre los que se encuentran las ayudas a la financiación de este tipo de instalaciones o la simplificación administrativa.

También ha sido fundamental la colaboración entre el sector privado y el sector público a través de la Mesa para el Autoconsumo de Andalucía, que funciona como punto de apoyo para todas las iniciativas que se plantean para la mejora del marco de desarrollo de esta actividad, tanto por parte de la administración como del sector empresarial, representado en esta Mesa, que coordina la Agencia, mediante las principales asociaciones, empresas y colegios profesionales relacionados con el autoconsumo.

La Agencia Andaluza de la Energía gestiona las ayudas de los fondos Next Generation para instalaciones de autoconsumo con fuentes de energía renovable, almacenamiento y para equipos de energías renovables térmicas para climatización y agua caliente sanitaria.



¿Cuál ha sido hasta ahora la acogida de estas ayudas en la comunidad autónoma? ¿Qué presupuesto sigue disponible a día de hoy?

La línea de incentivos que comenta, financiada con fondos Next Generation dentro del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, ha tenido una acogida excelente en nuestra comunidad, agotándose la primera remesa de fondos en abril de 2022; porque la tecnología fotovoltaica, y el autoconsumo en particular, sigue siendo la medida estrella en Andalucía.

Por ello, solicitamos al Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) una ampliación del presupuesto, 101,7 millones más con los que se han atendido, en noviembre de 2022, las solicitudes ya realizadas por particulares, administraciones públicas, entidades sin ánimo de lucro, sector servicios y otros sectores productivos de Andalucía que se encontraban en lista de reserva provisional y a las que no se les pudo dar trámite por agotamiento de los fondos.

De esta forma, hemos consignado hasta el momento casi 200 millones de euros a esta línea de ayudas para atender solicitudes de autoconsumo con energía solar fotovoltaica y eólica, almacenamiento y para equipos térmicos con solar térmica, biomasa, geotermia, hidrotermia y aerotermia en Andalucía.

Actualmente, en el marco de este Programa, quedan disponibles cerca de 10 millones de euros exclusivamente para 2 líneas de ayuda: la incorporación de almacenamiento en instalaciones de autoconsumo, con fuentes de energía renovable, ya existentes en el sector servicios y otros sectores productivos; y la realización de instalaciones de energías renovables térmicas en el sector residencial destinadas a la climatización y agua caliente sanitaria (se incluyen las tecnologías solar térmica, geotérmica, hidrotérmica, aerotérmica -exceptuando las tecnologías aire-aire- y biomasa.

De cara a este año 2023, ¿cuáles serán los principales objetivos y estrategias de la Agencia Andaluza de la Energía? ¿Cómo continuará promoviendo las energías renovables, el ahorro y la eficiencia energética en la región?

Situar a Andalucía como punto de referencia de sostenibilidad y lucha contra el cambio climático es una de las prioridades del Go-

bierno andaluz. Implicados como estamos en impulsar una auténtica revolución verde en nuestra Comunidad Autónoma, dentro del ámbito de nuestras competencias, tenemos muy claro que para poder salir de la situación de dependencia energética exterior y minimizar el alto precio que tiene la energía para todos debemos desarrollar una política energética propia consecuente con el potencial de nuestra región, donde las renovables son una de nuestras



grandes fortalezas que debemos de aprovechar.

Por eso, durante 2023 seguiremos trabajando para implementar la Estrategia Energética de Andalucía y cumplir con los objetivos a 2030 de lograr que el consumo final bruto de energía proceda en un 42% de fuentes renovables e incrementar la generación de origen renovable hasta suponer, al menos, el 75% del mix eléctrico; lo que a su vez nos ayudará a revertir la alta dependencia energética de combustibles fósiles que tiene la Comunidad.

También impulsaremos el desarrollo de comunidades energéticas en Andalucía, un instrumento muy interesante y de obligado conocimiento para los agentes públicos con competencias en materia energética, y que supone una alternativa que puede ofrecer, además, una solución a situaciones de vulnerabilidad energética y que por primera vez coloca al ciudadano en el centro de la toma de decisiones.

Continuaremos con nuestra labor de gestión de los 10 programas de incentivos con los que estamos apoyando actuaciones de ahorro y renovables en los hogares y en los diferentes sectores económicos.

Como Oficina Técnica que somos del recién aprobado Plan para el ahorro energético de la Administración de la Junta de Andalucía 2022-2026, el instrumento general de organización y desarrollo de medidas que contribuyan, directa o indirectamente. a la reducción del consumo energético de la Junta de Andalucía y su factura asociada, en línea con lo establecido en la Estrategia Energética de Andalucía a 2030, impulsaremos su puesta en marcha, seguimiento v evaluación: además de ejecutar directamente aquellas medidas del Plan en las que somos el órgano impulsor a través de la Red de Energía de la Administración de la Junta de Andalucía (REDEJA), que gestionamos.

Por último, también quiero insistir en que, aunque es verdad que tenemos muchos recursos, para que este potencial del que disponemos se traduzca en generación efectiva de energía eléctrica renovable nos faltan todavía muchas infraestructuras para poder atender la elevada demanda de capacidad de evacuación de renovables existente hoy por hoy en Andalucía. Algo que depende del Gobierno de España, a quien seguiremos solicitando el desarrollo de más infraestructuras para contribuir al crecimiento socioeconómico de nuestra región.

Pedro Matas: "No nos enfocamos tanto en el éxito de una operación comercial, sino en que el cliente tome la decisión con muy buenos datos"

ENTREVISTA

PEDRO MATAS

COFUNDADOR Y DIRECTOR DE AUTOCONSUMO DOMÉSTICO DE QUANTICA RENOVABLES

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA ¿Qué tiene Quantica Renovables que le diferencie del resto de empresas del sector? ¿Qué aportáis vosotros?

En Quantica Renovables venimos desarrollando nuestra actividad desde el año 2017, que fue cuando se formalizó la empresa en base a un conocimiento y a un equipo humano de dirección con un recorrido y una experiencia en el sector fotovoltaico abrumadora.

El equipo se conforma, en su mayoría, por ingenieros andaluces, ingenieros conformados en España que han estado desarrollando proyectos de megavatios por todo el mundo, desde Japón, Chile, Reino Unido hasta Italia. Después de dar muchas vueltas por el mundo tomamos la decisión de aplicar todo ese conocimiento a nuestro territorio: a Andalucía, y al territorio nacional.

Somos una empresa compuesta por un equipo muy joven, de muchos técnicos formados aquí, en Andalucía, hemos hecho una gran apuesta por la juventud, por formar a esos futuros ingenieros que nos ponen a la vanguardia de las renovables en todo el mundo y hacerlo, además, poniéndonos al servicio del cliente en todos los sentidos.

Es importante explicar en este sentido que nosotros no subcontratamos ningún área de trabajo de la empresa, los técnicos que diseñan los proyectos son de aquí, pero también todo nuestro equipo de instaladores.

Todo eso se ha trasladado en dar un servicio con un alto conocimiento de lo que estamos haciendo, tanto a clientes residenciales como industriales. Esto es, desde luego, un punto de diferenciación en relación a la actividad que nosotros desarrollamos.

En el mercado laboral hay quejas, pues en algunos sectores cuesta encontrar personal cualificado. ¿Vosotros os encontráis con ese problema?

Sí, por supuesto. En el sector hay ciertas necesidades de mayor mano de obra cualificada, sobre todo en el ámbito de instalación y ejecución de obras. Por eso nosotros estamos muy pendientes de todos los cursos que van saliendo.

Independientemente de los conocimientos, experiencia o formación que haya tenido el compañero, hacemos una labor muy profunda de formación continua de cada uno de los integrantes de los equipos de instaladores y también de los técnicos, procuramos que el compañero que entre nuevo a la empresa se



quede en la empresa. Esto pasa también por ofrecer muy buenas condiciones laborales, salariales y por cuidar el ambiente de trabajo.

Pero sí, nos encontramos en momentos puntuales con déficits de personal cualificado en el área de instalación fotovoltaica y de electricidad.

Se ha producido un cambio en los hábitos de consumo, que viene dado por el aumento del coste de la factura de la luz. Tenemos el Plan EcoVivienda, pero va a caducar próximamente...

Sí. En la actualidad contamos con varias líneas de incentivos para acceder al autoconsumo fotovoltaico, todo esto va en la línea de los fondos de recuperación post covid y de la Agenda 2030, y es muy importante a nivel geoestratégico, europeo y nacional procurar ser lo más independientes energéticamente. En este sentido, no cabe duda de que aquí tenemos una grandísima riqueza, que es el sol; riqueza que se pone en manos de ciudadanos y de las administraciones, quienes apuestan por incentivar estas líneas.

Contamos ahora mismo con dos incentivos para residencia-



les, que son las subvenciones del Real Decreto 477/2021 que vence a finales de 2023; y el Plan Ecovivienda, por tiempo muy limitado, porque la presentación de las solicitudes vence el 30 de junio de este año. Un plan que va destinado a viviendas y que puede hacer que el usuario tenga hasta un 80% de incentivo en su inversión. No es otra cosa que, si un proyecto de instalación fotovoltaica tiene un coste de 5.000 euros, puedes tener 4.000 euros de incentivo, es decir, que tu inversión final sea de 1.000 euros. No hemos conocido ayuda más potente que esta y es una oportunidad única para aprovechar el momento y lanzarte al autoconsumo fotovoltaico de nuestra mano.

A nivel industrial habéis colocado instalaciones en empresas muy importantes. Si para un residencial resulta una medida beneficiosa, ¿qué supone para la industria?

Evidentemente, a nivel industrial supone cubrir los costes energéticos del negocio, lo cual es un punto clave para el desarrollo y

el futuro de la rentabilidad de los productos que trabajan. Al

final, la fotovoltaica a efectos industriales es un producto financiero con una garantía v seguridad total a lo largo de todos los ciclos de vida del producto, es una manera de poder acceder a que se te reduzcan los costes fiios de tu empresa y hacer tu producto más competitivo, no solo en el mercado interior, sino también en el mercado exterior.

Este punto, desde luego, es clave y todas las empresas tienen en el punto de mira ahorrar en los costes energéticos, sobre todo después de un escenario de altas alzas de los precios. No hay que perder de vista que la crisis energética que viene aconteciendo desde hace unos años ha supuesto que las empresas sean menos competitivas y aquí la gran ventaja que tienen las empresas nacionales es que pueden acceder a una reducción de sus costes fijos a través de instalaciones de autoconsumo fotovoltaico y hacer que sus productos sean más competitivos en el mercado.

La fotovoltaica en el sector industrial, como ya he dicho, es muy parecida a un producto financiero con altísimas garantías y seguridad, porque hay diferentes formas de acceder a nivel industrial a este tipo de proyectos. Nos encontramos, por ejemplo, con los formatos PPA que son grosso modo cesiones de cubiertas con una serie de condiciones con las que las industrias no tienen que hacer ninguna inversión para acceder a este tipo de instalaciones. No solo ahí está la parte puramente de rentabilidad económica de inversiones, también hay que destacar la parte del discurso y de la realidad, las instalaciones de autoconsumo fotovoltaico nos están procurando un entorno medioambiental que va en la línea de la sostenibilidad y esto no hay que perderlo de vista, estamos haciendo que nuestra industria sea sostenible.

Tenéis una certificación internacional: EKOenergy, ¿qué supone la misma?

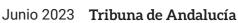
EKOenergy es un producto añadido a las instalaciones y proyectos que realizamos en el entorno industrial. Es una certificación internacional a la que pueden acceder diferentes empresas que hagan actuación en la mejora energética de sus instalaciones y procesos industriales.

En este caso, es una certificación que nosotros ponemos a disposición de las empresas que desarrollen proyectos de la mano de Quantica Renovables y que les procurará en base a la misma acceder, no solo a la realidad de haber sido considerados y estar procurando ese mejor entorno, sino también es una buena vía y un buen medio para comunicar a sus clientes y para acceder a proyectos que sin esta certificación no se podría.

Nos encontramos ante un mercado con mucha oferta, con departamentos comerciales agresivos que ofrecen diferentes productos, lo cual desconcierta a la población a la hora de tomar una elección. ¿Qué es lo que se debe hacer en estos casos?

Lo primero de todo es informarse bien. Nosotros siempre hemos mantenido la filosofía comercial de hacer una buena labor pedagógica y didáctica con el cliente, no enfocarnos tanto en el éxito de una operación comercial, sino en que el cliente tome la decisión con muy buenos datos y con un conocimiento del producto que está adquiriendo. El hecho de que se hagan las cosas de manera incorrecta o con un cliente poco informado, no solo nos afecta a nosotros, le afecta a todo el sector. Hay que tomar estas decisiones en base a un conocimiento amplio.

Por ejemplo, existe la duda de cómo funciona esta tecnología, de si instalo batería o no, si pido subvenciones o no..., y tampoco hay que perder de vista la solicitud de permisos para realizar las mismas, que es una parte importante para llevar a cabo estos proyectos. Todo es un conjunto de detalles muy importantes.





Alfonso Vargas: "Uno de los objetivos de Andalucía es ser líderes en energías renovables"

nuevos asociados. El sector está ahora mismo muy vivo, está en ebullición, están entrando nuevos actores, la tecnología fotovoltaica tiene, a diferencia de la eólica, una característica que es que el número de actores es mucho mayor, mientras la eólica se concentra en unos pocos promotores, en la fotovoltaica tenemos muchos nuevos actores.

Hemos pasado de hacer una labor de propaganda y captación de socios, a tener todas las semanas peticiones de nuevos asociados

ENTREVISTA

ALFONSO VARGAS PRESIDENTE DE CLANER

REDACCIÓN I TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Coméntenos, ¿qué representa la Asociación de Energías Renovables de Andalucía? ¿Cuándo nace y cuál es vuestra función?

La asociación se constituyó en el año 2002 pasando por distintas etapas, denominándose actualmente CLANER (Clúster Andaluz de Energías Renovables y Eficiencia Energética) aunque como más se conoce es con el nombre de Asociación de Energías Renovables de Andalucía. Desde entonces hemos seguido desarrollando la misma labor que iniciamos en el 2002 y ampliándola con otra serie de actividades.

En estos momentos, estamos conformados por más de 100 miembros, entre empresas de ingeniería, consultoras, promotores, centros tecnológicos y también hay entidades de red pública como alguna agencia local de energía. En fin, hay un amplio abanico de

¿Con qué alcance cuenta CLANER?

Tenemos contacto con empresas de fuera, hace poco hemos estado en Marruecos en un encuentro empresarial con empresas procedentes del norte de Marruecos. Participamos en proyectos internacionales, sobre todo a nivel europeo, poniéndonos en contacto con otros clústeres, lo cual incide de manera positiva en nuestros asociados.

¿Habéis notado un incremento en el número de asociados, partiendo de que nos encontramos en un punto de crecimiento del sector?

Sí. El parón del sector obligó a que muchas empresas andaluzas, que están a la cabeza de las empresas españolas en el sector de las energías renovables, tuvieran que salir fuera a buscar trabajo, sobre todo a Sudamérica, puesto que el parón en España coincidió con la eclosión del sector en Brasil, Chile y México, por lo que estas empresas se volcaron por entonces en dichos territorios.

En estos últimos años, hemos pasado de hacer una labor de propaganda y captación de socios, a tener todas las semanas peticiones de

¿Qué pronóstico de evolución ponen sobre la mesa? ¿El sector va a seguir creciendo o tenderá a estabilizarse?

El Plan Nacional Integrado de Energía y Clima preve un crecimiento constante y al mismo nivel del que hemos tenido en el año 2022 y del que estamos teniendo en el año 2023. No obstante, podrían haber circunstancias que hicieran que se moderase el crecimiento, como puede ser el aumento del precio de las materias primas.

Siempre hablamos desde el sector de la bondad que supone tener renovables en el sistema, porque permiten abaratar el coste de la energía, pero que en un momento dado podría jugar en contra de los propios promotores, pues al caer los precios podría existir un impacto negativo en el plan de negocios de los proyectos. Por lo mismo, yo diría que probablemente se amortiguará un poco el crecimiento, pero ni mucho menos va a decaer.

A nivel industrial, ¿existen ayudas que incentiven la apuesta por las renovables a la par de las que ya existen en el ámbito residencial?

Para autoconsumo a nivel industrial existen ayudas al mismo nivel que el residencial. es decir, una empresa que decida instalar una instalación de autoconsumo en su tejado, puede optar a esas ayudas en las mismas condiciones que los particulares. Es verdad que el volumen de las ayudas está predeterminado, aunque este año ha habido un incremento de las mismas ante el aumento de las peticiones de autoconsumo, que ha tenido un crecimiento muy grande, probablemente mayor del que se pudiera haber esperado. Por ende, el Ministerio a través de las comunidades autónomas aumentó esas ayudas, pero las noticias que nos llegan es que desde la Agencia Andaluza de la Energía, que es la que en este caso gestiona esos incentivos, están desbordados por la cantidad de peticiones. No obstante, una vez concluidas estas ayudas, me imagino que habrán nuevas convocatorias por la llegada de fondos europeos

Lo que sí habréis notado es una tendencia dentro del gobierno andaluz actual por potenciar este sector, se han creado incluso varias consejerías en torno al medio ambiente, la sostenibilidad, las energías renovables...

Sí. Tengo que decir que, tanto en esta legislatura como en la anterior, el gobierno andaluz siempre se ha mostrado favorable a la implantación de estas tecnologías. Incluso, el nuevo consejero, Jorge Paradela, ya preside una consejería que incorpora la palabra energía en su nombre. Un consejero que ha puesto sobre la mesa objetivos específicos, concretos y numéricos para crecer en este tipo de proyectos. Hace poco me llegó una noticia de que en enero se habían tramitado favorablemente 12.000 megavatios de más de 16.000 que se habían presentado, lo que es menester de que esos 12.000 megavatios más los que está tramitando el Ministerio para Andalucía se puedan poner en marcha en los próximos años. Esta es la asignatura que tenemos que superar.

Con el clima que tenemos aquí, Andalucía debería ser la comunidad referente en este ámbito...

Uno de los objetivos de Andalucía es ser líderes en energías renovables. Ya lo somos en energía termosolar desde hace mucho tiempo. así como en energía fotovoltaica. Por su parte, la energía eólica está más desarrollada en comunidades orientadas al norte, pero en números globales yo auguro que en el plazo de varios años podremos estar a la cabeza de las comunidades españolas. Evidentemente, por viento y radiación solar nuestra posición es



Rogério Bacalhau: "Faro es hoy un destino turístico por excelencia"





ENTREVISTA

ROGÉRIO BACALHAU PRESIDENTE DA CÁMARA MUNICIPAL DE FARO/ AYUNTAMIENTO DE FARO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA La ciudad de Foro está inmersa en su desarrollo empresarial y turístico siempre con el foco puesto en la sostenibilidad. ¿Cuáles son sus referencias positivas y negativas en este sentido?

Es común hablar de la notoriedad que ha adquirido Faro, la competitividad turística que ha ganado, el desarrollo económico y social, ahora tan reconocido, la recuperación del patrimonio, el espacio público y lo construido, el aumento de la competitividad científica, cultural y empresarial y, finalmente, tantos

otros logros que la comarca ha ido haciendo con claros beneficios para su población.

Faro es la capital de la Región, ha hecho una gran apuesta por la ciencia y el conocimiento a través de la Universidad del Algarve con énfasis en los cursos de educación superior de Ciencia y Tecnología, Economía, Ciencias Biomédicas y Medicina, y Gestión, Hospitalidad y Turismo, y actualmente cuenta con más de 9.000 estudiantes matriculados, incluido un Programa Erasmus con estudiantes de más de 70 nacionalidades diferentes. La ciudad también cuenta con tres hospitales, un centro de salud y varios servicios de la administración pública descentralizada.

Su centralidad geográfica facilita la accesibilidad al territorio en términos de accesibilidad vial, es decir, la red nacional que permite la conexión con el resto del país y con Andalucía (Huelva y Sevilla) (IP1-A2 y A22).

La apertura a la economía del mar, con proyectos para la recalificación de todo el litoral; la firma apuesta por la cualificación del emprendimiento, buscando atraer inversionistas y asegurar empleo calificado en el condado; la implementación de un ambicioso Plan de Movilidad y Transporte de Faro con el objetivo de contribuir a la promoción de la movilidad sostenible, que llevó al municipio, ya en 2021, a ser distinguido con la Bandera de Ciudades y Pueblos de Excelencia - Nivel IV; por el trabajo desarrollado en el ámbito de las acciones de recalificación de su territorio.



en particular en las áreas de Ciudad Ciclista y Movilidad Amigable y Ciudad de Regeneración y Vitalidad Urbana.

Al contrario de lo que sucedió hace unos años, Faro es hoy un destino turístico por excelencia y esta distinción también trae consigo dificultades como el aumento de visitantes y la sobrecarga de servicios municipales básicos como la recolección de basura, la limpieza de calles, el suministro de agua, entre otros. Estos son algunos de los principales retos a los que se enfrenta Faro, como ciudad turística, y para los que ya existen estrategias esbozadas y en implementación que buscan mitigar por completo estas dificultades, transformándolas en oportunidades para hacer más y de manera diferente, basando su actuación en los principios de sostenibilidad y ciudades inteligentes que hoy son un modelo de buenas prácticas en toda Europa

El aeropuerto internacional de Faro otorga a la ciudad unas características muy concretas y aporta un turismo de alto poder adquisitivo. ¿Qué diferencias hay entre Faro y el resto del Algarve portugués?

El Aeropuerto Internacional de Faro está a unas 2 horas y 30 minutos en avión de las principales capitales y ciudades europeas, por lo que Faro es, naturalmente, una de las principales puertas de entrada para los turistas de diversos orígenes que desean descubrir Faro, la región del Algarve o incluso Portugal.

Faro es, sin embargo, mucho más que una puerta de entrada. La ubicación geográfica y el hecho de que Faro es la capital del distrito son algunas de las ventajas de Faro en comparación con el resto de la región del Algarve. Además de tener playas de excelencia y una ubicación privilegiada con un patrimonio natural único, especialmente la Ría Formosa y sus islas, Faro también tiene un importante patrimonio histórico. Esta oferta, combinada con la oferta náutica, gastronomía, hoteles, restaurantes, cultura y ocio, hacen de Faro un destino turístico para todo el año o una ciudad cada vez más elegida por los visitantes para vivir, estudiar o trabajar.

Está en marcha el proyecto Odyssea Blue Heritage II en el marco del cual se celebró el seminario "Faro Azul - destinos turísticos inteligentes". ¿En qué consiste?

El seminario ibérico "Faro Azul, Smart Tourism Destinations", celebrado en mayo,

reunió a expertos nacionales y españoles, profesionales y líderes de la industria náutica, con el objetivo de debatir sobre las últimas tendencias e innovaciones en turismo azul y aclarar las cuestiones relacionadas con este tema, de una manera dinámica y participativa. Este seminario fue una de varias acciones planificadas en el marco del provecto Odvssea Blue Heritage II, cofinanciado por el Programa INTE- RREG - POCTEP 2014-2020.

El Proyecto Odyssea Blue Heritage propone capitalizar las acciones de valorización del patrimonio cultural y natural de los territorios, apuntando, en particular, a la sostenibilidad, la conciencia ambiental y la digitalización de los destinos, ya iniciadas en el proyecto anterior en el que el Municipio de Faro también era socio. Esta capitalización se realiza a través de la implementación de acciones basadas en procesos participativos de co-creación de gobernanza y empresas cuyas acciones permitirán la consolidación de productos y herramientas digitales ya desarrolladas en el marco del proyecto anterior.

La Ria Formosa es un enclave paradisiaco que se convierte en uno de los grandes atractivos turísticos de la ciudad, pero además es un enclave con protección especial. ¿Cómo se conjuga la economía y la sostenibilidad en este enclave concreto?

Faro tiene el 30% de su territorio en Parque Natural, compuesto por un sistema lagunar formado por penínsulas, islas y un laberinto de canales que constituyen un espacio privilegiado y único para la práctica de modalidades náuticas. La ciudad de Faro se encuentra en el corazón de la Ría Formosa, considerada una de las 7 maravillas de Portugal, con un patrimonio y belleza natural inigualables, haciendo de este lugar uno de los humedales más importantes del país.

Se trata, por tanto, de un ámbito de importancia ambiental, económica y social fundamental y estratégica, para el cual el Avuntamiento de Faro ha desarrollado un conjunto de medidas destinadas a su protección y conservación. Un ejemplo de este trabajo fue la creación de la Estación Náutica de Faro (ENF), que engloba un conjunto de instituciones, empresas y asociaciones públicas y privadas que operan en la Ría Formosa y que encuentran en este proyecto el elemento agregador en la definición de estrategias que permitan el disfrute consciente de este espacio a través del desarrollo de acciones de conservación, sensibilización y educación, Siempre asociando el factor ambiental con el factor humano y económico para promover esta oferta turística manteniendo su sostenibilidad ambiental.

El proyecto de línea férrea de alta velocidad entre Faro, Huelva y Sevilla. ¿Podría ser una realidad a medio plazo?

Creemos que sí, y tenemos muchas esperanzas de que la línea ferroviaria de alta velocidad entre Faro, Huelva y Sevilla pueda convertirse en una realidad a corto plazo, ya que beneficiará a ambas regiones, Algarve y Andalucía, así como a los visitantes de ambos países.

El ferrocarril es por excelencia un instrumento de conexión e interacción entre mercados, y un enlace entre Andalucía y el Algarve se presenta como un factor de reposicionamiento geográfico y funcional único en la Región.

Por esta razón, no tenemos ninguna duda de que una conexión de alta velocidad impulsará la economía al aumentar el tráfico de pasajeros y mercancías.

Seguramente este será un importante instrumento de conexión entre los principales aeropuertos del sur de la Península Ibérica, con un enorme potencial para impulsar el sector turístico, los servicios, la industria, la economía azul, la innovación y el conocimiento de los dos territorios, que tendrán mucho que ganar con esta conexión.



Esperanza Fitz: "Apostamos por una estructura social, económica y política con igualdad de género"



ENTREVISTA

ESPERANZA FITZ PRESIDENTA DE ANSEMAC

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA ANSEMAC, la Asociación Andaluza de Mujeres Empresarias del Sector del Medio Ambiente, lucha por la transformación de la realidad económica y social en la que desarrollan sus actividades las empresarias andaluzas del sector. ¿En qué líneas están centradas en este 2023?

Una de las líneas en la que hemos estado centradas y que es muy importante, se basa en las aportaciones que hemos hecho ante la Ley de Economía Circular, donde teníamos que participar, pues es donde Andalucía se situaba y hacía un aprovechamiento de los recursos naturales. Teníamos que estar a la vanguardia del modelo económico dirigido a la sociedad y muy importantes. En este sentido. la Junta ha hecho hincapié en los distintos puntos en los que hemos

ahí nuestras aportaciones han sido

importantes sobre todo en la Comisión de Empresa y Universidad, donde hemos querido contribuir a la mejora de la relación universidad y empresa con el objetivo de fortalecer la conocida como "tercera misión universitaria", es decir, la transferencia del conocimiento y la investigación universitaria a la sociedad y su puesta en valor en la empresa en materia de sostenibilidad y medio ambiente. También tenemos otra serie de

Por otra parte, hemos llevado

a cabo distintos proyectos muy

DESARROLLO SOSTENIBLE

proyectos en los que ponemos en primera línea el talento femenino, apoyando empresarialmente a las mujeres rurales y a las más jóvenes dentro de los programas educativos con los que contamos. Tenemos "Planeta Vivo", cuyo fin es visibilizar el papel de las mujeres en materia de medio ambiente y en la lucha contra el cambio climático. En la misma medida apoyamos la promoción del emprendimiento femenino en materia eco con proyectos como "Áurea" en colaboración con la Universidad de Sevilla

Así también, son muy importantes los Premios Circulares de ANSEMAC, en los que pusimos en valor muy buenas prácticas en el ámbito de capacitación y fomento circular, destacando la labor de concienciación, activación y dinamización del tejido empresarial femenino.

Próximamente, en el mes de julio, participaremos con la UPO (Universidad Pablo de Olavide) en Carmona en un curso de verano. "Sostenibilidad, Medio Ambiente y Economía Azul", lo cual es también bastante importante

Como comentaba, se ha aprobado la nueva Ley de Economía Circular de Andalucía. Una ley pionera, que supone un compromiso de futuro para reorientar la economía hacia un modelo más sostenible. ¿Qué papel juegan las mujeres en

Las mujeres tienen un papel fundamental, la economía circular tiene que ser más inclusiva en materia de género y una estructura social, económica y política con igualdad de género es la base necesaria para que la economía circular cree un modelo sostenible, integral y justo para ofrecer soluciones sis-

En esta ley se ha tenido muy en cuenta la voz de las mujeres y la necesidad de aplicar la perspectiva

De la mano de la Consejería de Sostenibilidad han firmado un protocolo para visibilizar el papel de las mujeres en el ámbito de la sostenibilidad. ¿Qué queda por hacer en este ámbito?

Queda bastante por hacer, pero es verdad que tenemos un gran aliado, que es la Junta de Andalucía y a través de la buena fe y la voluntad que manifiestan, apuestan por hacer realidad la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. Esto lo puso de manifiesto el Consejo de Gobierno el 14 de junio de 2022 con el segundo Plan de Igualdad de Oportunidades entre hombres y mujeres en la actividad agraria, pesquera y medio ambiental de Andalucía horizonte 2027, en el que se hace hincapié en todo ello.

A través de la Consejería estamos haciendo mucho hincapié en la Economía Azul, que es donde hemos puesto en marcha varias iniciativas que se traducen en normativa y planificación de carácter estratégico para la definición del marco en el que se tiene que desenvolver en el futuro el sector medioambiental. Podemos destacar entre algunas de ellas la aprobación del Acuerdo de la Estrategia Andaluza de Economía Azul Sostenible, que es la que tenemos que impulsar ahora

"La transición justa e inclusiva hacia la circularidad exige una mayor participación de las mujeres en todos los ámbitos de la economía circular"

¿Cómo ve el papel que van a jugar las mujeres en los próximos años en el sector medioambiental?

Tenemos mucho que decir: apostamos por una estructura social, económica y política con igualdad de género. Esta es la base necesaria para el desarrollo de una efectiva economía circular. La transición justa e inclusiva hacia la circularidad exige una mayor participación de las muieres en todos los ámbitos de la economía circular y no solo en las actividades asociadas al sector informal con bajos niveles de productividad y uso de la tecnología.

Las mujeres estamos tomando cada vez más relevancia en todos los sectores, estamos luchando para que se nos escuche en todos los puntos estratégicos, que es fundamental. Hay mujeres muy profesionales, con muchísima valía y desde ANSEMAC lo que hacemos es potenciar ese acceso y conocimiento del talento femenino, del talento que hay en Andalucía, como ya se nos reconoció por el presidente Juanma Moreno, quien reconoció en un encuentro que la recuperación económica de Andalucía pasa por manos de la mujer. Estamos ahí, tenemos que luchar.





José Caraballo: "En el ADN de Aborgase siempre ha estado el especial cuidado con el medio ambiente"



ambiente. En Aborgase entendemos nuestra sensibilidad medioambiental según dos ejes, economía circular e impactos ambientales directos.

De acuerdo con la visión de la economía circular, los flujos de residuos son materias primas secundarias que deben reintroducirse al ciclo económico, y esto se aplica a materiales. como los plásticos, metales, papel y vidrio que son reciclados, pero también a la energía, que obtenemos del biogás y al bioestabilizado y compost que se obtienen de la materia orgánica.

Con respecto a los impactos directos, tenemos que asegurar que no contaminamos el aire, el suelo, los acuíferos, olores, etc., hay estrictos controles y prácticas para minimizar estos impactos. En Aborgase somos especialmente ambiciosos en referencia a los impactos, y hemos implantado las normas más estrictas y reconocidas, que son las huellas, tanto de carbono, hídrica como ambiental, que se auditan y se publican.

Además, también guardan una estrecha responsabilidad social. Permiten a diferentes colectivos conocer el Centro Montemarta-Cónica. ¿Qué supone el ofrecer esta experiencia?

En nuestra permanente búsqueda de la excelencia, hemos trabajado mucho en la sostenibilidad desde una perspectiva amplia. Siempre hemos tenido una fortísima sensibilidad medioambiental, pero hemos añadido otros criterios fundamentales a nuestro sistema, como son el económico y el social. Precisamente, dentro de ese espíritu de asegurar la sostenibilidad social de nuestra actividad empresarial tenemos que estar muy cerca de nuestra comunidad local, un grupo de interés fundamental. Por ello, somos muy exigentes con el programa de visitas a nuestras instalaciones, para enseñar a la comunidad educativa lo que hacemos. Recibimos visitas de un rango muy amplio, desde colegios infantiles hasta estudiantes de doctorado de programas especializados internacionales, pasando por institutos, formación profesional o el programa Recapacicla de la Junta de Andalucía.

Tenemos además el convencimiento de que, como parte esencial de todo el sistema de gestión de residuos, es fundamental mostrar en qué consiste nuestra cadena para contribuir en la educación colectiva en esta materia, fundamental para toda la sociedad.





¿Con qué otras instalaciones cuentan en la empresa?

Aborgase actualmente explota tres instalaciones de tratamiento de residuos, dos de ellas son las Plantas de selección en Bolullos de la Mitación y Espartinas, para la Mancomunidad de Guadalquivir, y otra que es el Centro Montemarta Conica, del que es titular la empresa Aborgase, situado en el término de Alcalá de Guadaira. El Centro Montemarta Cónica es un complejo con diferentes instalaciones para el tratamiento integral, plantas de tratamiento de RSU, incluvendo selección, fermentación y maduración de materia orgánica, de selección de residuos de envases, vertedero controlado que incluye central de valorización de biogás con 9 megavatios de potencia, y plantas de evaporación de lixiviados, tratamiento de otros residuos como voluminosos, residuos de construcción y demolición y residuos biosanitarios. Adicionalmente, en el centro disponemos de instalaciones de servicios generales, aula educativa y laboratorio de investigación y desarrollo.

Aborgase se encuentra inmersa en importantes inversiones en el Centro Montemarta. Por una parte, se está desarrollando una instalación fotovoltaica sobre vasos de vertido ya clausurados, como fórmula de aprovechamiento de estos terrenos. Asimismo, estamos construyendo una línea de tratamiento para complementar la capacidad de tratamiento de RSU, con una inversión de la empresa de más de diez millones de euros. Por último, tenemos proyectos innovadores en cartera, como la inyección en red de biometano procedente del vertedero.



¿Podría hablarnos de la evolución de las tecnologías en el sector?

La tecnología en nuestro sector se encuentra en un constante proceso de evolución. En Aborgase entendemos la tecnología con una triple implicación.

En primer lugar, las técnicas de tratamiento de RSU no han cesado de evolucionar, hasta disponer hoy en día de procesos de tratamiento extremadamente eficaces y robustos. Las plantas de tratamiento de residuos hoy en día constan de sistemas automáticos que permiten recuperar la mayor parte de los materiales técnicamente valorizables. Se puede decir que en los procesos de tratamiento la tecnología ha evolucionado mucho y se dispone de soluciones muy sólidas

En segundo lugar, las tecnologías de la información son una revolución que está llegando a todos los sectores constituyendo importantes mejoras. La inteligencia artificial, big data y la robótica, entre otras, están llegando al sector de los residuos, tanto en la contenerización recogida como en el tratamiento. En Aborgase estamos muy atentos a las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías para hacer el tratamiento más eficiente y sostenible.

Por último, también se efectúan importantes desarrollos tecnológicos para valorizar las fracciones de los residuos, tanto para valorizar fracciones que hoy en día no lo son técnicamente, como para obtener productos de mayor valor añadido. En esta línea, en el Centro Montemarta estamos llevando a cabo proyectos de investigación para producir hidrógeno y combustible de aviación a partir del biogás, bioestimulantes de la materia orgánica o valorizar químicamente los plásticos no reciclables.

ENTREVISTA

JOSÉ CARABALLOCONSEJERO DELEGADO
DE ABORGASE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Abonos Orgánicos Sevilla (Aborgase) es una empresa andaluza líder y
pionera en el tratamiento de Residuos
Sólidos Urbanos, ¿hacia dónde se remontan sus inicios?

Aborgase comenzó su actividad en los años sesenta, siempre hemos estado dedicados a la gestión y tratamiento de residuos sólidos urbano en Sevilla y su área metropolitana. En aquellos momentos se comenzó gestionando una instalación para el tratamiento de los residuos sólidos (denominados RSU) de Sevilla. Desde entonces nuestro ámbito de actuación siempre ha girado en torno a la cadena de valor de los residuos. Hoy en día, este tratamiento se lleva a cabo en el Centro Integral de Tratamiento de Residuos Montemarta Cónica en Alcalá de Guadaira (Sevilla)

Una de vuestras principales responsabilidades es el compromiso y cuidado del medio ambiente. ¿Qué servicio prestan en aras de contribuir a ello?

Qué duda cabe que el tratamiento de residuos es una actividad, si bien necesaria, que tiene impactos en el medio ambiente, por ello en el ADN de Aborgase siempre ha estado el especial cuidado con el medio



DESARROLLO SOSTENIBLE

Ángela Magno: "Se está intentando que la cooperación privada y pública sea el motor para que el agua se utilice de una forma controlada y sostenible"



ENTREVISTA

ÁNGELA MAGNO

GESTORA DE PROYECTOS I+D Y DIRECTORA DE COMUNICACIÓN Y MARKETING DE BIOAZUL

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA ¿A qué se dedica Bioazul?

Bioazul conforma una empresa de ingeniería tecnológica en la que se diferencia un área de ingeniería y un área de consultoría tecnológica, ambas inmersas en actividades de investigación, desarrollo e innovación. Estamos enfocados en el desarrollo de soluciones eco-innovadoras, principalmente, para la gestión sostenible del agua y especialmente para el tratamiento, reutilización y recuperación de recursos.

En general, trabajamos en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y tenemos un firme compromiso tanto con la innovación como con la eficiencia en idea de trabajar en la recuperación de recursos alineados con los principios de la Economía Circular.

Se acaba de aprobar la Ley de Economía Circular en el Parlamento de Andalucía. ¿Habéis participado en ella de alguna manera? ¿Qué opinión les merece la misma?

Nuestra gerente, Antonia Lorenzo, trabajó con la Agencia Andaluza del Conocimiento para las líneas estratégicas del reglamento en aras de la regulación respecto a los objetivos de Europa y de la Agenda 20-30. Tenemos la suerte de haber sido, en cierta forma, partícipes de esta alineación que incluye a la Economía Circular como uno de los principales pilares.

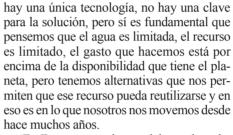
En nuestra empresa no solamente trabajamos las soluciones tecnológicas, sino que buscamos la sostenibilidad de los recursos hídricos y el aprovecha-

miento de los recursos que hay en el agua residual, que para nosotros no es un residuo, sino una materia prima, y lo que intentamos en todos los trabajos y servicios que realizamos es aprovechar el ciclo

del agua con el máximo aprovechamiento de nutrientes y de recursos hídricos. Por ende, tenemos muchos proyectos y actividades vinculadas a la Economía Circular.

El aprovechamiento del agua es un tema de máxima actualidad. Este periodo de sequía parece que ha hecho reflexionar sobre el uso de este recurso. ¿Existe una solución tecnológica a lo que está aconteciendo?

No creo que exista una solución única. Bioazul se fundó en el 2003, este año es nuestro 20 aniversario y llevamos desde un inicio trabajando en el sector del recurso hídrico. No



En Europa y en el resto del mundo se ha trabajado más esta importante reutilización del agua que, en España, con la última sequía sí parece que comenzamos a mirar a otras opciones y a otros recursos alternativos. El pasado mes de marzo estuvimos en la Conferencia del Agua de Naciones Unidas y uno de los principales aprendizajes que obtuvimos es que se está intentando que la cooperación privada y pública sea el motor para que el agua se utilice de una forma controlada y sostenible a lo largo del tiempo.

Nuestras líneas de negocio se centran en proyectos de investigación y desarrollo para trabajar el agua, por un lado, de manera personalizada al contexto y, por otro, plantear la solución adecuada a cada caso. Por eso te decía que no puedo utilizar una forma, sino que de acuerdo al contexto lo haré de diferente manera, por ejemplo, no es lo mismo España que La India, pero en ambos tenemos un problema con el agua.

Bioazul lleva bastante tiempo trabajando en la zona de la comarca de la Axarquía, en la provincia de Málaga, en la que hay una gran demanda por parte del sector agrícola, pero el recurso de agua fresca -como se suele decir coloquialmente- no está disponible por la sequía y por las infiltraciones de agua de mala calidad. ¿Qué es lo que hemos hecho? Llevamos distintos proyectos y tenemos un grupo de trabajo recientemente aprobado

"Axarquía Sostenible" con el que intentamos hacer énfasis en la utilización de tecnología para la recuperación del agua y sus nutrientes a través del agua residual urbana. En esta zona de la Axarquía en verano hay una producción de unos 30.000 m3 de agua residual y en invierno 20.000 m3. Es un recurso que está ahí, lo que hay es que tratarlo de manera conveniente, segura y útil para que se pueda adaptar a cada cultivo.

Por otro lado, en La India el problema recae en núcleos urbanos con una alta población. Allí nosotros tenemos un proyecto en el que tratamos agua residual urbana, un agua diferente a la que hay que aplicarle una tecnología diferente, pues su uso es distinto. La desalación ha sido un tema de

La desalación ha sido un tema de debate en muchas ocasiones. ¿Qué opináis al respecto?

Nosotros no hacemos tratamientos de desalinización, porque no solo es que sea caro económicamente, sino que también lo es energéticamente. Es un proceso que demanda mucha energía y que no aporta el valor extra que nosotros le vemos, por ejemplo, al agua residual. Es un agua que está, que es de origen natural, pero no conlleva tanta circularidad como la reutilización de aguas residuales.

También centráis muchos esfuerzos en la formación, en informar acerca de vuestros proyectos a diferentes niveles...

Llevamos 20 años trabajando en este área y ahora tenemos la suerte de que está en el punto de mira la reutilización del agua y su empleo sostenible. Digamos que estamos utilizando el conocimiento y la experiencia adquirida en estos años de trayectoria para transmitirlo en cursos y formaciones. Principalmente, lo hacemos a través de los distintos proyectos. Llevamos en nuestra trayectoria más de 80 proyectos, principalmente, internacionales, trabajando de la mano de la Comisión Europa en los distintos programas marco de investigación y desarrollo.

Antes hacíamos proyectos muy técnicos y tecnológicos, pero ahora estamos comenzando a participar en proyectos formativos como, por ejemplo, las Acciones Marie Curie, en las que se trabaja mucho con universidades y centros tecnológicos a los que intentamos llevar el conocimiento que nosotros tenemos desde el punto de vista de usuario, de empresa privada y del sector privado en general para que haya una conexión entre la realidad y el punto clave donde se produce el desarrollo y conocimiento, como son los centros tecnológicos.

Por otro lado, tenemos otro tipo de proyectos, por ejemplo, con el Instituto Tecnológico Europeo principalmente centrados en el sector agroalimentario en el que llevamos acciones ciudadanas. Ahí sí tenemos actividades relacionadas con colegios, universidades, hacemos actividades de formación y sensibilización en distintos sectores, dependiendo del proyecto.





MIGUEL RICO GERENTE DE HOGARSOLAR

desde HogarSolar?

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA ¿Qué servicios prestan

Desde HogarSolar estamos especializados en instalaciones fotovoltaicas, tanto para residencial como para industrial.

El alto precio de la luz y lo que está pasando en estos momentos en los mercados energéticos, ¿ha lanzado a la gente al autoconsumo?

Sí, por supuesto. En estos últimos años, debido a múltiples factores, el precio de la luz ha subido exponencialmente. De hecho, aunque van a existir algunas variaciones en estos meses, la luz seguirá subiendo, lo cual es un factor determinante a la hora de la compra. Al final, las personas van buscando una estabilidad y seguridad, saber con qué dinero cuentan en su bolsillo todos los meses y, sin duda alguna, invertir en una instalación fotovoltaica nos ayuda a ello, pues pasamos a pagar únicamente la instalación fotovoltaica, la cual puede ser financiada. por lo que no soportamos un gasto elevado. Esto da, sin duda alguna, seguridad al hogar y a muchas empresas. Para las empresas también es muy importante saber qué gastos van a tener de electricidad para conocer el coste de su producto.

Un clásico en el autoconsumo es la reticencia para hacer una inversión inicial, por

Miguel Rico: "El sector fotovoltaico es un sector que tiene mucho recorrido, tanto a nivel residencial como a nivel industrial"



ejemplo, para poner placas en el tejado. ¿Ha disminuido este hecho gracias a las subvenciones existentes?

Al igual que el aumento del coste de la luz, el que existan subvenciones siempre es un incentivo, pero ya no es que solo existan subvenciones, también existen desgravaciones fiscales en la declaración de la renta, hasta un 40% y 60%, existen también desgravaciones a nivel municipal en el IBI en muchísimos ayuntamientos de España pero, por supuesto, la subvención al final es un motivo más de compra.

Si es cierto que no es algo que sea necesario, pero sí ayuda a tomar la decisión de compra. Finalmente, la subvención es un incentivo para algo que ya de por sí es interesante a la hora de invertir. Por ejemplo, si se realiza una financiación de la instalación y estamos pagando en la factura de la luz 150 euros y la financiación nos cuesta 100 euros estamos ahorrando sin la necesidad de ningún tipo de subvención.

¿Cuánto puede abaratarse con el autoconsumo una factura media de la luz?

Todo depende de cómo se dimensione la instalación. Yo siempre lo asimilo a los litros de agua, es decir, si nosotros consumimos 5.000 litros de agua y te hago una instalación que te produce 3.000 litros de agua no te estoy produciendo la cantidad de agua que necesitas, por lo tanto, tienes que tomar agua de la red y pagarla. Si por el contrario, se hace un buen uso de una instalación fotovoltaica tomando en consideración sus respectivas dimensiones, en este caso tenemos que hablar de kilovatios hora, que es como se mide el consumo de energía, no va a requerir de electricidad procedente del exterior. Por ejemplo, si un cliente consume 5.000 kWh al año y nosotros le producimos 5.000 kWh al año, le estamos produciendo la energía necesaria para su día a día. Si habituamos nuestro consumo a la producción podemos dejar nuestra factura de la luz a 0 euros, y esa es una de nuestras diferenciaciones, pues asesoramos a nuestros clientes para que esto se produzca.

Se habla del autoconsumo compartido, por ejemplo, en comunidades de vecinos. ¿Esto está ocurriendo?

Sí. Es cierto que la legislación es un poco lenta y es algo complejo, pero ahora mismo podemos hacer instalaciones fotovoltaicas en comunidades y dar suministro hasta 2 kilómetros de distancia desde donde se haga la instalación. Sin duda alguna, en un futuro muy próximo va a ser una alternativa de la fotovoltaica que va a crecer muchísimo, porque hay muchas comunidades donde los vecinos por la legislación que existía no sabían cómo aprovechar sus terrazas y sus tejados en torno a la energía fotovoltaica, pero poco a poco se va dando ese camino y se va consiguiendo que también en las ciudades se pueda aprovechar la energía sin la necesidad de tener una casa residencial y estamos en ello. Poco a poco se va a ir consiguiendo.

"Si habituamos nuestro consumo a la producción podemos dejar nuestra factura de la luz a 0 euros"

¿Por dónde considera usted que pasa el futuro de las instalaciones fotovoltaicas?

El futuro es impredecible, dado la situación en la que estamos es dificil de predecir. Las instalaciones fotovoltaicas sustituirán a las fuentes de energía actuales, es algo que está en camino y es imparable. El sector fotovoltaico va a seguir creciendo. Si es cierto que la demanda en estos años tenderá a estabilizarse, hemos vivido unos crecimientos en estos últimos 3-4 años muy importantes por la normativa y por los costes de la energía, sin duda alguna es algo imparable, interesante y es una alternativa que va a dar estabilidad a todos los hogares, pudiendo aportarles un coste de la energía predecible. El sector fotovoltaico es un sector que tiene mucho recorrido tanto a nivel residencial como a nivel industrial.



DESARROLLO SOSTENIBLE

Julio Vera: "La energía eólica ha sido la última energía renovable en aparecer en escena y todos los países están preparándose para ella"

nología es que va dirigida a aguas que ya se consideran profundas, en la península ibérica la plataforma continental es muy pequeña, por lo que en cuanto te alejas un poco de la costa, la profundidad aumenta drásticamente, la eólica marina flotante es prácticamente la única solución que existe para llevar a cabo este tipo de proyectos en la península Ibérica.

Habláis de península ibérica, puesto que trasladáis vuestro negocio a España y a Portugal, ¿verdad?

Sí. Somos un consorcio de tres empresas. Una de ellas es Simply Blue Group, que es una empresa irlandesa que lleva desde el 2011 desarrollando parques marinos flotantes; Proes Consultores (Grupo Amper), que es una consultora e ingeniería marítima portuaria; y FF New Energy Venture, un desarrollador de proyectos de energía renovable en España y Portugal.

Este consorcio está creado para el desarrollo de proyectos eólicos marinos flotantes en España y Portugal.

Ahora mismo estamos desarrollando cinco proyectos, tres de ellos en España y dos en Portugal, que suman un total de 5 gigavatios.

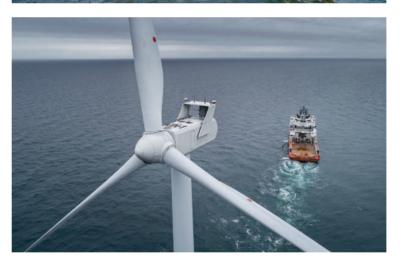
Habláis de un modelo de negocio innovador y respetuoso con el medio ambiente. Siempre se entiende que las energías renovables son respetuosas con el medio ambiente, pero bien es cierto que los molinos resultan agresivos visualmente en el paisaje. ¿Soluciona esta tecnología estas desventajas que tienen las renovables en tierra?

En gran medida sí. El poder desplazar la generación de energía mar adentro hace que su tamaño puede ser mucho más grande, hay que tener en cuenta que en tierra, las zonas óptimas para desarrollo de energía eólica en tierra ya tiene proyectos instalados que llevan muchos años operando. Está posibilidad de que existan nuevas zonas que se incorporen con buen viento te permite introducir electricidad procedente de fuentes renovables a la red.

Respecto al impacto visual, intentamos solucionarlo desarrollándolos lejos de la costa. Es cierto que el impacto visual va a existir, pero estamos a distancias de 20-25







Fotos: Proyecto eólico marino flotante de Kincardine (Escocia), propietario Principle Power.

kilómetros de la costa por lo que el impacto visual será mínimo. En este sentido, estamos haciendo estudios con empresas especializadas para hacer fotomontajes de cómo quedaría los parques, seremos totalmente transparentes en este aspecto.

¿Os habéis encontrado con la oposición de determinados grupos, por ejemplo, ecologistas?

En líneas generales, está todo el mundo alineado, la mayoría de las personas, políticos, asociaciones o empresas que se dedican al mundo de la energía son conscientes de la necesidad de descarbonizar, hay una transición energética hacían las fuentes de energía limpia que se debemos cumplir y esto implicaincorporar muchos megavatios

al sistema. La energía eólica en el mar, al ser de fuentes renovables, predecible y estable es una muy buena solución para contribuir al mix energético.

Respondiendo a tu pregunta, sí, como en casi todo proyecto, sea un proyecto renovable o no, suele haber algún grupo que está en contra. En cualquier caso, no nos preocupa estamos hablando y escuchando a todo tipo de asociaciones, sean ecologistas o no, para buscar soluciones de consenso y equilibradas.

A nivel empresarial, ¿es fácil encontrar a profesionales para vuestros proyectos?

Está siendo un reto. De hecho, lo que se está haciendo es reciclar a gente que viene de la eólica en tierra. Lo que sí es cierto es que en

España hay muy buenas empresas constructoras, de ingeniería, marítima y portuaria, y la tecnología eólica marina flotante se parece muy mucho a las plataformas de gas y petróleo que existen desde hace muchísimos años, por lo que existe una mezcla entre eólica renovable con tecnología que existe para plataformas de gas y petróleo. No es algo nuevo, simplemente hay que adaptarlo a estas dimensiones. Pero sí, sí es complicado, por decirlo de alguna forma la energía eólica ha sido la última energía renovable en aparecer en escena y todos los países están preparándose para ella, saben que es una forma viable y potente de generar electricidad de una forma muy estable, pues el viento mar adentro es más predecible, más estable v tiene muchas más horas de funcionamiento, lo que te hace ser un generador estable todo el año.

"La energía eólica en el mar, al ser de fuentes renovables, predecible y estable es una muy buena solución para contribuir al mix energético"

Habéis anunciado vuestro segundo parque marino eólico flotante frente a las costas de Andalucía, ¿es un proyecto o ya se está llevando a cabo?

Es un proyecto en fase de ingeniería y avanzado en temas medioambientales, entre otras cosas, estamos en la fase de anteprovecto o Documento Inicial de Proyecto, como prácticamente todo el sector, a día de hoy no existe una legislación en el sector, que obviamente todos estamos esperando. El 28 de febrero se aprobaron los Planes de Ordenación del Espacio Marítimo, que viene a delimitar las áreas en las cuales se podría instalar eólica offshore, pero todavía debe establecerse un mecanismo de subasta, calendario de subastas para que los promotores podamos participar y los acuerdos de compra-venta de energía.

Todo el sector está bastante expectante sobre lo que debe suceder en los próximos meses, los promotores insistimos en un calendario claro de subastas asi como las condiciones para poder participar en ellas, desafortunadamente todo se está retrasando más de lo debido.

ENTREVISTA

JULIO VERA
DIRECTOR DE
RELACIONES
INSTITUCIONALES DE
IBERBLUE WIND

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA ¿En qué consiste la labor desarrollada por IberBlue Wind?

En IberBlue Wind desarrollamos parques eólicos marinos flotantes. Esta última palabra es la palabra distintiva, puesto que la energía eólica puede ser principalmente de tres tipos: en tierra -onshore-, eólica marina, cuando estamos en profundidades menores a 50 metros produn, en las que los puedes "hincar" la estructura directamente en el lecho marino, lo cual es muy habitual en el norte de Europa, y la tercera opción es cuando la profundidad empieza a ser mayor de 50-60 metros tienes que ir a una solución flotante, en la que una estructura semisumergible queda flotando y queda ancladas al lecho marino mediante unas cadenas. La peculiaridad de esta tec-



¿Cómo están viviendo las

empresas andaluzas de Sevilla

ción, porque las administraciones

muchas veces no han tenido en

consideración las necesidades y los tiempos de adaptación que iban

a necesitar estas empresas para el cambio de paradigma del que ha-

ción de emisiones, reutilización de

residuos y su valoración. Imple-

mentar estos procesos a la par que

implementar una parte importan-

te de respeto al entorno es ya, por

sido ayudar a las empresas, ayudar

a cada una de ellas en el sentido que

ha querido darle a su desarrollo en

estas particularidades que, al fin y

al cabo, en muchos casos se están

adaptando en términos de digitali-

zación y sostenibilidad gracias a los

va llevamos años adaptando o in-

tentando adaptar nuestra ideología

como fundación, ayudando a este

tipo de empresas. Siempre hemos

abogado por esto y, como comen-

taba con anterioridad, creo que la

administración no ha contado todo

lo que se debía con el entorno em-

aprobado la Ley de Economía

Circular. Me gustaría saber si

habéis participado en ella y qué

os sugiere la misma.

Al hilo, en Andalucía se ha

presarial.

En este sentido, desde FEDEME

fondos Next Generation.

Nuestro objetivo siempre ha

nuestra parte, un hecho.

Hay distintos tipos de desarrollo: las energías renovables, reduc-

este cambio de paradigma? Primero, con cierta expecta-

ENTREVISTA

FRANCISCO JAVIER **MORENO**

PRESIDENTE DE FEDEME

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA ¿Qué es FEDEME? ¿A quién representa?

FEDEME es una organización profesional que representa a un gran espectro del comercio, la industria y los servicios del metal de la provincia de Sevilla y de otras zonas de la región andaluza. Tenemos dentro de nuestra Federación a 21 asociaciones provinciales y regionales.

El fin primordial que tenemos es representar, gestionar y defender los intereses de estas empresas ante la administración y otras instituciones públicas. Asimismo, promovemos el mayor desarrollo económico y social del colectivo que conforman las empresas del metal.

Dentro de las 21 asociaciones provinciales que tenemos se incluyen empresas de automoción, industria auxiliar, aeronáutica, instaladores, montajes industriales, ingeniería, comercio del metal, fabricantes de maquinaria y estaciones de servicio, entre otros. Por lo que el espectro es muy amplio.

¿Cuáles son los intereses comunes en torno a la sostenibilidad de las empresas que **FEDEME representa?**

Nuestros principales intereses pasan por ayudar a todos nuestros asociados y acompañarlos en el cumplimiento de todos estos retos que la actualidad está demandando. Desde FEDEME ese compromiso lo llevamos a cabo apoyando a todas las empresas que necesitan en algún momento adaptarse a procesos más respetuosos con el medio ambiente y a la neutralidad en carbono.

Aparte, nosotros tenemos que ser ejemplo, dado que bajo el paraguas del convenio que firmamos están unas 9.000 empresas y 800.000 trabajadores, solo en la provincia de Sevilla.

Francisco Javier Moreno:

"Promovemos el mayor desarrollo económico y social del colectivo que conforman las empresas del metal"



DESARROLLO SOSTENIBLE

nuestros asociados. En este sentido, estamos trabajando en las motorizaciones ECO, intentando darle un impulso importante.





No se nos ha consultado por parte de la administración para el desarrollo de esta ley de Economía Circular. Esto ratifica lo que vengo diciendo, que en muchos casos las leyes se formulan sin contar con las empresas que han de adaptarse a

A nivel europeo está pasando con el automóvil y la descarbonización del sector, se han adoptado las medidas antes de consultar a las empresas. Pero bueno, desde hace años, aunque no se utilizara el nombre de "economía circular", rara era la empresa que no estaba

intentando obtener los mejores resultados con el máximo aprovechamiento de los subproductos obtenidos

¿Cuáles son los proyectos que tiene FEDEME a corto plazo?

Nosotros estamos trabajando en muchas acciones de formación. Aportamos formación reglada, estamos pendientes de las necesidades de los asociados, pues no damos una formación generalizada, sino especializada en base a las necesidades de las empresas.

Incidimos en la Industria 4.0. es decir, en la digitalización e integración tecnológica para la optimización de todos los recursos de la empresa. Como bien sabemos, la Industria 4.0 basa su estrategia en producir con conectividad, acortando los tiempos de producción y reduciendo los residuos

En cuanto a FEDEME, de aquí a final de año, a parte del acompañamiento a los socios, seguimos en el Salón del Motor de Ocasión de Sevilla, que se ha convertido en el Top 3 de los salones de España, lo cual es muy importante para nosotros, para el sector y para una parte de



Las administraciones muchas veces no han tenido en consideración las necesidades v los tiempos de adaptación que iban a necesitar estas empresas para el cambio de paradigma

Al margen, promovemos proyectos de internacionalización, salimos a Europa con nuestros socios con programas importantes. El próximo otoño iremos a Alemania, a uno de los salones más importantes de aeronáutica de Europa, ya que entre nuestras asociaciones integradas se encuentra AERO Sevilla, la Asociación de la Industria Auxiliar Aeronáutica de Sevilla. Con lo cual, tenemos gente muy preparada y lo que queremos es darle información al mundo respecto a la cualificación técnica que tienen los profesionales que habitan en Sevilla, siendo éste un maravilloso lugar para invertir por las características de sus profesionales así como del cinturón empresarial que existe, tanto en aeronáutica, minería como en otros sectores.



ellas.





MIGUEL TORRES
PRESIDENTE DE ATEPO
INGENIERÍA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Atepo Ingeniería es una empresa
con una amplia experiencia en el área
de eficiencia energética. ¿Cuáles son
los conceptos que identifican que un
proyecto sea sostenible? ¿Qué criterios
hacen que un edificio sea eficiente y
sostenible?

En Atepo nos dedicamos a la ingeniería desde hace bastante tiempo. En este sentido, llevamos más de 10 años implantando instalaciones de autoconsumo.

Para constatar que un edificio es más eficiente que otro se ha de partir de la siguiente pregunta: ¿para qué necesita la energía el edificio?

Atepo apoya la eficiencia energética desde el punto de partida: mejorando aislamientos térmicos o con una mejor orientación, de tal forma que se minimice la demanda energética.

Llegados a este punto, el siguiente escalón es cómo conseguir la energía que necesito para maximizar mi autosuficiencia. Esto se da produciendo a través de instalaciones de autoconsumo fotovoltaico, que

Miguel Torres:

"El autoconsumo colectivo va a marcar un antes y un después"

pueden ser directamente conectadas a red sin sistemas de acumulación, aunque también está la posibilidad de invertir en sistemas de acumulación que nos permitan dirigir el consumo a horas en las que no tenemos radiación solar. Asimismo, podemos añadir a estos sistemas de autogeneración fotovoltaico, sistemas de autogeneración híbridos que, además de producir energía eléctrica, producen energía térmica en base a las necesidades existentes.

¿Con qué sistemas trabaja Atepo en aras de conseguir que el edificio sea eficiente?

El sistema fotovoltaico es el que ahora mismo es más rentable. La elección final depende de cada consumidor; conocer los horarios de consumo es muy importante de cara a saber si son más o menos rentables estos sistemas.

¿Considera usted que es el autoconsumo una prioridad en los hogares andaluces?

En los hogares es interesante, pero no tanto como en la industria.

¿Es un sector que avanza rápido en lo que a innovaciones tecnológicas se refiere?

Sí. No obstante, es un sector bastante maduro. Lo que desde mi punto de vista no está maduro es el tejido industrial que hay a su alrededor. Con esto me refiero a que la formación de los profesionales es deficiente. En la misma línea, el boom del autoconsumo ha suscitado al intrusismo.

¿Qué problema supone la falta de formación para el usuario que contrata estos servicios?

El principal problema recae en que la instalación no va a rendir lo que rendiría otra instalación que le saldría un poco más cara y que ha sido ejecutada por profesionales altamente cualificados y con experiencia en el sector.

Por lo dicho, realmente no es más cara, porque a largo plazo es más barata. Cuando alguien invierte en placas no está comprando las placas, está comprando la energía que le producen las placas; es aquí donde está la gran confusión que tiene el mercado.

¿Cómo valoran el transcurso de estos primeros meses del año? ¿Sigue la tendencia de ser un mercado al alza?

Sí. Tenemos mucho trabajo y estamos intentando entrar en un mercado del autoconsumo que entendemos que va a ser muy importante en España: el autoconsumo colectivo.

El autoconsumo colectivo es el que da oportunidades para que nadie se quede sin autoconsumir su propia energía, por ejemplo porque vive en un piso. El autoconsumo colectivo va a marcar un antes y un después.









JOSÉ RAMÓN FERNÁNDEZ CHIEF INNOVATION OFFICER DE ECONATUR

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA** ¿**A qué se dedica Econatur?**

El Grupo Econatur se dedica al diseño, desarrollo, fabricación y comercialización de insumos para agricultura, siempre a partir de extractos naturales. Trabajamos la sustitución de productos de síntesis química en un modelo de agricultura eco-sostenible.

¿En que beneficios se traduce la agricultura eco-sostenible?

Nuestro objetivo es ayudar al agricultor. Tenemos tres pilares: salud, sostenibilidad y productividad; y lo que motiva nuestro desarrollo atiende a soluciones saludables para las personas. Trabajamos con productos que se fabrican a partir de extractos naturales; sanos para el agricultor que trabaja con ellos, como para el consumidor, porque si trabajamos con residuos contaminantes, las frutas y hortalizas llegarían contaminadas.

Aparte de esto, trabajamos mucho la productividad. Para nosotros es fundamental que sea una vía rentable para el agricultor, pues se hace necesario que él tenga la posibilidad de producir con margen y, además, en cantidad suficiente.

A su vez, trabajamos mucho con la fisiología vegetal y con tecnologías que hacen que de forma natural se promueva el crecimiento del cultivo. Si tratas bien a las plantas y conoces cómo funcionan, consigues un aumento de la carga nutricional de las mismas.

Y, por último, la parte de la sostenibilidad es fundamental para nosotros. Intentamos ajustar dosis, hablamos de obtener más productividad con menos insumos, reducimos el uso de fertilizantes, lo que hace que se ajusten costes y que tengamos menos cantidad de compuestos nitrogenados.

La agricultura está viviendo un momento complicado por muchas cuestiones, pero sobre todo por la falta de agua. Una de las soluciones que se proponen, por ejemplo, es la reutilización del agua de riego. ¿Utilizar componentes naturales y menos contaminantes favorecen este cambio?

Sí. Nosotros trabajamos muchísimo en el estrés abiótico, que está ligado al estrés que le produce a la planta la falta de agua y las temperaturas, tanto altas como bajas. Hay muchos compuestos naturales que ayudan a la planta a resistir a la sequía. Las plantas, al final, llevan millones de años de evolución, resistiendo a condiciones adversas y ellas suelen tener mecanismos de forma natural. Nosotros tenemos moléculas que vienen de extractos botánicos que ayudan a la planta a regular la apertura y cierre de estomas, así como a resistir al estrés hídrico.

Recientemente, hemos sacado un producto que tiene principios activos que provienen del olivo y que, precisamente, está enfocado a esto: a ayudar a las plantas a resistir este estrés hídrico de forma natural. Con nuestro producto la planta puede secretar fitohormonas que en situaciones de sequía le ayudan a cerrar los estomas y a contener esa humedad que le permiten resistir a las condiciones tan adversas que estamos

¿Cómo valorarías el nivel de las explotaciones agrarias andaluzas respecto a lo que estamos comentando? ¿Los agricultores están modernizados, están concienciados?

Yo estoy realmente sorprendido con la evolución que ha tenido el sector en los últimos años. Este sector, que venía siendo un sector tradicional, ha dado un salto gigante en los últimos años, los agricultores tienen mucho conocimiento y tecnología en sus explotaciones y, además, entienden perfectamente que hay otras formas de desarrollar la agricultura más allá de como se hacía antes.

Hoy en día tengo una percepción muy positiva de los agricultores. Ellos mismos se han dado cuenta de que estábamos empobreciendo los suelos, que son fundamentales para los cultivos, y entienden que tienen que tener suelos sanos y que las plantas tienen unas capacidades que se pueden potenciar mucho, fundamentalmente, con conocimiento.

"Hay muchos compuestos naturales que ayudan a la planta a resistir a la sequía"

Tenéis una marca doméstica: habitat by econatur. ¿A quién va destinada?

Va destinada a jardines de ciudades, a jardines públicos, pero también al jardín de una familia. Esta conciencia por cuidarnos en salud y por el medio ambiente está llegando a todos los ámbitos. El consumidor doméstico está reclamando productos saludables y por ello hemos lanzado esta línea doméstica, orientada a particulares.

¿Qué acogida esta teniendo la misma?

Es una línea que estamos ahora mismo impulsando y su acogida está siendo fabulosa. Una línea realmente nueva para nosotros, la lanzamos este año y está evolucionando a buen ritmo.

¿Cuál crees que será la evolución de este campo?

A los bioestimulantes y los compuestos de biocontrol, que ya están inmersos en un crecimiento de mercado del 12% y sus previsiones dejan constancia de que va a ser así hasta 2030, les queda muchísimo recorrido. La agricultura en la que nosotros creemos y trabajamos ha sido una autentica revolución a nivel de tecnología en los últimos años, tanto en biología molecular como en tecnología de la comunicación; el manejo de datos va a tener mucho que decir en los próximos años.



GERMÁN MORALES CHIEF MARKETING OFFICER DE UNIELÉCTRICA

Germán Morales: "Estamos apostando por las soluciones de eficiencia energética, por una comercialización clara y basada en un canal de distribución especializado en entender las necesidades reales de nuestros clientes"

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿En qué momento, según UniEléctrica, se encuentra el sector de la energía? ¿Cómo lo calificaría usted?

Nosotros atisbamos un sector energético inmerso en una cierta recuperación y estabilización en casi todos los ámbitos, prácticamente todos los engranajes que afectan a la cadena de valor energética en España están alineándose cada vez más

Desafortunadamente, muchas comercializadoras independientes han tenido que cerrar porque no han podido hacer frente al inestable comportamiento del mercado, tal y como lo vemos nosotros, el sector continúa liberalizándose.

El sector eléctrico, por el elevado coste que supone para el ciudadano la electricidad, está siendo de vital importancia. No obstante, a la par, existe desconcierto entre la población sobre cómo abordar las nuevas alternativas que surgen en torno a él...

Sí, es así. Estamos viendo un auge en cuanto a las soluciones de eficiencia energética, en especial, el autoconsumo. Estamos viendo que hay ciertas tecnologías que están entrando a nuestro país y que nos van a permitir una mejora en todos los aspectos, sobre todo desde el punto de vista del consumidor.

Tras la situación que se dio con la subida de los precios en el mercado mayorista, los consumidores se están interesando cada vez más por ser conocedores de todos los elementos que afectan al precio de su factura. Podríamos afirmar que existe un cambio en la forma de actuar de los usuarios actuales.

En la misma línea, nuestro target se concentra en las empresas. No cabe duda de que el incremento del coste de la energía, el cual se ha disparado en los últimos años, está siendo un factor clave en la rentabilidad de casi todo tipo de empresas, es precisamente en este perfil de consumo en el que nos hemos vuelto aún más competitivos.

En términos de innovación, ¿cuáles están siendo vuestras apuestas?

Desde UniEléctrica estamos apostando por las soluciones de eficiencia energética, por una comercialización clara y basada en un canal de distribución especiali-



zado en entender las necesidades reales de nuestros clientes. Entre otras iniciativas, a todos nuestros clientes les facilitamos una comparativa gratuita real en base a su consumo para que puedan conocer si con nosotros ahorran o no, sea un particular o una empresa.

Estamos apostando por especializar y profesionalizar nuestro canal de distribución, así como por informar de una manera clara y sencilla a todos los consumidores, sean nuestros clientes o no, del mercado eléctrico en general. Es decir, en el desarrollo de mejores productos, herramientas y servicios para nues-

tros distribuidores autorizados, que aquí son "nuestros primeros clientes". Y, sobre todo, queremos que los usuarios tengan la mayor información posible de su mano para que puedan tomar la mejor decisión respecto a su suministro eléctrico.

¿Cuáles están siendo las principales dudas e inquietudes que le surgen al cliente?

El comportamiento del mercado sigue suscitando muchas dudas y cierta incertidumbre respecto a conflictos los internacionales, a cómo afecta el mercado de emisiones de carbono, el mercado del gas natural, la propia cotización de la energía y

la producción energía sea renovable o no renovable. Hay un sinfin de elementos que afectan al precio de la energía que las comercializadoras compramos en el mercado mayorista y creo que esto es algo que nos preocupa a todas las personas en general, nos dediquemos o no al sector, porque es algo que afecta a nuestra factura y economía.

Por mi parte, también considero que la falta de información clara o la desinformación es una preocupación evidente. Probablemente, sea un sector que poco a poco está viendo la luz -nunca mejor dicho, pero se debe comenzar a informar de una manera más cercana y sencilla a todos los usuarios en todos los niveles: normativo, público, privado y general.

¿Cuál es el principal valor añadido que aportan desde UniEléctrica a sus clientes?

El principal valor añadido que aportamos es la comunicación, la transparencia y seriedad en nuestras gestiones. La atención al cliente interna, creo que define bien nuestra filosofía como empresa, los clientes valoran cada vez más poder contactar con personas -sin eternas esperas- que resuelvan sus gestiones de manera empática y cercana.

Diseñamos nuestras tarifas y las personalizamos en función del perfil energético de nuestros clientes; esto quiere decir que estudiamos nuestros productos para ofrecer ahorro real. Por otra parte, nos está permitiendo tener una gran capilaridad en el sector a nivel na-

cional el apoyarnos en un canal indirecto para comercializar nuestros productos y servicios.

¿A qué retos se enfrenta la compañía en los años venide-

Nos vamos a enfrentar a la producción, ya no solo estamos hablando de comercializar energía, sino de formar parte activa en la generación, tanto en lo que se refiere al autoconsumo individual e industrial como en comunidades energéticas, grandes plantas de generación y nuevos modelos energéticos.

Quizá también a un cambio en cuanto a la forma de comercialización. Estamos asistiendo a la digitalización integral, de todos los agentes, desde la generación hasta el usuario final. También estamos viendo que cada vez son más proactivos a la hora de buscar y comparar ofertas, y nosotros tenemos la responsabilidad, como empresa, de informar en el ecosistema digital de una manera veraz y cercana, facilitando el acceso a esta información a todos los usuarios.

Y, por último, creo que la capacidad de adaptación a las tendencias del mercado que hemos demostrado durante estos últimos diez años, va a cobrar una relevancia aún mayor en los próximos cinco años, el entorno se mueve cada vez más rápido.

¿Qué objetivos se plantea UniEléctrica a largo plazo? ¿Y cómo pretenden alcanzar los mismos?

A largo plazo nos planteamos dar el salto a la generación en los nuevos modelos energéticos, integrar herramientas que tenemos con nuevas tecnologías que nos permitan seguir mejorando en todos los procesos, y a la creación de un ecosistema digital mucho más completo para hacer que la experiencia del usuario sea mucho más fácil desde el punto de la comparación de la oferta hasta el punto de la revisión de su factura y gestión.

También nos estamos especializando cada vez más en ofrecer tarifas especialmente adaptadas a las necesidades reales de los consumidores, la personalización en nuestra capacidad de oferta nos hace ser aún más competitivos, esto unido a una comercialización profesionalizada mediante asesores energéticos especializados y con experiencia, nos va a permitir seguir cumpliendo los objetivos propuestos.





Daniel Montilla:

"Ofrecemos cualquier solución energética que necesite el ciudadano"

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Qué soluciones energéticas ofrece EnchufeSolar a un consumidor que cada vez está más concienciado con la eficiencia energética?

Ofrecemos cualquier solución energética que necesite el ciudadano, quien cada vez está más concienciado con la eficiencia energética y el cuidado del medio ambiente, y necesita ir dando pequeños pasos, tanto en su hogar como en su actividad profesional, para ir reduciendo su huella medioambiental y de paso, por qué no, ahorrar.

Nosotros ponemos a su disposición cualquier solución energética a la que quiera optar en esta transición, que va desde la instalación de paneles solares para autoconsumo, la comercialización de energía verde, puntos de recarga para vehículos eléctricos o soluciones de almacenamiento, tanto físicas como virtuales

Las virtuales son una novedad en la que hemos sido referentes en España con el lanzamiento de lo que se conoce como "batería virtual", que en nuestro caso la llamamos "Cuenta Verde", ya que la diseñamos como algo más que una batería virtual acumuladora de kilovatios hora. Fue un producto que desarrollamos, que es sumamente interesante y que ofrecemos a través de nuestra comercializadora que se llama Helios Energía. La

Cuenta Verde permite a cualquier propietario de cualquier instalación de autoconsumo aprovechar el 100% de la producción de sus

La batería virtual, ¿conviene a cualquier usuario?

Se puede aplicar a cualquier tamaño de instalación. Evidentemente, los niveles de ahorro variarán en función del tamaño de la planta y el tipo de consumo, quien por ejemplo tenga un consumo estacionario como puede ser, por ejemplo, una cooperativa o una almazara le interesa muchísimo. En este sentido, si la actividad empresarial se desarrolla 4 meses al año, qué tamaño de batería física tendrían

que comprar para meter lo obtenido en los restantes 8 meses. Por ello con una virtual, como va volcada a la red, la energía se va acumulando virtualmente y la tienen a su disposición para cuando tienen actividad y verdaderamente consumen. Estos son los clientes que, con diferencia, se aprovechan más de este tipo de tecnologías

Por lo que realmente es una buena solución a nivel industrial, supone una ventaja para las empresas andaluzas..

Sí, por supuesto. Aquí, en Andalucía, que tenemos un gran tejido agrícola con una actividad por campaña es sumamente interesante.

O turístico, por ejemplo.

Sí. Gente que tiene actividad solo en el verano puede estar aprovechando esa energía, que no consume en el resto de meses, para cuando verdaderamente le lleguen sus picos de demanda

¿Se podría aplicar a personas que tengan una segunda residencia?

Sí, porque en Cuenta Verde puedes unir diferentes suministros, aunque sea uno el que tenga las placas. Por ejemplo, si tienes una segunda residencia en la que vives unos determinados meses al año, en ese momento en tu residencia habitual no vas a tener consumo, por lo que la producción se puede derivar a tu segunda residencia.

En estos últimos años, el sector de las renovables ha sufrido un cambio espectacular...

Sí. Venimos de cuatro años en los que se ha acelerado el proceso de adopción de estas tecnologías por parte de la ciudadania y empresas. Tecnologías que ya son maduras, porque allá por el 2000 ya habían instalaciones, pero no fue hasta el 2019 cuando verdaderamente se dieron las mejores condiciones para que el sector despegara

¿Ofrecéis en EnchufeSolar un servicio integral?

Sí. Nosotros realizamos la gestión integral, desde la ingeniería hasta la tramitación burocrática previa necesaria para obtener los permisos pertinentes. Nos encargamos de la tramitación de la solicitud de la ayuda, la instalación, la posventa y el mantenimiento, porque este tipo de productos son productos a largo plazo, estas comprando un producto que tiene hasta 25 años de garantía. Asimismo, cabe incidir que nosotros ya llevamos más de 10 años realizando este tipo de trabajos y gestionando ayudas, lo que nos permite aportar tranquilidad v seguridad a nuestros clientes, porque sabemos bien lo que estamos ha-

Estáis instalados en Lucena, pero piensan en dar el salto, incluso, internacional. ¿Trabajáis también en el extranjero?

Tenemos en estudio la apertura a fuera de España. Actualmente, la central se ubica en Lucena, que es

un pueblo de Córdoba, pero que por ubicación geográfica se encuentra prácticamente en el centro de Andalucía, muy cerca del eje horizontal y vertical que nos permite estar en Sevilla en una hora y media, en Córdoba en 30 minutos y en Málaga en 55 minutos. Digamos que Andalucía la controlamos desde aquí, aunque tenemos delegaciones por toda España. Tenemos delegación en Toledo, Madrid, Salamanca, La Coruña, Castellón, Valencia y Logroño. Internacionalmente, tenemos en estudio la apertura en varios países para los próximos dos años.

¿Qué condiciones especiales se dan en Andalucía en el ámbito de las renovables?

Andalucía es la comunidad autónoma en la que se dan las mejores condiciones para el aprovechamiento de los recursos renovables. Tenemos más de 3.200 horas de sol al año, eso posibilita que la rentabilidad de una planta de autoconsumo sea mayor que en otras regiones y los plazos de amortización se reducen considerablemente. Además, hav disponibles numerosas avudas públicas para invertir, tanto en autoconsumo, almacenamiento como puntos de recarga.

"Andalucía es la comunidad autónoma en la que se dan las mejores condiciones para el aprovechamiento de los recursos renovables"

En fin. todo lo que meiora la eficiencia la energética, sumado a deducciones, que algunos ayuntamientos como el de Córdoba, Almería, Granada o Sevilla ofrecen en los recibos de IBI, conjugan que el nivel de interés y desarrollo de este sector sea muy potente en la comunidad.

Por lo mismo, han surgido muchas empresas, hay mucha competencia en la actualidad.

Hace 10 años cuando a un cliente le ofrecías una instalación solar casi que te preguntaba a quién más le podía pedir una oferta, porque no había prácticamente nadie en el sector. Este hecho ha cambiado radicalmente en los últimos 3-4 años, en los que al calor de lo que he comentado anteriormente, multitud de emprendedores se han lanzado a comercializar, instalar y trabajar con este tipo de servicios que son tan demandados.





DESARROLLO SOSTENIBLE

Alfonso Marín: "Contamos con la experiencia de haber desarrollado 1.500MW ya conectados y otros 2.000MW en RTB"



ENTREVISTA

TRANSITION

ALFONSO MARÍN INGENOSTRUM. CHIEF ENERGY

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA Ingenostrum se alza como un grupo de ingeniería internacional líder en el sector de las energías renovables. ¿Cómo comenzasteis?

Ingenostrum nació como empresa en el año 2009, los primeros pasos fueron en ingeniería de energías renovables, donde creábamos subestaciones. El fundador y CEO, Santiago Rodríguez Agúndez, atesoraba una larga experiencia en instalaciones de redes eléctricas, por lo que no es extraño que esta

fuera nuestra primera actividad.

Actualmente la compañía ha crecido y ha diversificado su negocio. Seguimos teniendo una alta presencia en energías renovables como en eólica pero fundamentalmente fotovoltaica. En los dos últimos años hemos dado un paso cualitativo importante a través de la diversificación hacia otras áreas de negocio también muy relacionadas con la transición energética. Y no podemos olvidar que Ingenostrum tiene una fuerte presencia internacional, fundamentalmente en LATAM.

¿En qué estáis especializados?

Como ya hemos mencionado, nuestro *core business* es el desarrollo de proyectos energéticos, tanto en energías renovables como proyectos electrointensivos. En la actualidad contamos con la experiencia de haber desarrollado más de 1.500MW que ya están conectados y otros 2.000MW más que se encuentran en fase de inicio de construcción o como se conoce en este sector RTB por sus siglas en inglés, *ready to buid*.

Nuestro conocimiento del sector nos hizo ver que si el mercado seguía atomizándose en torno a las energías renovables esto podría provocar una bajada del precio de la energía y nos animó a apostar por otros proyectos electrointensivos como los data center o la implementación de iniciativas que apuesten por nuevos vectores energéticos que ayuden en la descarbonización, en este caso hablamos de hidrógeno verde, e-metanol o amoniaco.

Otra apuesta importante de Ingenostrum es explorar oportunidades relacionadas con la transición hídrica, bien sea promoviendo nuevas desaladoras o estudiando proyectos donde a través de la tecnología podamos ayudar a la agricultura intensiva a una mayor optimización de los recursos de agua, que cada vez son más escasos.

¿Cuál es la situación actual de Andalucía en relación a las energías renovables?

Según la Agencia Andaluza de la Energía esta comunidad produce más del 50% de su

energía eléctrica con fuentes renovables, este dato ya nos aclara mucho el posicionamiento de esta Comunidad en materia de energías renovables. Andalucía cuenta con muchas horas de sol, por lo que la energía fotovoltaica tiene una gran relevancia. Además, algunas zonas de Málaga y Granada han sido incluidas por el MITECO en los planes de ordenación del espacio marítimo (POEM) esto hará que la energía eólica marina también tenga una presencia importante en esta región. En materia de nuevos vectores energéticos, Andalucía ha creado el gran pacto del Hidrógeno Verde al cual Ingenostrum se ha adherido porque creemos firmemente que desde aquí se pueden liderar proyectos muy relevantes en esta materia.

En relación al autoconsumo, ¿qué ventajas tiene?

Ingenostrum no está en el mercado del autoconsumo, y desde el punto de vista empresarial no puedo darte ninguna cifra, pero como conocedores del sector sí te diría que la principal ventaja es maximizar la cantidad de energía consumida. El formato de generación es más eficiente y permite un retorno de la inversión muy atractivo.

¿Las renovables tienen la importancia en las políticas que deberían tener?

La guerra de Ucrania ha puesto de manifiesto la vulnerabilidad energética que tiene Europa fundamentalmente los países del norte por su dependencia del gas ruso. Esta circunstancia ha propiciado la aceleración de todos los países en la búsqueda de soluciones que pasan obligatoriamente por incentivar la descarbonización y la generación de energía que provenga de fuentes renovables. Es cierto que aún queda mucho camino por andar y el marco regulatorio y jurídico debe ser en todo el territorio de la unión más garantista, pero sin duda se ha producido un gran avance y nadie se plantea que las políticas que promueven la generación de renovables no formen parte de la agenda política de ningún gobierno.

> "La guerra de Ucrania ha puesto de manifiesto la vulnerabilidad energética que tiene Europa"

A modo de conclusión, ¿cuáles los objetivos de Ingenostrum?

Primero y más importante, consolidarse como un desarrollador de referencia en cualquier iniciativa que aborde de forma concreta la descarbonización. En segundo lugar, seguir contribuyendo como socio estratégico de las principales energéticas a dibujar el mapa de energía renovable de España, y por supuesto seguir creciendo en todas nuestras áreas de negocio para afianzar nuestra posición en hidrógeno verde y data centers.

José Peláez: "La biomasa ha venido para quedarse"

ENTREVISTA

JOSÉ PELÁEZ CEO DE PELÁEZ RENOVABLES

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cuál es la principal actividad que desarrollan desde Peláez Renovables?

Peláez Renovables es una empresa especializada en la valorización de hueso de aceituna de nuestro bosque andaluz. Ponemos en valor el subproducto del olivar, como es el hueso de aceituna, para su aprovechamiento como biocombustible sólido para la obtención de energía térmica. Hablamos de un proyecto nacido en el 2013, por lo que este año cumple su primera década satisfactoriamente.

Nos basamos en una política verde, de economía circular y de reducción de emisiones, porque comercializamos un combustible limpio, así como de reducción de huella de carbono, porque tenemos un producto de calidad certificada en el que se obtiene una eficiencia de más del 90% en la reducción de gases de efecto invernadero. Al ser una entidad certificada con la calidad Biomasud A1, en nuestras auditorías anuales se registra todo el producto de calidad que hemos comercializado y con una trazabilidad precisa se calculan los gases de efecto invernadero, los cuales los hemos reducido con una adecuada logística

La biomasa tiene un potencial de crecimiento extraordinario porque soluciona dos problemas a la vez: la gestión de residuos con gran impacto medioambiental y la producción de energía. ¿Cuál es su situación actual en el mercado?

Está en pleno crecimiento, lo que sucede es que venimos de unas campañas atípicas en las que hemos tenido una caída de la producción importante y eso ha provocado que, ante la fuerte demanda, los precios hayan sido muy elevados. También, con la situación bélica entre Rusia y Ucrania se han cerrado las relaciones comerciales con estos países que son número 1 en exportación de pellets, se supuso que iba a haber un desabastecimiento a nivel euro-



peo y creció fuertemente la demanda en la campaña pasada, que fue entre octubre y marzo.

Lo que está claro es que la biomasa ha venido para quedarse, que hay un crecimiento exponencial, que tiene un gran impacto en el empleo y de fijación de la población al territorio extraordinaria. Nosotros, desde Jaén capital, donde tenemos instalada nuestra planta, venimos promoviendo desde hace 10 años la puesta en valor de este subproducto que se genera en la obtención del aceite de oliva en nuestra provincia y nuestra comunidad autónoma.

¿Qué papel juega la biomasa en la transición energética?

Es una de las patas importantes. Cuando hablamos de transición energética acudimos a energías al-







ternativas como puede ser la eólica o la fotovoltaica y la biomasa es una pata más de los puntos en valor para una transición energética.

¿Es la biomasa una alternativa para sustituir a otros combustibles?

Por supuesto. En primer lugar, a los combustibles fósiles. Un 2,1 kg de Piropel® Biomasud A1 equivale a 1 litro de gasóleo. Teniendo en cuenta el precio al que ha estado el carburante, nosotros hemos sido muy competitivos, siendo una alternativa que ofrece un ahorro de entre el 60% y el 70%.

Ahora las circunstancias son otras ante la cambiante situación, pues hemos tenido muy poca producción y los precios de los biocombustibles han crecido, pero tenderán a estabilizarse.

¿Cuáles son vuestros principales clientes?

El sector terciario y la industria son los principales, y una parte importante a la que fue dirigida nuestra producción el año pasado fueron las exportaciones, que supusieron el 40% del producto comercializado.

¿Hacia dónde dirigen vuestras exportaciones?

Reino Unido, Francia, Bélgica e Italia.

¿Cómo ve el futuro de Peláez Renovables?

En una curva ascendente, con un crecimiento sostenido en torno a un 15% anual y con una gran cabida en esta revolución energética que hoy nos ocupa.



DESARROLLO SOSTENIBLE





ENTREVISTA

RAFAEL GARCÍA **DIRECTOR COMERCIAL** DE PELLETS DEL SUR

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

En Pellets del Sur se encargan de la venta de Pellets y Biomasa. Incidiendo en el sector, ¿hablamos de una industria positiva para el medio rural?

Súper positiva, porque incurre en las limpiezas forestales. Sabemos todos lo que nos está ocurriendo con las lluvias y los incendios. Nosotros, principalmente, lo que hacemos es limpiar y cuidar los montes, quitar lo que se cae de los árboles. Para el medio rural imagínate si es importante lo que estamos haciendo.

¿Cómo contribuyen los pellets a disminuir el impacto medioambiental?

El CO2 que emiten los pellets es 0. Una vez que limpiamos el monte, nos llevamos lo recogido a la planta de pellets y lo descortezamos, las

Rafael García: "El hueso de aceituna va a ser la biomasa del futuro"

ramas se usan como biomasa para calderas industriales y lo que es el tronco lo usamos como madera para el pellet. El pellet no contamina nada, su CO2 es 0 y en lo que a ceniza se refiere está por debajo del 0,7. Por ende, para el medio ambiente es muy positivo, favorece la limpieza del medio rural y evita incendios

Por ejemplo, una manera de calentar nuestra casa de forma eficiente es con una estufa de

Claro. Además, como bien has dicho, es muy eficiente. Con simplemente una salida de humo que, como te comentaba antes, no echa prácticamente humo, solo en el arranque de la estufa, puede ayudar a calentar un espacio. Además, consume muy poca luz, porque el motor que lleva tiene un consumo menor al de una bombilla.

Una estufa de 8-10 kilovatios puede calentar un piso o una casa de unos 100 m2 consumiendo un saco de pellets cada dos días.

¿Podría ser la energía sostenible del futuro?

Podría ser. La pregunta es: ¿habrá biomasa para ello? Verdaderamente, biomasa hay mucha, nosotros estamos hablando solo del pellet, pero existen muchos tipos de biomasa, desde la cáscara de almendras, de piñones, hasta los huesos de aceitunas.

Desde Pellets del Sur también estamos muy centrados en los huesos de aceituna, porque es una biomasa que puede estar a la altura de un pellet certificado EN-Plus A1, siempre y cuando, el hueso esté seco y limpio. No tenemos la menor duda de que el hueso de aceituna va a ser la biomasa del futuro y vamos a apostar porque

Es más, a día de hoy tenemos una planta de revalorización de hueso y estamos en proyecto, porque en breves meses tendremos otra, concretamente en Estepa, otra planta de revalorización de hueso.

¿La comunidad autónoma de Andalucía tiene potencial en el sector?

Mucho potencial. Es curioso que siendo una de las regiones que más temperatura tiene en España, consumimos mucha cantidad de biomasa. También es verdad que tenemos mucha extension de bosques, se recupera rápidamente la madera y, a su vez, el hueso de aceituna también es importante, porque tenemos la mayor producción de aceites y aceitunas que existe en Europa, lo que nos aporta el hueso de aceituna y el orujillo, que también se usa como biomasa para industria, concretamente las cementeras consumen muchísimo orujillo.

Yo creo que nuestra región es perfectamente sostenible en lo que a este sector se refiere y puede haber una gran cantidad de este producto en Andalucía pues, como va he dicho, somos una comunidad que consume mucha

"Somos una comunidad que consume mucha biomasa"

¿Plantea la compañía expandirse?

Estamos en ello. Ya tenemos distribución en Madrid, en Barcelona y estamos poco a poco incorporándonos en toda España. En Andalucía tenemos una flota de camiones y de reparto con la que repartimos un gran número de pellets, sobre todo en invierno. Concretamente, el año pasado incorporamos Madrid, este año hemos incorporado Barcelona y la idea es adentrarnos en Extremadura. Asimismo, para el año que viene queremos introducir Badajoz y nuestra idea es expandirnos a toda España.



ANA LLOPIS

PRESIDENTA EJECUTIVA Y RRII EN LLOPIS SERVICIOS AMBIENTALES, S.L.

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Se acaba de aprobar en el Parlamento de Andalucía la Ley de economía circular. ¿Qué cree que va a aportar esto a la sostenibilidad en nuestra región?

Oportunidades en muchos sentidos. Para empezar un escenario normativo que ayuda al tejido empresarial de Andalucía en la adaptación al nuevo paradigma de la producción. No podemos retrasar más la transición hacia la economía circular y abandonar esa linealidad que produce tanto derroche, y ahora, con el apoyo de las instituciones no tenemos excusa.

Sin duda, el objetivo prioritario de esta nueva norma es minimizar el impacto medioambiental que las empresas producimos con nuestra actividad, de modo que, legislar con medidas del tipo: establecer el principio de jerarquía de los residuos, crear una oficina andaluza de economía circular, poner en marcha el Registro público andaluz de análisis del ciclo de vida de los productos y servicios, fomentar el ecodiseño en el sector de la construcción y respaldar la utilización de prendas ecofriendly en el sector textil, entre otras, se hacía necesario.

Este texto supone un reto para las empresas a la vez que ejerce un papel determinante en el crecimiento de nuestra región, proyectándonos a nivel nacional como pioneros e impulsores del cambio en el sistema de producción, un cambio, que para los gestores de residuos no supone una novedad, puesto que la economía circular forma parte de nuestro ADN. Celebramos este gran paso, por supuesto, pero sin olvidar todo el trabajo que queda por hacer.

El grupo Llopis plantea la gestión medioambiental como algo integral que tiene que aplicarse a todos los aspectos de la vida. Soluciones verdes para problemas grises dicen ustedes.

Elenfoque integral de la gestión medioambiental es una perspectiva valiosa y relevante en la búsqueda de soluciones sostenibles. Nos gusta ver en el verde Llopis la esperanza que este color representa, por tanto, el eslogan "soluciones verdes a problemas grises" implica encontrar formas innovadoras y sostenibles de abordar los desafíos ambientales, incluso en situaciones complejas o ambiguas.

Esto supone buscar alternativas que sean beneficiosas tanto para el medio ambiente como para la sociedad en general. Se busca abordar los problemas ambientales desde una perspectiva global, considerando tanto los impactos directos como los indirectos de nuestras acciones.

Es, nada más y nada menos, lo que ofrecemos a nuestros clientes. De esta forma, podremos avanzar hacia un futuro más equilibrado y respetuoso con el medio ambiente.

Su grupo tiene una trayectoria de casi 50 años y en estos últimos ha sufrido una gran transformación de imagen y de concepto. ¿Cómo se ha fraguado esta nueva estrategia empresarial?

El crecimiento de Llopis ha sido orgánico desde sus inicios. Trabajamos con la visión

Ana Llopis: "Soluciones verdes a problemas grises"



puesta en el futuro dando curso a nuevos proyectos que enriquecen el valor añadido de nuestros servicios, pero tenemos que reconocer que nuestra cartera de clientes también nos ha ayudado mucho.

Recientemente, hemos puesto en marcha tres nuevas líneas de negocio: consultoría ambiental, un nuevo servicio de formación a empresas y el sello de calidad 'Objetivo Cero Residuo' que hemos desarrollado en colaboración con la Cámara de Comercio de Sevilla como entidad certificadora.

El desarrollo y la profesionalización de

estos nuevos servicios ha surgido gracias a clientes que, en su afán de mejorar y hacer crecer sus negocios, de forma proactiva, han requerido ir de nuestra mano para dar un paso más en el ámbito de la sostenibilidad.

Por otro lado, el marco legislativo con el que hemos arrancado 2023 también ha tenido algo que ver; como explicaba en la primera pregunta, el ámbito normativo cada vez es más exigente y eso hace que las empresas necesiten un segundo departamento de calidad y medio ambiente que les asesoren y acompañen en la implementación de la nueva praxis operativa de sus negocios.

Su planta principal está ubicada en el Puerto de Sevilla. ¿Cuál es su vinculación con Sevilla, con el Puerto y sobre todo por qué han decidido estar en este espacio?

Nuestros 14.000 metros cuadros de planta de tratamiento de residuos es la única presente en la ciudad de Sevilla, lo cual nos convierte en el aliado perfecto de aquellas empresas productoras que generan un gran volumen de residuos y es que, ser sostenibles engloba un amplio abanico de posibilidades, entre ellas los desplazamientos. Acortar las distancias

entre el punto de producción y el destino del residuo, supone reducir la huella de carbono minimizando la emisión de gases contaminantes.

Nuestra apuesta por emplazarnos en el Puerto de Sevilla ha sido el enclave estratégico que siempre ha representado en nuestra ciudad, así como nuestra condición de gestores autorizados en estas instalaciones. Desde 2010 somos el punto limpio del puerto y, por ende, los responsables de gestionar el residuo generado en las 850 hectáreas que éste ocupa.

Respecto a nuestra vinculación con Se-



villa...podría decirte que las cubas Llopis llevan casi medio siglo siendo parte del mobiliario de la ciudad recogiendo los residuos generados en proyectos tan emblemáticos como la Expo'92, la construcción del puente del V Centenario, la conversión del Hospital de las Cinco Llagas en sede parlamentaria, la construcción del AVE, el desarrollo del nuevo parque hotelero Sevillano de los 80's y la remodelación del Hotel Alfonso XIII.

Podríamos decir que la historia de Llopis Servicios Ambientales, es la historia de Sevilla, dado que el crecimiento de la ciudad siempre ha redundado en el crecimiento de nuestra empresa.

Hay muchas personas que piensan que la sostenibilidad es reciclar y poco más y otros muchos que creen que reciclar no merece la pena. ¿Qué les diría?

Hace poco publicamos en nuestro ecoblog un post que hacía referencia al 'para qué reciclamos'. Y llegamos a la conclusión de que reciclar, es la única manera de mejorar la calidad de nuestro ecosistema.

> "La historia de Llopis Servicios Ambientales, es la historia de Sevilla, dado que el crecimiento de la ciudad siempre ha redundado en el crecimiento de nuestra empresa"

Es normal que surjan pensamientos similares al que haces referencia con tu pregunta. Y es que, el camino que recorren estos residuos desde que son depositados en contenedores urbanos y puntos limpios hasta que comienzan su proceso de valorización, es desconocido por la gran mayoría. E igualmente sucede con las grandes industrias productoras.

Sin educación no hay información y sin información no hay conocimiento. En este sentido hemos estado limitados con la información, nos han enseñado a clasificar los residuos en casa para luego reciclarlos, pero ¿dónde se recicla?, ¿cómo se hace?, ¿cuáles son los pasos a seguir? Y si queremos ser parte activa de la economía circular ¿cómo identifico cuando voy a comprar que un producto es reciclado?

A todas estas cuestiones intentamos dar respuesta en los Business Breakfast que organizamos cada mes en nuestras instalaciones. Invitamos a empresas, resolvemos todas estas cuestiones y les enseñamos los procesos en nuestra planta de tratamiento de residuos. Todos se sorprenden y, me atrevería a decir, que se van conmovidos.

El reciclaje se ha convertido en una herramienta vital en la lucha contra el cambio climático y la preservación de nuestros recursos naturales, por tanto, la sensibilización medioambiental es tarea de todos, y su objetivo: minimizar la cuota de residuos depositados en vertederos.



Juan José Collantes: "La clave está en hacer una instalación a la medida del consumo"



ENTREVISTA

JUAN JOSÉ
COLLANTES
GERENTE DE TENSOL

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

En un panorama empresarial en el que hay tantas empresas dedicadas a las energías renovables, ¿qué diferencia a la vuestra? ¿Qué diferencia a Tensol Energía Solar del resto?

A nosotros nos diferencia que comenzamos en el año 1992, llevamos 31 años en la actividad dedicados a las energías renovables. Tenemos, aproximadamente, unos 25.000 clientes, la mayoría de ellos clientes fieles que nos vuelven a llamar porque están interesados en el autoconsumo o en renovar el equipo.

Ofrecemos garantía, servicio, calidad y posventa. Este último aspecto es la clave, a veces un producto es muy barato, pero la realidad viene siendo que si no tengo a quién me atienda cuando me hace falta, he comprado algo que no me sirve.

En la actualidad se está produciendo una revolución en torno a las energías renovables, sobre todo, la energía solar. Una revolución que años atrás se anunciaba y no se producía, pero que ahora realmente parece que ha llegado. Vosotros, que lleváis tantos años en el mercado, ¿cómo habéis notado este último boom?

Ahora mismo hay mucha gente trabajando en el sector, muchos son profesionales y otros provienen de cualquier otra actividad, pero han comenzado a apostar por esto. Actualmente, es un sector novedoso que parece ser la gallina de los huevos de oro y todo el mundo quiere participar de él. Luego, a la hora de ejecutar algunos no tienen ni la titulación pertinente para poder hacer instalaciones. En este sentido, hay instalaciones que están conectadas, pero no están legalizadas en Industria, lo que conlleva determinados problemas.

¿Cuántas personas se acercan a su oficina queriendo apostar por una energía más sostenible? Nosotros no tenemos una tienda al público, sino una oficina a la que puede llegar cualquiera y allí le atendemos. Los que llegan a nosotros lo hacen recomendados, por lo general, por otros clientes o porque ven muchas pegatinas de Tensol en los equipos ya instalados. Como ya comentaba anteriormente, tenemos una cifra aproximada de 25.000 clientes.

DESARROLLO SOSTENIBLE

Parece que las soluciones se van renovando día a día, ¿cuál es el futuro que nos podemos encontrar? ¿Hacia dónde vamos?

Yo le puedo decir que esto no es nuevo, nosotros desde hace 31 años estamos desarrollando instalaciones fotovoltaicas aisladas e, incluso, hace tiempo, cuando la propia Junta de Andalucía empezó a incentivar algunos autoconsumos hace más de 20 años, nosotros hicimos autoconsumos del estilo actual.

Lo que pasa es que somos la punta de Europa, somos los últimos siempre en casi todo. Incluso, cuando empezaron a desarrollarse los primeros parques solares yo me cansé de buscar terrenos para hacer parques solares y nadie quería. Cuando ya la gente comenzó a ver que eso era interesante y se ganaba dinero, tenía una cola de gente en la oficina ofreciendo terrenos para hacer parques solares. Somos muy lentos en tomar decisiones. ¿Qué es lo que pasa? Que cuando llegan las facturas es cuando ponen el grito en el cielo y, sin embargo, no se dan cuenta de que hay alternativas para ahorrar. Y al hablar de las alternativas se centran en el dinero

que supone la inversión, sin darse cuenta de que con el ahorro amortizan, en la mayoría de los casos, en 4-5 años las instalaciones. La clave está en hacer una instalación a la medida del consumo, hay gente que está haciendo instalaciones muy grandes, en primera instancia. porque los que venden son comerciales que cuanto más valga la instalación, más dinero ganan ellos y otros, porque el cliente quiere una instalación grande, porque quiere caballo grande, ande o no ande. Tú tienes que regirte a unas normas existentes y no puedes tener una instalación que produzca mucha más energía de la que eres capaz de consumir, esto no está pensado para que ganes dinero, está pensado para ahorrar energía

Las subvenciones están ya terminando, ¿cómo se están gestionando las mismas? ¿Todavía quedan fondos Next Generation?

En el 70-80% de las instalaciones que hemos hecho las ha gestionado el usuario. Es un poco complejo, aquellas personas que se mueven en el ámbito informático lo suelen hacer, nosotros les aportamos la documentación que les hace falta y ellos la entregan. Tenemos

clientes a los que les han concedido la subvención. A aquellos que están menos cualificados en el ámbito informático, nosotros tenemos una

"No puedes tener una instalación que produzca

mucha más energía

de la que eres capaz

de consumir"

empresa adicional que es la que le

gestiona la subvención.

¿Es interesante la subvención?

Hay varios aspectos. Hay anuncios que están diciendo que subvenciona hasta el 80%. La subvención que atiende a la instalación solar está entre un 30-35%, luego se puede hacer un certificado posterior de la instalación que hace alusión al ahorro y con él cuando haces la declaración de la renta al año siguiente puedes desgravar un 40% del IRPF. Un 40% del IRPF no quiere decir que sea un 40% del importe de la instalación, pero así lo dicen en la publicidad.

Hablando de las estufas de pellets o biocombustibles, estamos en un momento en el que hay mucha gente que las tiene y, por ejemplo, el pellet se ha disparado, ahora puede no resultar tan interesante, aunque así lo sea a nivel ecológico.

El pellet es el más económico de los combustibles para calentar. Ahora está más cerca del precio del gas y del gasoil, pero sigue siendo más económico. Lo que pasa es que la inversión es mayor, no es lo mismo una caldera de gas, cuyo coste es inferior, a una estufa de pellet, que es más cara. No obstante, ahora mismo el pellet es muy interesante.



CORAL ROJAS-MARCOS
GERENTE DE ZONA DE ECOVIDRIO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA ¿Qué datos maneja a día de hoy Ecovidrio respecto a esta primera mitad del año?

El reciclaje de envases de vidrio sigue creciendo, pero a un ritmo más pausado del que nosotros preveíamos. Es pronto para valorar cuál es el impacto real, porque el reciclaje de envases de vidrio depende mucho de lo que se ponga en el mercado y todavía no tenemos datos del consumo de estos primeros seis meses del año. Por lo tanto, es precipitado recaer en valoraciones.

No obstante, nuestra percepción es que el consumo está reduciéndose y la recogida selectiva de envases de vidrio sigue aumentando, aunque no al ritmo que necesitamos, porque en Andalucía tenemos una tasa de reciclaje por debajo de la media nacional. Para que os hagáis una idea, en el 2022 se reciclaron 15 kilogramos por cada andaluz durante todo el año, siendo la media nacional de 19,8 kilogramos.

Con la aprobación de la Ley de Residuos del año pasado, Andalucía debe acelerar el paso para garantizar el cumplimiento de los nuevos objetivos de reciclado.

¿Por qué los andaluces reciclan menos vidrio que el resto de españoles? ¿Hay alguna razón aparente para que el crecimiento sea más lento?

Todo se basa en el grado de concienciación de la ciudadanía y de la hostelería, porque es en este sector donde se genera el 50% de los envases de vidrio.

Este nivel de concienciación viene ligado a acciones que han llevado a cabo las entidades locales para fomentar el reciclaje de vidrio. En la zona norte, donde las tasas de reciclaje son muy altas, tienen muchísimas ordenanzas a nivel local que establecen la obligatoriedad de separar los residuos y siempre se ha hecho una vigilancia del cumplimiento de las mismas. En Andalucía, esta obligación no se ha impuesto en gran parte de los municipios andaluces y si la hay no se ha hecho una vigilancia del cumplimiento de estas obligaciones, lo que hace que la población no recicle tanto.

"En Andalucía tenemos una tasa de reciclaje por debajo de la media nacional"

Con la nueva ley se ha aprobado un nuevo impuesto de vertidos, el cual va a suponer que los ayuntamientos implanten medidas que fomenten el reciclado para evitar que los

Coral Rojas-Marcos:

"Andalucía debe crecer a dos dígitos en 2023 para alcanzar las tasas de reciclado adecuadas, especialmente en el canal doméstico"



materiales a los que se les puede dar otra vida terminen en vertederos.

¿Encontráis satisfactoria esta nueva ley que recientemente se ha aprobado?

Sí. Una ley llega y la tenemos que aceptar tal y como viene, pero sí es evidente que propone una serie de medidas que van a fomentar el reciclaje y para nosotros es positivo todo lo que conlleve movilizar al ciudadano hacia el contenedor verde.

La tecnología más puntera también ha llegado al sector del reciclado. ¿Qué habéis implementado en este ámbito?

Es evidente que el futuro del reciclaje de los envases de vidrio pasa por la digitalización. La toma de decisiones estrategias las basamos en los análisis de datos y, de hecho, dentro de nuestro Plan Estratégico 2025, además de implementar campañas de sensibilización, también se ha integrado el des-

pliegue de nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia de todas nuestras operaciones.

Asimismo, tenemos un plan de transformación digital que está centrado en técnicas de inteligencia artificial enfocadas a la gestión eficiente y a la obtención de mejores resultados.

Gran parte de vuestra actividad se centra en la concienciación como base fundamental, ¿no es así?

Por supuesto. La cadena de reciclaje de vidrio inicia cuando el ciudadano responsable deposita el envase de vidrio en el contenedor verde, si no conseguimos que se deposite el envase ahí no hay material que reciclar. De ahí que anualmente hagamos un despliegue importante de campañas para sensibilizar, informar y aclarar muchas dudas, porque es importante que este reciclaje, además de que crezca, se haga de forma correcta.

El año pasado se hicieron en Andalucía más de 70 campañas de movilización social.

¿Hay buenas sinergias con la administración?

Estamos muy orgullosos del trabajo codo con codo que Ecovidrio lleva a cabo con la administración y es un hecho que estamos avanzando muchísimo en la puesta en marcha de planes ambiciosos que van a dar sus frutos. Sin embargo, es cierto que, en Andalucía, ha tardado más que en otras zonas de España en despegar la apuesta por la gestión de residuos como un asunto prioritario, así que debemos acelerar más el paso que el resto. Las entidades locales saben que hay que incrementar la recogida selectiva de vidrio; es su obligación y trabajamos muy de la mano. Gracias a esta colaboración público-privada hemos ido creciendo y aprendiendo juntos.

¿Dirigen los esfuerzos hacia el ciudadano o hacia el sector empresarial?

Durante mucho tiempo hemos estado muy centrados en la hostelería, que es donde se genera el 50% de los envases de vidrio y, de hecho, este año en Andalucía tenemos previsto visitar casi al 80% del sector hostelero para dotarles de medios de cara a que lleven a cabo una recogida selectiva del vidrio.

Dentro de este plan estratégico estamos intensificando aún más, si se puede, las campañas de sensibilización, porque el otro 50% viene del ciudadano. Inicialmente, nos hemos centrado en la hostelería, porque es más fácil sensibilizar a un número determinado de establecimientos que hay en Andalucía, que no a los millones de habitantes.

¿Qué objetivos se marca Ecovidrio en Andalucía para este 2023?

Estamos a mitad de un año complicado a nivel político por las elecciones. Esto ha supuesto que muchas de nuestras acciones se hayan visto frenadas y que durante meses el desarrollo de campañas ha conllevado mucho esfuerzo. Pensamos que la buena gestión en materia de medioambiente no debe ralentizarse por coyunturas como las de tipo electoral

No obstante, tenemos previsto visitar a más de 31.000 establecimientos de hostelería a lo largo del año y colocar contenedores en más de 1.500 nuevas ubicaciones del territorio andaluz. Andalucía debe crecer a dos dígitos en 2023 para alcanzar las tasas de reciclado adecuadas, especialmente en el canal doméstico. Para ello, vamos a intensificar las acciones en todos los ámbitos, pero de poco valdrá el esfuerzo si no contamos con la corresponsabilidad de todos los ayuntamientos y de los propios ciudadanos.



JUAN CARLOS FERNÁNDEZ FERMOVERT

T EI (IVIO V EI (I

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA ¿Cómo comenzó su historia?

Fermovert surgió por casualidades de la vida como todas las buenas cosas y los buenos proyectos. Fermovert como tal no existía, no existía ningún gestor de residuos por el año 1994. Por entonces, no existía tan siquiera el Ministerio del Medio Ambiente, el cual entró en vigor en 1996 y esos fueros los comienzos de esta nueva era.

En el año 94 no habían instalaciones para eliminación, porque en esa fecha no se pensaba en el reciclaje, no existía el reciclaje. Después de varias reuniones con la antigua alcaldesa de Sevilla le solicitamos que tenía que abastecer a Sevilla de una instalación para eliminar residuos de construcción y demolición, ya que cobraba la licencia de obras y, de hecho, las propias ordenanzas municipales de aquella fecha obligaban a tener un vertedero. La alcaldesa nos indicó en aquella época que ella ponía los remedios y nos iba a ayudar, pero que la pusiéramos en marcha nosotros.

Nosotros constituíamos una asociación de transportistas, por lo que comunicamos el hecho a los socios y el único que se atrevió fui yo. Fue así como monté el primer vertedero que hubo en Sevilla, así empezó la historia.

Empezamos con vertederos y en el 2003 montamos la primera planta de reciclaje antes de que se legislara obligatoriamente tenerla. Una planta con la que tardamos cerca de 3 años para abrirla por cuestiones burocráticas de la administración. Fueron 3 años de auténtico calvario con la administración para que nos diera las autorizaciones pertinentes, cuando se trataba de un proyecto ambicioso y novedoso para toda Andalucía.

Así comenzamos a reciclar y antes de que desaparezcan los vertederos, nosotros ya hemos eliminado la palabra "vertedero" de nuestra empresa, ya no creemos en él, queremos valorizar el 100% de los residuos que nos llegan.

¿Qué ha supuesto la eliminación de la palabra "vertedero" para Fermovert?

Nosotros tenemos 7-8 resoluciones administrativas. La primera que tuvimos fue un vertedero, el primer vertedero que hubo en toda la provincia de Sevilla, época en la que no se pensaba en reciclar y el vertedero se empleaba para todo tipo de material, excepto los considerados peligrosos.

Juan Carlos Fernández:

"El material valorizado que nosotros generamos es el mejor para restaurar y poner en valor el terreno degradado"



¿Qué hacemos nosotros ahora? En todas nuestras instalaciones tenemos plantas de reciclaje móviles, es decir, a nosotros nos traen un residuo que en teoría tiene que venir separado en origen, nosotros volvemos a pasarlo por una máquina que separa y sopla todas las impurezas y deja el material completamente limpio para pasarlo por un proceso de machaqueo, sacando así diferentes granometrías. Estas granometrías las convertimos en arena.

Del año 2025 a 2030 los vertederos tienen que desaparecer, lo dice la Ley 7/2022 en la que fuimos partícipes. Nosotros nos hemos adelantado, a través de un acuerdo y del Real Decreto 105/2008 que deja constancia que hay solares degradados, fincas antiguas y canteras abandonadas, dejamos constancia de que el material valorizado que nosotros generamos y creamos es el mejor para restaurar y volver a poner en valor el terreno que ha sido degradado. Este tipo de autorizaciones las tenemos, las cuales nos han sido otorgadas por la Junta de Andalucía a través de los proyectos de impacto ambiental que hemos preparado. Una actividad que no es de eliminación, una actividad que es de valorización. A efectos, una persona ve que estamos restaurando una zona y considera que es un vertedero y no, no es un vertedero, es la restauración y puesta en valor de un terreno abandonado. Por ello hemos eliminado esta palabra, porque todo el material ha sido revalorizado, machacado y limpiado.

¿Qué condición adquiere el residuo una vez pasa por vuestras plantas de valorización?

Las plantas de reciclaje llevan trabajando 20 años y todavía, a fecha de hoy, el Ministerio no ha sido capaz de determinar que un residuo tratado y valorizado se ha de llamar "árido". Para que se haga una idea, no podemos vender este árido, porque el Ministerio no le ha cambiado la condición de residuo. Solo tienen que firmar, porque ya están todos los estudios hechos. Lo que queremos es que una vez que los residuos hayan pasado por una valorización, un machaqueo, una





planta de reciclaje y un gestor autorizado por la Junta de Andalucía con las autorizaciones y permisos en vigor, deje de ser residuo y se convierta en un producto, en un árido.

Si le adjudicaran la palabra "árido" lo podríamos recircular al 100%

¿Cuáles van a ser las próximas líneas a seguir?

Todo depende de la administración. A nosotros siempre nos gusta adelantarnos, pero a la administración le faltan técnicos, le falta personal, lo cual no ayuda para poner nuevos proyectos en marcha. Nuestro futuro pasa por sacar el material, ponerlo en circulación y edificar. Además, de que las administraciones castiguen a empresas que generen y creen productos que no se pueden valorizar.

"Hemos eliminado la palabra "vertedero" de nuestra empresa, ya no creemos en él, queremos valorizar el 100% de los residuos que nos llegan"

A nosotros este año con la ley 7/2022 nos han hecho recaudadores de unas tasas. Unas tasas que son millonarias y que pretenden que nosotros las recaudemos para dárselas a la administración. Lo que pretendemos desde Fermovert es que esas tasas sean pagadas por aquellos que compren productos que no puedan revalorizarse. Los delincuentes no son ni los vertederos, ni las plantas de reciclaje, que muchas veces parece que lo somos y, al contrario, somos los que ponemos la solución, porque nosotros no generamos residuos, los generan empresas. Y ese residuo que se genera, lo único que pedimos es que venga separado en origen para poderlo tratar mejor.

Nosotros hemos conseguido eliminar la palabra "vertedero", hemos conseguido que nuestra tasa de valorización sea del 100%, no admitimos material que no sea tratable. Nuestro futuro real pasa porque en cada obra de cierta envergadura haya un punto limpio de valorización automatizado. Ese es nuestro fin. De hecho, estamos ya fabricando maquinaria para ello: pequeños puntos limpios en los que entra el residuo, lo limpia, lo separa, lo tritura y lo vuelve a depositar.



Sergio Rodríguez: "Es más rentable tener un consumo 0, que esperar una compensación por volcar electricidad a la red"

ENTREVISTA

SERGIO RODRÍGUEZ

RESPONSABLE COMERCIAL DE DIMARSA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA ¿Qué es Dimarsa Energy Solutions?

Dimarsa es una empresa dedicada a las tecnologías relacionadas con el medio ambiente: instalaciones fotovoltaicas e instalaciones de aerotermia, entre otras. Nosotros estamos especializados en comercializar e instalar este tipo de productos, principalmente instalaciones fotovoltaicas a nivel doméstico y empresarial.

Lleváis ya 20 años en el mercado. A tu juicio, ¿qué evolución han presentado las energías renovables a lo largo de todos estos años?

La verdad es que han tenido una gran evolución. Ya parece que las leyes están hechas acorde a la Comunidad Europea, hace cuestión de 7-8 años habían muchas trabas y bulos, pero en la actualidad se está avanzando mucho en la implantación de las energías renovables, sobre todo en la fotovoltaica.

Como le digo, antiguamente habían muchas trabas. Hace unos 15 años se habló del impuesto solar y habían muchos impedimentos a nivel doméstico para la ejecución de instalaciones fotovoltaicas, porque la energía no se podía volcar a la red. Por su parte, en los tiempos que corren se han agilizado los trámites burocráticos y se ha dado mayor libertad para el desarrollo de instalaciones de autoconsumo.

Esta energía de uso doméstico ha sufrido un auge importante debido, entre otras causas, al aumento en el recibo de la luz. ¿Cómo estáis viviendo la agresividad del mercado? ¿Cómo conseguís diferenciaros ante el surgimiento de tantas empresas de la misma índole?

Nosotros no vendemos placas, nosotros hacemos un estudio y, como se suele decir, "un traje a medida" según las necesidades que tenga el cliente. Trabajamos por y para el cliente, para que no se vea desatendido en ningún momento.

La mayoría de las empresas que están saliendo al mercado lo hacen ante la oportunidad de mercado que







está surgiendo en torno al sector. Como usted bien dice, ante el incremento del precio de la electricidad es un sector goloso para quien quiera emprender en un negocio.

No obstante, se trata de un mercado en el que debes prestar un muy buen atendimiento al cliente. La fotovoltaica no supone llegar a una casa o a una empresa y únicamente poner placas solares; el cliente requiere de unas atenciones como, por ejemplo, tramitar cuestiones burocráticas que le puedan surgir para presentar ante Industria como, por ejemplo, la compensación de excedentes, las subvenciones, licencias de obras... Nosotros somos

una empresa que prestamos, a parte del servicio de instalar, el servicio posventa.

Es verdad que la demanda es muy grande y debido a la misma han surgido cientos de empresas, pero son muy pocas las que pueden asesorar a un cliente y darle un servicio posventa.

En su momento, los huertos solares tuvieron muchas complicaciones e, incluso, hubo gente que se arruinó con estos negocios. ¿En qué punto se encuentra en la actualidad esta línea de inversión?

Todo depende del precio al que te compre la red eléctrica española el excedente. Nosotros no estamos informados acerca de los huertos solares, pues prestamos servicios y soluciones al cliente de calle, que es el que realmente lo necesita.

La mayoría de los huertos solares que hay en este país están desarrollados por empresas grandes, llámese Iberdrola, Endesa o Gas Natural, porque como tienen que comprar los megavatios al mercado, si los producen ellos mismos aumentan en rentabilidad. Para ellos sí es rentable, porque son los dueños de la distribución eléctrica.

Antiguamente, se hablaba de los huertos solares como posibilidad de inversión, porque había una subvención que otorgaba el Estado. Cuando esta subvención se eliminó muchos inversores se arruinaron, pues ya no era tan rentable producir electricidad y volcarla a la red debido al precio al cual le compraban ese kilovatio.

Surgen muchas dudas en torno al sistema de baterías, ¿qué les estáis recomendando a los clientes?

Nosotros siempre recomendamos el autoconsumo, cuanto más pleno sea, mejor. Sí es verdad que ahora mismo surge la duda de a cuánto me van a pagar el kilovatio, cuándo me lo devuelven y aquí, en España, no hay una ley de balance neto como hay en Europa. En Europa si vuelcas un kilovatio a la red te lo compensan con un kilovatio de consumo, aquí no, aquí hay una compensación de excedentes. Esto significa que si estás conectado a la red y no pones batería vas a tener que comprar el consumo de energía en los horarios no solares y, evidentemente, va a ser más alto el precio por el que lo vas a comprar que el precio por el que te van a comprar ellos a ti el excedente. Por ejemplo, un kilovatio en consumo puede estar en torno a los 15 céntimos y el precio del kilovatio que nosotros excedemos a la red nos lo pueden pagar en una horquilla entre 5 v 10 céntimos, con lo cual, siempre vamos a tener que producir más de lo que consumimos para llegar a un consumo 0 dentro de la factura.

¿Qué es lo que ocurre? Que de esto también se lucra la compañía eléctrica, porque si yo vuelco a red, estoy volcando en el horario más caro del día, que es cuando está el sol puesto, porque tengo menos consumo de lo que las placas me producen y a mí me lo van a devolver a un precio inferior. No es que no sea rentable, rentable es, pero es mucho más rentable acumular esos kilovatios que vas a necesitar a la noche. Es más rentable tener un consumo 0, que esperar una compensación por volcar electricidad a la red.

"Somos empresa colaboradora de la Agencia Andaluza de Energía"

Respecto a las subvenciones, ¿qué recomendáis?

Nosotros recomendamos la tramitación de la subvención. De hecho, nosotros somos empresa colaboradora de la Agencia Andaluza de Energía. Según el cliente y la tipología de vivienda recomendamos una rama de subvención u otra.

Actualmente, está la rama de ecovivienda pero, siendo sincero, en las subvenciones ponen muchísimas trabas a la hora de gestionarlas, y aunque el cliente por *motu proprio* la puede gestionar, es mejor tener una empresa que le ayude en la gestión, porque es muchísimo.

No obstante, subvenciones hay, pero aquí tenemos que velar por instalar un producto que te permita ahorrar respecto a lo que estás pagando ahora.



DESARROLLO SOSTENIBLE



Celedonio Noguera: "El dinamismo del sector energético requiere directivos ágiles en la toma de decisiones"



ENTREVISTA

CELEDONIO NOGUERA

FUNDADOR Y VICEPRESIDENTE DE GRUPO NEGRATÍN

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE ANDALUCÍA**

La empresa granadina Grupo Negratín acaba de cumplir sus 25 años de trayectoria, cerrando 2022 con 73 millones de ventas, presencia en 10 países y cerca de 300 empleados.

¿Hacia dónde se remontan los inicios de Negratín?

Sus orígenes se sitúan en el pequeño municipio jienense de Pozo Alcón, donde junto con mi hermano Ángel abrimos un pequeño taller destinado a instalaciones eléctricas sin más vocación que prestar nuestros servicios a los vecinos de la zona. Sin buscarlo, la empresa fue creciendo gracias al

boca a boca. La empresa tomó el nombre del embalse del Negratín, ubicado al sur de Granada, ciudad a la que nos trasladamos años después para empezar a consolidar la progresión que estaba tomando la compañía.

A partir de 2008, la empresa viró el rumbo que acabaría por definir su futuro apostando por un mercado emergente, aunque con una enorme proyección: las renovables. Esa estrategia de diversificación, apoyada también en el sector industrial, traería consigo la apertura a nuevos mercados internacionales y la apuesta por nuevos modelos energéticos. En Negratín defendemos haber impulsado un modelo de negocio flexible a lo largo de nuestros 25 años de historia.

La adaptación a las necesidades de los clientes se ha convertido en la piedra angular de nuestra trayectoria, ya que nos ha permitido crecer a medida que lo han hecho nuestros clientes. Entre otros extremos, esto nos ha permitido adaptarnos no solo a las contingencias, sino también a nuevos objetivos y cambios de estrategias, desde el sector de instalaciones, en el que comenzamos, hasta los proyectos de renovables.

En el último ejercicio, alcanzamos una facturación de 73 millones, una cifra récord que deja atrás el parón que impuso la pandemia y que pone de manifiesto la solidez de Negratín. Ahora, ya miramos hacia los 100 millones de euros, barrera que esperamos superar este año. Pero el crecimiento es exponencial. La compañía acaba de aprobar su plan estratégico para el periodo 2023-2025 con el que prevé alcanzar un volumen de negocio de 180 millones de euros en el tercer eiercicio. Para lograrlo, apuntamos a la entrada en nuevos mercados, como el estadounidense, la extensión del negocio a lo largo de toda la cadena de valor y el desarrollo de nuevos proyectos enfocados tanto al almacenamiento, como al hidrógeno verde.

Además, se trata de un sector en el que las innovaciones surgen día tras día...

Sí. Todo muy rápido. De hecho, nosotros antes hacíamos un presupuesto anual y ahora mismo, una vez hacemos el presupuesto, a los tres meses lo estamos modificando y tomando otras decisiones, porque hay que incorporar necesidades que meses antes no tenías y ahora sí.

Los planes estratégicos antes se hacían a 5 años vista y, sinceramente, a mí ahora mismo hacer un plan estratégico a dos años vista en nuestro sector me parece un auténtico desafío, porque cambia tanto y tan rápido que lo que tu puedas proyectar hoy dentro de un año puede ser totalmente diferente.

Cabe incidir en vuestra presencia internacional, ¿cuándo decidieron dar este paso y por qué?

Nuestro proceso de internacionalización ha venido de la mano de nuestros clientes, a los que hemos ido acompañando en su proceso de crecimiento y aportándoles el valor que necesitaban allí donde lo necesitaran.

Ahora, el negocio internacional representa el 78% de la facturación y estamos presentes en 10 países de 3 continentes.

"El mayor reto al que nos enfrentamos es a la captación y retención del talento"

¿Contemplan nuevas líneas de expansión?

Sí. Un mercado que nos gusta mucho es el de Estados Unidos y, de hecho, empezamos ya a tener algunos contactos por ahí.

¿Por qué apuestan por este mercado? ¿Qué tiene Estados Unidos que le haga ser atractivo?

- 1. Estabilidad política.
- 2. Estabilidad de la moneda.
- 3. Volumen de proyectos.
- 4. Proyección del mercado.

¿A qué retos se enfrenta Negratín de cara a los próximos años?

El mayor reto al que nos enfrentamos es a la captación y retención del talento, por los grandes problemas que hay de personal cualificado. Nosotros requerimos de personal cualificado y muy experimentado. Si a eso le añadimos el crecimiento del sector después de la pandemia en todos los continentes, el gran reto es poder seguir captando equipos de trabajo y talento para poder abastecer el crecimiento.

Este es el gran reto al que nos enfrentamos, más allá de gestionar la operativa de la compañía con las altas tasas de tipo de interés y con el poco apoyo que hay por parte de las administraciones para aliviar la presión financiera que hay en este tipo de proyectos, porque la subida de los tipos de interés está haciendo que muchos proyectos dejen de ser viables.



Tomás Dominguez: "Tenemos un modelo basado en el desarrollo de una electrolinera sin la necesidad de un tendido de red eléctrica"

ENTREVISTA

TOMÁS DOMINGUEZ DIRECTOR GENERAL DE KEMTECNIA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

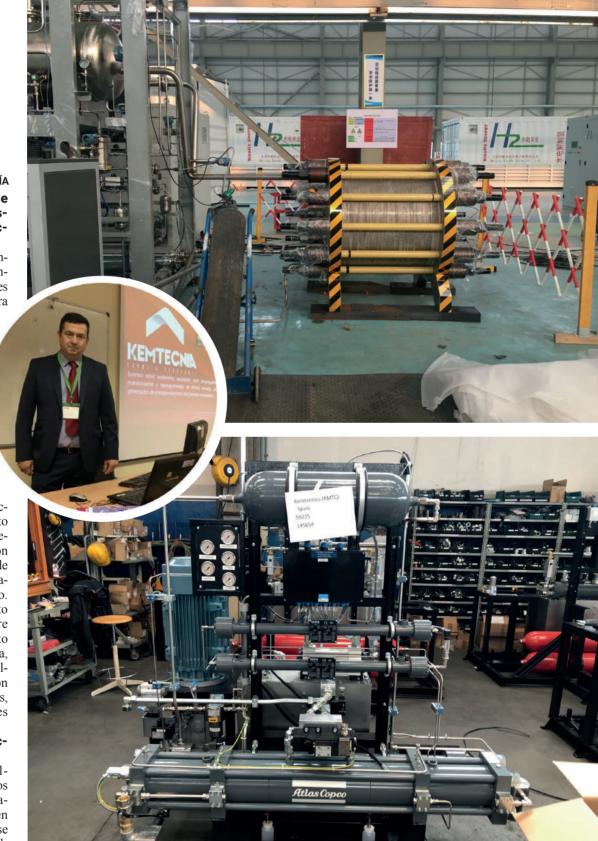
¿Cuáles son las líneas de negocio sobre las que se sustenta la actividad de Kemtecnia?

Kemtecnia nace como una empresa de ingeniería centrada, principalmente, en energías renovables y en química. Paralelamente y para poder desarrollar proyectos de investigación, puesto que hacemos bastantes, desarrollamos instalaciones de autoconsumo, donde somos muy competitivos dada nuestra alta especialización en ingeniería. Normalmente, la mayoría de ellas con baterías, aunque también hacemos instalaciones más grandes de vertido a red.

En 2018 desarrollamos equipos de producción de energía eléctrica con renovables en concepto de generador diésel, pero sin necesidad de combustible, solo con el sol y el viento. Asimismo, desde hace un año y medio estamos desarrollando proyectos de hidrógeno. De hecho, tenemos un proyecto de hidrógeno que en septiembre estará funcionando, un proyecto que incluye fotovoltaica y eólica, cargadores de coches eléctricos ultrarápidos y una electrolinera con un electrolizador de 300 kilovatios, un equipo de unas dimensiones considerables.

¿En qué centran los proyectos investigación?

Los centramos, principalmente, en el desarrollo de nuevos productos. Por ejemplo, contamos con una idea de equipos en contenedores o remolques que se basa en tener electricidad en cualquier sitio sin necesidad de ningún combustible fósil. Estos equipos se pueden utilizar para electrificación rural en países cuyo grado de electrificación es bajo, en grandes obras, en agricultura para zonas aisladas En todos los lugares en los que se puede utilizar un generador diésel se puede utilizar un equipo de este tipo.



Como me comentaba, se encuentran desarrollando electrolineras, ¿cuál es la demanda que existe en la actualidad en torno a las mismas?

Con el cambio de paradigma en la movilidad, todo el mundo está intentando ver hacia dónde se dirige el futuro. En unos años, ua parte del parque automovilístico español será eléctrico, aunque habrá una parte de hidrógeno sobre todo en camiones y equipos de mayor tonelaje.

En el ámbito de las electrolineras, la demanda va creciendo. Hay empresas bastante grandes implantando electrolineras en toda España.

De hecho, por ley es obligatorio que toda empresa que vendió más de 5 millones de litros de combustible después de 2020 tiene que poner cargadores de más de 50 kilovatios y las que vendieron más de 10 millones de litros de combustible tienen que poner cargadores de 150 kilovatios.

Nosotros tenemos un modelo basado en el desarrollo de una electrolinera sin la necesidad de un tendido de red eléctrica, porque con la fotovoltaica y las baterías que nosotros instalaríamos se puede abastecer eléctricamente a todos estos cargadores. De hecho, el IDAE nos ha concedido 6 ayudas en torno a 2.250.000 euros cada una para montar 6 electrolineras en distintos puntos de España, totalmente renovables y autosuficientes.

¿Cree que esta rama de negocio irá ganando peso en los próximos años?

Por lo que dicen las predicciones, el parque automovilístico español se irá electrificando año a año, por lo que habrá un crecimiento anual de electrolineras y de número de coches.

Al margen, ¿qué otras líneas de negocio tienen relevancia para Kemtecnia en la actualidad?

La del hidrógeno. Hicimos en 2018 un pequeño electrolizador de 5 kilovatios y ahora vamos a montar el primero de 300 kilovatios. Ya estamos con la ingeniería de entre 10 y 15 proyectos más en distintos puntos de España con una capacidad de 10 megas cada uno. Igualmente estamos avanzando en todo lo referente a almacenamiento, posicionándonos en este mercado que cada día se está demandando más.

¿Por dónde cree que pasa el futuro del hidrógeno?

Ahora todo el mundo habla del hidrógeno, hay muchos proyectos de hidrógeno en distintas partes de España. Como he dicho, la movilidad de gran tonelaje parece que va a apostar por el hidrógeno. Y luego, otra cosa importante es cambiar todo el hidrógeno gris o que se utiliza actualmente en las empresas químicas y de metales, a hidrógeno verde. En la actualidad estamos hablando de 500.000 toneladas de consumo de hidrógeno gris.

La expansión del Grupo Kemtecnia ¿pasa por una internacionalización?

Sin duda alguna, en un plan de internacionalización en el que ya estamos trabajando, vamos a estar en varios países ya seleccionados. Argentina, Panamá, Chile, Ecuador, son algunos de los países en los que ya estamos con proyectos en estudio, así como, dos proyectos relevantes en Burkina Faso e



ANTONIO J. RUÍZ CEO DE BETTERGY

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA Bettergy se consolida como una organización comprometida con el cambio del modelo energético actual. ¿Cuáles son vuestras apuestas? ¿En qué trabaja concretamente esta organización?

Nosotros venimos trabajando desde hace ya mucho tiempo, no somos nuevos en el sector y los pilares sobre los que descansa la estrategia de Bettergy van alineados con la sostenibildiad. Intentamos cambiar el modelo energético, que siempre ha estado basado en combustibles fósiles.

Nuestros pilares, por ende, son principalmente tres: la digitalización, la descarbonización y la descentralización del sistema eléctrico y de la economía en general.

Un modelo con el que desarrollamos líneas de negocio en función de la estrategia comentada

¿Quiénes componen Bettergy?

En línea de esa estrategia, los componentes de Bettergy buscamos unir aspectos que hasta ahora han estado separados, es decir, todo lo que tiene que ver con el ámbito digital unirlo al conocimiento de energías. Generalmente, estamos compuestos por perfiles híbridos con conocimiento del mundo digital y las nuevas tecnologías, con un conocimiento amplio del sector de la energía. Lo que intentamos siempre es desarrollar perfiles de trabajadores que unan esos dos aspectos: el conocimiento del sector energético con el conocimiento del sector de la energía. Todo ello para que nos permitan desarrollar productos y servicios muy adaptados a la realidad de lo que necesitan actualmente nuestros clientes: las empresas.

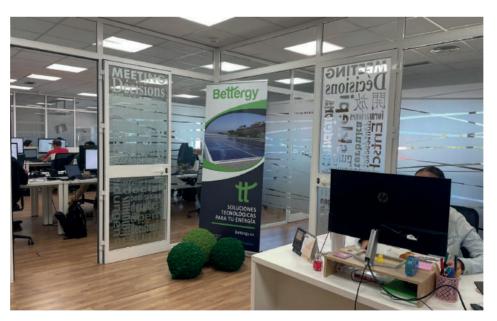
En este sentido, no queremos hacer cosas especialmente complicadas y que no se entiendan en el mercado, sino que sean aplicaciones concretas que permitan solucionar problemas relacionados con el consumo de energías, la reducción de emisiones de CO2 o aplicaciones que permitan la introducción de nuevas tecnologías para reducir el consumo energético.

¿Avanzamos a buen ritmo en lo que al cambio de modelo energético se refiere? ¿Qué dicen los datos al respecto?

Lo relevante no está pasando en Europa, es decir, Europa tiene una hoja de ruta que tal vez ha sido muy agresiva en cuanto a los tiempos: en 2050 Europa pretende ser neutra en carbono, lo que quiere decir que no consumamos un gramo de CO2 para entonces. Esto ha sido acelerado por decisiones políticas que no están alineadas con las decisiones económicas. Quiero decir, países como Alemania o en el centro de Europa dependen mucho de la industria, es por ello que consumidores industriales que tienen una gran necesidad de gas y otras materias primas que se han visto muy penalizadas, por ejemplo, por la guerra de Ucrania, están sufriendo mucho. Es decir, no podemos pasar de 100 a 0 en un par de años, tiene que ser algo progresivo.

Antonio J. Ruíz: "Esta apuesta por la sostenibilidad debe ser una apuesta por la industria, generando industrias de valor añadido asociadas a la sostenibilidad"





En este sentido, la guerra de Ucrania y las consecuencias relacionadas con el consumo de gas han sido muy perjudiciales para países como Alemania y España, y han hecho mucho daño a la industria intensiva en el consumo de energía. Lo que quiero decir con esto es que estamos tomando decisiones en Europa de forma muy acelerada, que muchas veces no están alineadas con la realidad. Tú puedes tener un plan, pero necesitas conocer los pasos de los que requieres para llegar a ese objetivo. El objetivo está claro: queremos ser neutros en carbono y tener un porcentaje elevado de energías renovables para 2030, pero necesitamos alinearnos con el plan. No hay todavía, como pasa en otras materias,

una homogeneidad en cuanto a los países de la Unión Europea.

No obstante, el gran reto que debe tener Europa, España y Andalucía en concreto es generar industria asociada a las nuevas tecnologías y todo lo que tiene que ver con la sostenibilidad. No tiene sentido que desaprovechemos esta oportunidad, esta apuesta por la sostenibilidad debe ser una apuesta por la industria, generando industrias de valor añadido asociadas a la sostenibilidad, así como una apuesta por aumentar la capacidad de atracción de industrias por competitividad en precios de la energía. Estos son los dos aspectos más relevantes que hay que tener en cuenta

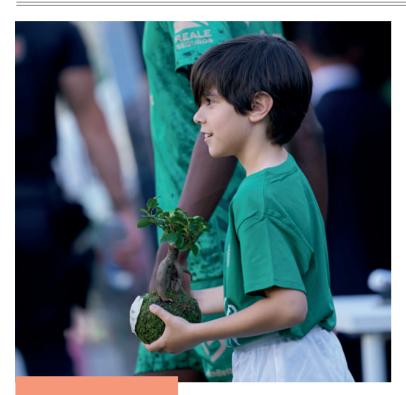
¿Vamos al ritmo adecuado? Si hablamos de España, los objetivos y el impacto que tenemos a nivel mundial no son tan importantes como en otros países en los que el problema es mucho mayor, porque tienen un crecimiento poblacional que avanza muy rápido y son países que congregan todos los niveles, desde el consumidor residencial que aún usa un hornillo de gas hasta grandes consumidores de carbón o petróleo en países en vías de crecimiento. El problema realmente es un problema de alineamiento a nivel mundial, hay muchísima inversión por parte de los países que están al frente de esta iniciativa, pero la estrategia debe ser global.

¿Qué ventajas le aporta al sector de la energía estar ligado a la tecnología y el análisis de datos?

Es un aspecto diferencial. Centrándome en Andalucía, necesitamos empresas punteras en el sector, que desarrollen tecnología, que hagan algo diferente. Tenemos una oportunidad muy buena, pero no nos podemos quedar en ser "meros instaladores" o elementos secundarios. La tecnología, si hay una apuesta seria a nivel global por las organizaciones públicas y empresariales, y se comienza a tener en cuenta el valor añadido que aportamos, será la punta de lanza en el sector. Un valor añadido que se traduce en el desarrollo de tecnologías diferenciales que permitan crear empleo, es decir, crear empresas que generen cientos o miles de empleos, ese es el valor: la tecnología te permite hacer más con menos recursos. El futuro, tanto del sector energético como de la humanidad, está en la tecnología.

DESARROL

Rafael Muela: "Forever Green incurre en la importancia que tiene el que todos nos movilicemos a favor de la lucha contra el cambio climático"



ENTREVISTA

RAFAEL MUELA GERENTE DE LA FUNDACIÓN REAL BETIS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cuál es la filosofía bajo la que se sustenta la acción de Forever Green by Real Betis Balompié?

La acción se sustenta en una estrategia transversal que ha impulsado el Real Betis Balompié, pero que va mucho más allá del club, incluso más allá de Sevilla, de España y del propio deporte.

Al final, lo que buscamos con Forever Green es inspirar a la sociedad, a las organizaciones y a las empresas con ejemplos y acciones de organizaciones y personas que se han querido movilizar para la lucha contra el cambio climático desde sus respectivos ámbitos de acción y desde sus posibilidades. Forever Green incurre en la importancia que tiene el que todos nos movilicemos a favor de la lucha contra el cambio climático con un mensaje de que se puede hacer, de que todos juntos lo conseguiremos.

Para ello utilizamos el altavoz que supone el fútbol, un altavoz que consigue llegar a todos los lugares del mundo y, además, que consigue emocionar, llegando al corazón de las personas.

¿Cuáles son las áreas de actuación de Forever Green?

Las áreas de actuación son cinco.

La primera de ellas es el reciclaje, a través de la cual fomentamos, trabajamos y sensibilizamos en materia de economía circular, haciendo lo posible por no generar residuos y reciclando el máximo de lo que se genere con nuestra actividad.

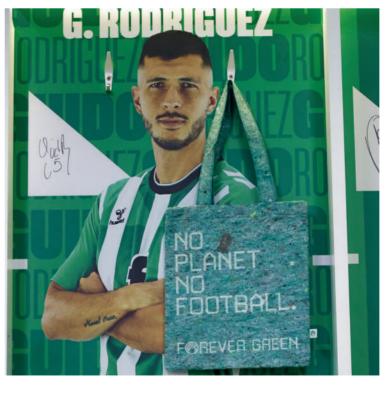
Lo mismo en materia de movilidad, que es el segundo área. En materia de movilidad sostenible trabajamos los medios de transporte sostenibles con nuestra gente y la comunidad, haciendo campañas específicas fomentando el uso de la bicicleta, del patinete, de la moto eléctrica, el coche compartido y el transporte público, fomentando que tengamos todos esa manera de transportarnos en nuestro día a día.

La tercera área es la del cambio climático. Se trata de un área en la que buscamos resonar el mensaje aliándonos con entidades como The Climate Pledge para que el mensaje se amplifique y llegue a más lugares. Además, en ese camino con otras plataformas o iniciativas aprendemos muchísimo.

El cuarto área es el que se refiere a naturaleza. Es el ámbito de actuación en el que buscamos un impacto en nuestro entorno, un impacto real y palpable. En ese sentido, promovemos acciones como limpiezas en espacios naturales con voluntariado o de reforestación, incluso hemos generado un huerto urbano ecológico que, a la par, tiene fines sociales,







porque da empleo a personas en riesgo de exclusión.

Y por último, pero no por ello menos importante, de una manera

fundamental está el área de Club. El área de Club significa que todo lo que proclamamos y le pedimos a la sociedad lo hagamos internamente, es necesario que haya una coherencia. Si nosotros le decimos a las personas y organizaciones que tomen acción en este sentido, nosotros también tenemos que ir haciendo ajustes en nuestras operaciones y en nuestra manera de funcionar para cada vez tener un menor impacto en el medio ambiente. Por ello, medimos nuestra huella de carbono cada temporada y vamos identificando qué pasos debemos dar como, por ejemplo, reducir el uso de papel o emplear botellas reutilizables, utilizar medios de transporte sostenible, etc. Para nosotros es importante reducir nuestra huella, pues antes de 2040 queremos ser neutros en carbono.

¿Con quiénes colaboran en aras de cumplir con los objetivos planteados?

Con todo tipo de entidades que se han querido sumar a la causa. Ya hemos colaborando con más de 80 entidades en las más de 130 acciones que se han desarrollado desde el surgimiento de Forever Green. Estas entidades son de todo tipo, muchas son empresas aliadas que lo eran antes del Real Betis Balompié, pero que se han querido sumar a este movimiento, o empresas nuevas sensibles a la materia del medio ambiente que han querido sumar sus esfuerzos y acciones a Forever Green.

¿Qué acciones, de las puestas en marcha, destacaría?

Una de las más bonitas es el partido Forever Green, del cual ya llevamos 2 ediciones con esta temporada. El partido Forever Green es el momento del año en el cual se aúnan todas las acciones que podemos llevar a cabo para la sostenibilidad en torno a un día de partido.

Ese día aunamos todas las acciones en las que vamos innovando, desarrollando e implantando en base a cómo funcionan. Hay acciones que fomentan que los aficionados puedan venir en transporte sostenible el día de partido, de recogida de residuos en parques cercanos en torno al día de partido o de plantación simbólica de árboles junto al equipo que viene a visitarnos y, por supuesto, hacemos hincapié en la medición de la huella de carbono del partido para ir generando conocimiento e identificando procesos que podemos mejorar de un año para otro para reducir nuestro impacto en el medio ambiente.



Antonio Ruano: "Estamos desarrollando un proyecto de Inteligencia Artificial para conocer el modo de consumo de nuestros clientes"

ENTREVISTA

ANTONIO RUANO CEO DE INTELEC

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Intelec apuesta fuertemente por el respeto y cuidado del medio ambiente a través del uso de energías renovables. Bajo esta perspectiva, ¿cómo ha evolucionado el mercado en los últimos años?

Nuestra empresa lleva 20 años inmersa en el sector energético. Realmente, el sector de las energías renovables ha sufrido un boom en los últimos 3-4 años, sobre todo en un sector muy concreto como es el sector de la fotovoltaica, debido a que hubo un cambio normativo en abril de 2019. Este cambio normativo permitió llevar a cabo instalaciones fotovoltaicas y poder autoconsumir la energía sin ningún impuesto adicional, había un borrador en el que parecía ser que se iba a poner un impuesto al sol y eso había parado en seco todas las instalaciones de esta tipología -de placas fotovoltaicas-. Justo en abril del 2019 esto cambia y hace que el sector empiece a funcionar de una forma muy evolutiva.

Se le añade que, además, el precio de los paneles ha bajado con respecto a hace 10-12 años. Antes una instalación de 5 kW costaba aproximadamente 35.000 euros y a día de hoy ronda los 7.000 euros. A esto le añadimos el elevado precio de la energía.

Estos tres factores han hecho que el sector de la energía, concretamente el ámbito de la fotovoltaica, esté en un momento de burbuja, donde hay un gran número de instalaciones que se han hecho a nivel nacional.

¿Cómo ha aprovechado Intelec el auge de las renovables?

Con gran fortuna. Al llevar 20 años en el sector, éramos una empresa que ya estaba consolidada, teníamos los procesos y protocolos consolidados, y conocíamos a la perfección la parte tecnológica de los sistemas, lo cual nos ayudó a crecer de manera consolidada, porque teníamos la experiencia y el know-how suficiente para crecer. Este crecimiento, partiendo del conocimiento que va teníamos, nos ha permitido ser mucho más eficientes en los servicios que ofrecemos y poder crecer de una forma rápida, pero sostenible.

Vemos una fuerte tendencia hacia la conversión de equipos eléctricos y la sustitución de la combustión, lo que se traduce en un aumento exponencial del consumo eléctrico. Partiendo de esta premisa, ¿cuáles son los retos actuales a los que se enfrenta sector?

Si hablamos de la movilidad, uno de los retos es que el vehículo eléctrico pueda ser un vehículo mucho más usual de lo que es actualmente. Necesitamos tener una infraestructura eléctrica mucho más potente para tener puntos de recarga rápidos para estos vehículos. Viene condicionado el poder usar este tipo de vehículos con tener una estructura eléctrica mucho más potente, lo cual deberá venir de la mano de una bajada en el precio de los vehículos eléctricos, que actualmente son bastante caros con respecto a un vehículo de combustión.

DESARROLLO SOSTENIBLE

En cuanto al reto al que se enfrentan los equipos que se utilizan tanto en industria como en vivienda, la parte eléctrica supone un porcentaje importante. En una vivienda la aerotermia, aunque sea un sistema muy eficiente, también es eléctrico y va asociado a poner instalaciones solares fotovoltai-







cas con acumulación para intentar reducir el mayor de los costes. Por su parte, en el sistema de acumulación de energías hay mucho en lo que trabajar de cara a emplear la energía acumulada en momentos en los que no tenemos radiación solar.

¿Qué producto, de los que ofrecen en Intelec, destaca-

Uno de los productos que destacaría es el monedero virtual. Ahora estamos ofreciendo a nuestros clientes el poder convertir los excedentes de energía de su planta solar fotovoltaica en euros. Nosotros nos encargamos de venderlos al mercado, descontando esta cantidad de dinero de las facturas próximas de su vivienda o, incluso, se pueda descontar de una segunda vivienda.

Lo ofrecemos porque, primero, se convierte en euros ofreciendo un beneficio al usuario y, por otra parte, por esa cercanía que queremos ofrecer al usuario, pues muchas veces desconoce qué hay detrás de una factura eléctrica. Nosotros nos ponemos de lado del cliente para intentar explicarle con el mayor detalle posible cómo funciona la factura, para que tenga a una empresa de referencia que le pueda explicar el por qué ha tenido lugar un incremento o decremento en su factura de la luz.

¿Cómo están aprovechando las empresas la oportunidad que supone invertir en nuevas fuentes de energías renovables?

Lo que hemos detectado es la gran cantidad de empresas que han surgido en tan poco tiempo en el sector. Hay empresas que se han reconvertido, que estaban en el sector de la electricidad o en otros sectores y se han reconvertido al sector de la fotovoltaica.

Pero también hay empresas que directamente no existían y se han generado, porque han visto que hay un nicho de mercado, un negocio interesante en las instalaciones de energía solar fotovoltaica. Al final, es un sector que está en auge y que viene empujando con la cantidad de ayudas existentes, lo cual hace que muchas empresas surjan y empiecen a ofrecer estos servicios.

Nosotros, por la experiencia que tenemos, lo que sí demandamos es que se creen empresas de calidad y que el servicio lo hagan de la mejor forma posible, porque la competencia es sana siempre y cuando el resto de empresas ofrezcan un servicio de calidad. Si no es así, podemos cometer el error de la mala

praxis que lleva a decir que el sector no funciona y es totalmente lo contrario, las tecnologías funcionan, lo que necesitamos es que esas empresas que llevan menos tiempo en el mercado ejecuten las instalaciones bien para que el sistema se desarrolle correctamente y el boca a boca deje constancia de que el sector fotovoltaico es una tecnología realmente viable.

¿Cuál va a ser la hoja de ruta a seguir por Intelec?

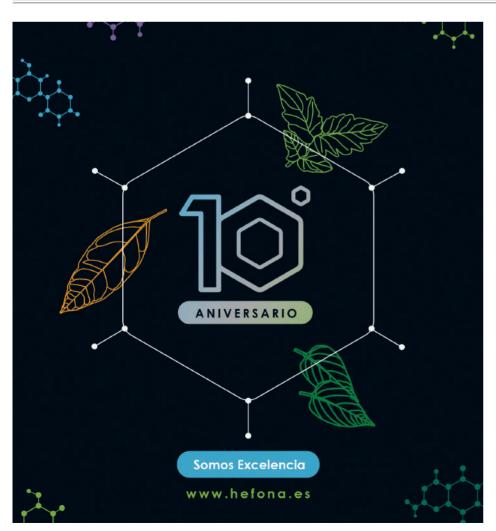
Nosotros tenemos una hoja de ruta muy clara. Vamos a seguir trabajando en el sector de la fotovoltaica, vamos a seguir trabajando por el modelo de los servicios energéticos, donde ya estamos incorporando instalaciones fotovoltaicas en cubiertas, en las que nos quedamos con la cesión de la cubierta, hacemos la instalación fotovoltaica y vendemos energía a terceros. En otras palabras, una comunidad energética, pero con el modelo de servicio energético. Esta es una línea que estamos trabajando y que seguiremos desarrollando

El sector agroalimentario es otra línea fundamental y básica para nosotros. Vamos de la mano de este sector, creemos que es fundamental que apoyemos tanto al sector primario, utilizando nuestros sistemas de energía solar fotovoltaica flotante, como ir de la mano de las cooperativas de aceite.

Dentro de esta línea el departamento que hemos fortalecido es el de I+D en el que tenemos varios proyectos que estamos desarrollando. Concretamente, estamos desarrollando un proyecto de Inteligencia Artificial para conocer el modo de consumo de nuestros clientes y poder predecir la cantidad de energía generada por una planta solar para, teniendo en cuenta el precio de la energía y la acumulación, poder ofrecer el mejor servicio a todos nuestros clientes.



Inma Darza: "Hefona está dedicada a ofrecer soluciones desde la bioestimulación"





ENTREVISTA

INMA DARZA HEFONA GROUP

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA Hefona Group es una compañía especializada en insumos para la agricultura ecológica. ¿Cuáles son los orígenes de la empresa?

La empresa se fundó en 2013, este año se cumple nuestro décimo aniversario. Hefona Group surgió de la unión de dos empresas ya existentes en el sector, de hecho, en el catálogo tenemos productos que existen desde hace algunos años, pero que han ido evolucionando en su formulación.

¿Qué soluciones ofrece Hefona al sector agrícola?

HEFONA está dedicada a fabricar y ofrecer soluciones desde la bioestimulación, lo que hacemos es darle a las plantas todas las herramientas necesarias para que ellas sean capaces de enfrentarse a las adversidades (enfermedades, deshidrataciones, heladas, vientos) y obtener a la par a un incremento de cosecha y alta calidad de la misma, y con eso hacemos rentables nuestras explotaciones. Los productos trabajan desde el interior de la planta ayudándola en todos los procesos fisiológicos para así obtener de ellas el máximo rendimiento minimizando el uso de productos químicos. Apostamos por la agricultura ecológica y sostenible.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Inicialmente, nos escuchaba el cliente de agricultura ecológica, íbamos a ese sector porque buscaban lo mismo que nosotros ofrecíamos, pero hoy en día además estamos vinculados a la agricultura convencional, donde los resultados que obtenemos son realmente muy superiores a lo que habitualmente obtiene el agricultor con métodos convencionales. Fabricamos productos de alta complejidad en los procesos de formulación, estamos hablando de bioestimulantes de élite, de productos de composición exquisita, no son productos lineales, son productos multi-moleculares, por lo que cuando tu trabajas con productos HEFONA, tan complejos, atisbas con claridad absoluta cómo su biodisponibilidad aumenta muchísimo y, además, sus resultados son muy claros y contundentes en poco

Yo hago mucho hincapié en que no tenemos nutricionales al uso, tenemos bioestimulantes de élite.

¿Es posible continuar innovando en un sector como este?

Sí, rotundamente sí. Hasta la fecha, en el sector de la bioestimulación y nutrición se había trabajado con correctores, de zinc y manganeso, magnesio, etc., pero cada vez más, y desde HEFONA se está haciendo algo diferente, estudiando los procesos fisiológicos de las plantas para entender en profundidad los mecanismos y trabajar desde ahí. Con lo cual, sí que se puede continuar innovando.

"No tenemos nutricionales, tenemos bioestimulantes de élite"

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Nosotros tenemos dos productos, SANI-CAL y TRICUP, que son brutales en cuanto a resultados, salud de la planta, deshidrataciones, calidad de frutos... El año pasado se constató en La Rioja que todas las parcelas que estaban trabajadas con SANICAL no tuvieron quemaduras en sus racimos y aumentaron la calidad del vino obtenido. Nuestro objetivo es hacer lo mismo con todos los nutrientes necesarios para la planta, estudiamos los elementos que son realmente importantes en la planta se defienda contra enfermedades.



Alberto Ordaz: "Hemos aplicado nuestra tecnología y know-how espacial en el sector de las energías renovables"

ENTREVISTA

ALBERTO ORDAZ

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER DE SOLAR MEMS

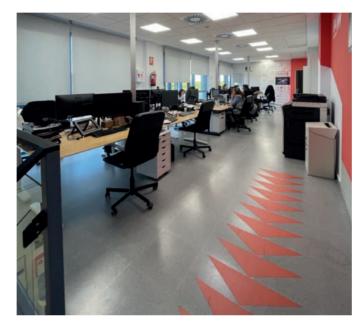
REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Solar MEMS es líder en fabricación de sensores solares para la orientación de satélites. ¿Cómo valora el progreso de la entidad en estos últimos años?

Solar MEMS Technologies (SMT) está especializada en el diseño y desarrollo de sensores solares de alta precisión para el sector espacial y otros como el sector de las energías renovables, el de defensa o el del automóvil.

El enfoque de la compañía en los últimos años ha estado puesto en ofrecer al mercado los mejores productos en cuanto a tamaño, precisión, consumo y precio se refiere. Todo ello unido a demostrar la capacidad para fabricar en serie grandes cantidades de sensores. Esto ha ayudado a SMT a consolidarse como el proveedor líder mundial de sensores solares en el segmento Smallsat, con más de 4.000 unidades entregadas a empresas, agencias espaciales y centros tecnológicos de todo el mundo y con una cuota de mercado global estimada de 15 %.

¿Cómo se aventura este 2023? ¿Prevén buenas cifras en lo que a facturación se refiere?



Durante este año esperamos facturar más de 3 millones de euros, duplicando las cifras del año pasado, y en 5 años se estima que alcanzaremos una facturación de más de 5 millones de euros gracias al inminente lanzamiento de nuevos productos en el sector espacial, fuerte expansión internacional y entrada en nuevos mercados clave.

Durante este año en SMT también estamos inmersos en la apertura de nuevas instalaciones que cuentan con una nueva sala limpia ISO 7 para producción, con una superficie de 120 m2 que incluye equipos de última generación para el desarrollo e integración de microsistemas, óptica y electrónica. Con esta inversión, se estima que la capacidad

máxima de producción se multiplicará por casi tres. Además, la adquisición de nuevos equipos aumentará las capacidades actuales de la empresa, incluida una nueva línea de fabricación y evaluación de sensores solares, star trackers y GSE, una nueva estación de soldadura e inspección de paquetes de alta densidad y una nueva cámara de prueba de vacío térmico para Pruebas TVAC.

DESARROLLO SOSTENIBLE

Incidiendo en vuestra oferta comercial, ¿se basa en un solo producto?

No exactamente, el catálogo de productos y servicios de SMT incluye los siguientes:

- Desarrollo y optimización de sensores solares para sistemas de control de determinación de órbita y actitud de satélites (ADCS).
 - Desarrollo de otros sensores para sis-

temas ADCS espaciales: Star Trackers (STNS) y sensores de horizonte (HSNS).

- Desarrollo de equipos de calibración y evaluación en tierra de sensores (SCOE y OGSE).
- Soluciones de seguimiento solar para la industria (automoción, energías renovables, UAVs, defensa, domótica, etc.).
- Aplicación de tecnología MEMS en desarrollos espaciales e industriales.
- Desarrollo de hardware y software, incluyendo electrónica y mecánica a medida.

• Servicios de ingeniería y consultoría para

aplicaciones a medida en diferentes sectores de alta tecnología.

Además, SMT ha participado activamente y colaborado en diversos proyectos tanto a nivel nacional como internacional.

La compañía exporta el 98% de sus ventas, con más de 100 clientes repartidos en más de 50 países y alianzas clave con distribuidores presentes en 3 continentes.

Asimismo, SMT cuenta actualmente con dos salas limpias con una línea industrializada de fabricación y montaje para la producción en serie de dispositivos electrónicos para aplicaciones espaciales.

¿Qué aportan sus sensores a los que ya existían, qué los diferencia?

SMT entró en 2009 en la industria, desarrollando de manera continuada nuevos sensores que se han adaptado a las necesidades del New Space, que demanda robustez con tamaño, peso y precio contenidos y en mayores volúmenes. En resumen, el mercado ha pedido productos industrializables v éste ha sido el objetivo de Solar MEMS. En SMT adicionalmente nos encontramos en un proceso de crecimiento a través de la diversificación con el desarrollo de nuevos productos y la entrada a nuevos mercados. Como ejemplo, la compañía comercializará muy pronto un Star Tracker miniaturizado (STNS) para la industria de los satélites pequeños. La fabricación de dispositivos STNS combina tecnología microelectrónica basada en un SoC-FPGA con una cámara CMOS, lo que lleva a un dispositivo altamente integrado con área pequeña y bajo peso. Además de esto, STNS no requiere el uso de memorias externas ni ninguna unidad de procesamiento adicional. La unidad STNS pasó recientemente las pruebas de aceptación y se lanzará antes del cuarto trimestre de 2023. Los sensores han demandado adicionalmente sistemas de testeo. Por eso la empresa ha desarrollado un estimulador de luz para sensores solares. Se trata de un equipo óptico de apoyo en tierra (OGSE) con diferentes fuentes de luz controladas para estimular y probar sensores solares, diseñado para trabajar en condiciones de vacío térmico. En Solar MEMS también tenemos la capacidad de diseñar y producir equipos OGSE para pruebas rápidas de Star Tracker en la línea de producción de satélites.

¿Qué aportan sus sensores en el sector de las energías renovables?

Hemos aplicado nuestra tecnología y know-how espacial en el sector de las energías renovables. Con nuestra gama de sensores de tierra, que incluyen los modelos ISS y MASS, ofrecemos una amplia gama de dispositivos que ayudan a los paneles solares a posicionarse en función del ángulo de incidencia del sol y a su nivel de radiación. Son también aplicables a sistemas de señalización. El sensor solar ISS-DX funciona midiendo el ángulo de incidencia de un rayo solar en ambos ejes ortogonales y también la radiación solar.

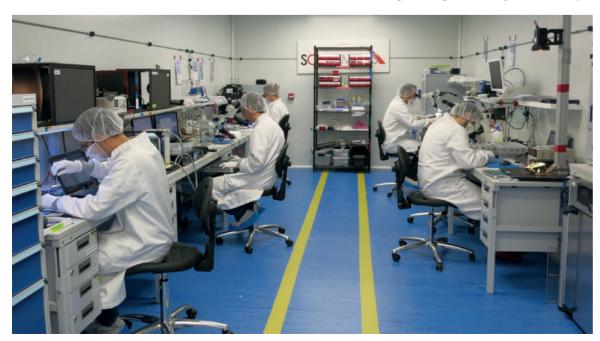
Sus características lo convierten en un dispositivo ideal para sistemas de posicionamiento y seguimiento solar de alta precisión, con bajo consumo de energía y alta confiabilidad. El sensor solar ISS-DX ha sido diseñado con una tecnología propia única y novedosa basada en procesos de fabricación MEMS para lograr estructuras de detección altamente integradas a bajo costo.

¿Qué nuevas tendencias atisban en el mercado?

En este nuevo paradigma, los sistemas de control de actitud y determinación (ADCS), encargados de posicionar y orientar correctamente los satélites en órbita, juegan un papel fundamental. Los sensores que componen un ADCS son sensores solares y star trackers (que usan constelaciones de estrellas para orientarse).

La industria espacial actual demanda que estos equipos críticos sean cada vez más robustos, pequeños, baratos y eficientes.

En concreto, los sensores solares son dispositivos utilizados para determinar la posición del Sol, y constituyen un elemento de vital importancia en los sistemas ADCS de un satélite. Al ser el Sol el cuerpo celeste más prominente del sistema solar es una referencia perfecta para posicionar correctamente un satélite en órbita, lo que le permite orientar sus paneles solares, radiadores térmicos, propulsores y, en particular, sus unidades de carga útil, ópticas. instrumentos y antenas. La determinación de la actitud es por tanto crítica para la seguridad de un satélite, ya que ayuda a mantener la orientación de forma estabilizada y evita altas velocidades de rotación en órbita. Dadas las características del sector espacial, se espera que en los próximos años estos dispositivos sean aún más precisos, de rápida respuesta, ligeros, fiables y de bajo consumo.





JOSÉ LUIS CASAS DIRECTOR DE CIESOL

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

El CIESOL se ha convertido en una referencia de la investigación en energía solar. ¿Qué hoja de ruta se han marcado para este 2023?

CIESOL es un centro mixto entre la Universidad de Almería y la Plataforma Solar de Almería, y todos los grupos que lo integran están ejecutando una gran diversidad de proyectos en los que la sostenibilidad es uno de los sellos.

Se ejecutan en torno a 40 proyectos anuales, todos ellos con el nexo común del uso de la energía solar para diversas temáticas como puede ser la regeneración de aguas residuales para su reutilización en agricultura, la producción de microalgas, la producción de energía eléctrica mediante energía solar térmica y fotovoltaica, la desalación de agua o la climatización de edificios. Como hoja de ruta nos hemos planteado continuar con la ejecución de todos estos proyectos y conseguir nuevos proyectos, dado que cada proyecto tiene una duración determinada de entre 3 y 4 años, continuamente tenemos que ir generando nuevas ideas y consorcios que nos permitan consolidar el trabajo diario que ha de

¿Qué principales líneas de investigación están abarcando en estos momentos?

En CIESOL tenemos seis unidades funcionales y cada una de ellas tiene diferentes líneas de investigación.

Dentro de la búsqueda de la sostenibilidad tenemos por ejemplo líneas de producción de biofertilizantes a través de microalgas. Actualmente está cambiando el reglamento en cuanto a los lixiviados de los invernaderos, en este sentido tenemos proyectos en los que estamos desarrollando tecnología para recoger los lixiviados de los invernaderos, que son ricos en nitratos y en fosfatos, para con ellos cultivar microalgas y regenerar el agua. Así, podremos obtener un agua apta para riego y, además, una biomasa de microalgas que se puede utilizar como biofertilizante, cerrando el ciclo tanto del agua como de los residuos nitrogenados y fosforados (https://realmalgae.eu/).

Por otro lado, con la llegada de la nueva legislación europea sobre reutilización de aguas, tenemos proyectos de regeneración de aguas para adaptar la tecnología actual a ese nuevo reglamento, que es más estricto del que teníamos antes en España, un reglamento que en apenas 20 días entrará en vigor.

José Luis Casas: "Uno de los objetivos que se marca CIESOL es acercarse más a la sociedad y dar a conocer la tecnología que se está desarrollando en él"







Proyectos en los que estamos intentando desarrollar tecnología basada en el uso de la radiación solar para regenerar agua cumpliendo con este nuevo reglamento (https://life-phoenix.eu/).

Desde el punto de vista energético cabe destacar que el edificio CIESOL es en sí mismo un proyecto de investigación sobre arquitectura bioclimática y frío solar, por lo que desde el punto de vista de la sostenibilidad se están desarrollando proyectos en el centro en torno al uso energético en el edificio, a través del uso de energía fotovoltaica y de frío solar para la climatización de este. En la actualidad, CIESOL cuenta con un equipo de climatización en el que toda la energía que se usa proviene del sol (https://www.coolspaces-4life.com/es/).

Estamos desarrollando también tecnología para la industria alimentaria de cara al reciclado de aguas dentro de la industria a través de métodos fotocatalíticos. En este sentido, estamos utilizando reactores de nanofiltración fotocatalítica con radiación LED ultravioleta para la eliminación de microcontaminantes, siempre buscando la sostenibilidad de los procesos (https://www.lifepureagroh2o.com/)

¿Qué presupuesto requiere CIESOL para la ejecución de aproximadamente 40 proyectos al año?

CIESOL ejecuta anualmente en torno a 40 proyectos de investigación. El presupuesto de CIESOL para los gastos de mantenimiento y funcionamiento del centro puede rondar unos 200.000 euros anuales, que no es gran cantidad, pero en cambio, ejecutamos algo más de 2 millones de euros anuales en forma de proyectos de investigación, tanto de ámbito autonómico como nacional y gran parte de ellos de ámbito internacional con financiación europea.

¿Qué metas plantean alcanzar desde CIESOL antes de concluir 2023?

Las metas siempre están muy vinculadas a la ejecución de los proyectos que te comento. Desde la dirección del centro, lo que siempre buscamos es mantener su actividad y dar soporte a todos los grupos e investigadores que trabajan en él. Actualmente, me gustaría destacar que CIESOL cuenta con tres cátedras, entre ellas: la cátedra Aqualia, sobre el ciclo integral del agua y la cátedra Biorizon, sobre agricultura regenerativa. Estas cátedras son un vehículo muy importante para la divulgación y para estrechar lazos entre CIESOL y nuestro tejido empresarial. Almería tiene un contexto socioeconómico muy vinculado a la agricultura y la existencia de estas cátedras dentro de CIESOL nos hace estar más cerca de la sociedad y de del tejido productivo, favoreciendo el desarrollo de tecnologías muy adaptadas a las necesidades de nuestro entorno socioeconómico

Por ende, uno de los objetivos que se marca CIESOL es acercarse más a la sociedad y dar a conocer la tecnología que se está desarrollando en él para que nos vavan conociendo y valoren positivamente todos los avances tecnológicos que desde el centro se están logrando.





DESARROLLO SOSTENIBLE

Joaquín Mañes: "La industria tiene que adaptarse al hidrógeno"



JOAQUÍN MAÑES

FUNDADOR Y GERENTE DE EMAN INGENIERÍA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA ¿A qué se dedica Eman Ingeniería?

Eman Ingeniería es una empresa de servicios técnicos de ingeniería que nació en el 2015 a través del desarrollo de un captador solar para la generación de calor de procesos, siendo este el embrión de un proyecto con amplia visión de futuro

Prestamos servicios de ingeniería. Realizamos proyectos de ingeniería conceptual, básica y de detalle, proyectos técnicos, legalizaciones... Sobre todo, trabajamos para la industria de la energía, para el oil and gas, la industria quí-

mica y para la minería, estos son los principales sectores en los que actuamos.

Apuestan por la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías que permitan la convivencia entre industria y medio ambiente. En este sentido, apuestan fuertemente por el hidrógeno, ¿a qué se debe este hecho?

Ya cuando empezamos a investigar y a desarrollar el captador solar vimos en el hidrógeno un potencial, sabíamos que era una tecnológica que a corto-medio plazo iba a tener relevancia en el mercado, todo ello influenciado por nuestro conocimiento en torno

al sector oil and gas.

El hidrógeno será la evolución del sector energético tradicional, todo va a evolucionar hacia ahí. Desde nuestros inicios, a través de nuestro I+D+i, estuvimos estudiando vías de otras fuentes de generación de hidrógeno, sobre todo incidiendo en la electrónica de potencia. En este sentido, ya hemos hecho proyectos de adecuación de talleres para que puedan reparar coches de hidrógeno con seguridad, conocemos el producto químico en sí y estamos preparados para consolidar nuestra línea de negocio basada en adaptar instalaciones subsidiarias para poder tratar con este nuevo combustible una vez se imponga.

¿Qué beneficios aporta el hidrógeno a la industria?

Entre sus beneficios, cabe destacar que es una energía limpia, que se puede obtener a raíz del agua y que aportará un gran valor a muchos sectores. Realmente, la industria tiene que adaptarse al hidrógeno, digamos que el hidrógeno no viene a remplazar nada, sino que es una solución de energía renovable y disponible.

Más allá del hidrógeno, ¿qué otros servicios prestan a la industria?

Nosotros realizamos el diseño de plantas industriales, desde la base del concepto hasta el último detalle, y ayudamos a nuestro cliente en la fase de ejecución. Abarcamos todas las disciplinas técnicas: mecánica, obra civil, electricidad... Con lo cual, estamos preparados para diseñar cualquier planta tecnológica.

¿Apuestan cada vez más las empresas por la renovación de sus plantas?

Trabajamos para los grandes productores industriales de este país, ellos sí invierten y están involucrados en la mejora de sus procesos productivos e instalaciones.

"Tenemos un equipo con capacidad para diseñar cualquier planta tecnológica"

Para concluir e incidiendo en la innovación, ¿qué proyectos, de los puestos en marcha, destacaría?

Los que implican la mejora y la integración de nuevas tecnologías en plantas existentes. Tanto el uso de nuevas fuentes de energía como los orientados a reducir emisiones de CO2, a nivel de Hidrogeno hay mucho campo para innovar en su gestión, su almacenamiento y su manipulación con seguridad, ahí hay futuro.



Tribuna Tribuna de Andalucía

Foro empresarial sobre

"Presente y futuro de

los Puertos andaluces.

El caso de Huelva"



CONSEJERO DE LA PRESIDENCIA, INTERIOR, DIÁLOGO SOCIAL Y SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA

21 de junio 09:00 horas.

O Cocheras del Puerto de Huelva Av. Hispano América, 3A Huelva



Presentación a cargo de ALBERTO SANTANA. PRESIDENTE DE LA AUTORIDAD PORTUARIA DE HUELVA

MESA REDONDA TÉCNICA SOBRE

"El papel de los puertos en la transición energética. El caso de Huelva:



ALBERTO TORRES DIRECTOR DE LA REGIÓN SUR DE FERROVIAL



IGNACIO ÁLVAREZ OSSORIO DIRECTOR DEL PUERTO DE HUELVA



MARCOS TUITE RESPONSABLE EJECUCIÓN DE PROYECTOS DE HIDROGENO CEPSA



ENRIQUE MOZO PALACIOS DIRECTOR CORPORATIVO DE DESARROLLO DE **NEGOCIO DE RUBIS** TERMINAL

Se ruega confirmación al correo: direccion@tribunadeandalucia.es

ORGANIZA:









64

AGENDA JUNIO-JULIO

• 11° eCongress Málaga 2023. Fycma - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.

- Foro Tribuna de Andalucía. "El papel de los puertos en la transición energética. El caso de Huelva". Cocheras del Puerto de Huelva.
- CM Málaga 2023. Fycma Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.

• 8º Congreso Internacional de Frutos Rojos. Palacio de Congresos. Complejo Casa Colón. Huelva.

• El agente urbanizador en Andalucía, una segunda oportunidad. Ilustre Colegio de Abogados de Málaga.

• Mentes Expertas Emilio Duró 2023. Fycma - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.

Mangafest Summer Edition 2023. FIBES. Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla.

• Climate Action Sevilla Summit 2023. FIBES. Palacio de Congresos y Exposiciones de

- Techstars Startup Weekend Sevilla Julio 23. Fundación Valentín de Madariaga y Oya. Sevilla.
- Contigo somos visibles 2023. Fycma Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.

• VI Edición del Salón Manga 'Marbecon'. Palacio de Congresos de Marbella.

• Gamepolis 2023. Fycma - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.

Jóvenes emprendedores andaluces

MANUEL MARTÍN FLORIDO. CEO DE TURBOSUITE

Turbosuite será un unicornio

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA urbosuite es un SaaS en la nube de revenue management que, usando Big Data e Inteligencia Artificial, permite incrementar los ingresos de un establecimiento turístico en más de un 37,6%. Según explica su CEO "somos, por tanto, una startup que ha revolucionado el sector, consiguiendo llegar a más de 15.000 propiedades en más de 25 países en tan solo dos años, con oficinas en España, EEUU, México, Argentina, Colombia y Brasil. Nuestros clientes obtienen una eficiencia al conseguir automatizar el envío de precio en los hoteles, apartamentos turísticos y viviendas vacacionales. Turbosuite significa el re-



venue de la próxima generación. Somos el Smartphone, frente a la antigua Blackberry. Turbosuite será un unicornio".

"Creo que no importa tanto tener el hotel al 100%, si no llenar la cuenta corriente

del propietario del hotel. No tiene sentido vender a cualquier precio y por eso decidí poner en práctica un nuevo modelo. Vi que este sector estaba muy atomizado, y todos seguían el mismo modelo, un modelo que no funciona, había una oportunidad de negocio y decidí emprenderla. Creé un nuevo paradigma, una nueva manera de hacer revenue que nadie más hace en el sector turístico, solo nosotros", explica Manuel Martín que a los 18 años ya tenía su propia empresa.

Este emprendedor vocacional quiere poner en valor su tierra porque "ya está bien de que la gente piense que en Andalucía se vive de dormir la siesta. Siempre se entiende a las empresas americanas como más tecnológicas, pero en realidad, sólo tienen más



dinero para venderlo y promocionarlo en el mercado. Aquí en Sevilla estamos desarrollando la tecnología del futuro".

ANTONIO MANUEL ADRIÁN. RESPONSABLE DE TUPL AGRO

Nos adaptamos muy rápido a los requisitos particulares de cada cliente

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

upl Agro desarrolla soluciones tecnológicas para el sector agroalimentario a través de la plataforma Agro Advisor . Agro WhatsApp chatbot se comunica con el agricultor de manera automática ofreciéndolo información agronómicas particular sobre su explotación, avisos de alertas plagas y/o enfermedades, noticias del sector, cotizaciones, etc. Y también ofrece servicio a grandes empresas agroalimentarias en el control de operaciones, para optimizar y controlar todo tipo de operaciones en campo y ofrecer una solución global de gestión para el control productivo. Además, ofrece al sector





una solución para la presentación mensual del cuaderno digital agrícola que es obligatorio desde este año "La empresa ha ido pivotando según las demandas de mercado, hace 4 años nuestra oferta de servicios era muy distinta, las necesidades aumentan y la parte de control productivo y administrativo toma más peso en el sector agroalimentario. Estas adaptaciones nunca son fáciles, pero tenemos una

plataforma y un equipo que nos permite adaptarnos muy rápido a los requisitos particulares de cada cliente", explica Antonio Manuel que fija como proyectos de futuro "crecer y consolidarnos en el mercado nacional y explorar nuestros primeros interacciones con el mercado internacional".

Para el responsable de Tupl Agro es su primera experiencia con el emprendimiento y cree que es importante desarrollar proyectos locales porque "ofrecemos trabajo, alquilamos oficinas, pagamos im-

puestos, todo contribuye mejorar en el ámbito social en que convivimos y compartimos un espacio".

Sección patrocinada por Formación Universitaria.



66 Tribuna de Andalucía | TURISMO Junio 2023

Jorge Vázquez Calderón: "Cádiz está de moda, pero debemos seguir, entre todos, trabajando por seguir siendo un referente"

ENTREVISTA

JORGE VÁZQUEZ CALDERÓN

DELEGADO TERRITORIAL DE TURISMO EN CÁDIZ

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Cádiz parece estar de moda en materia turística. Las tasas de ocupación son cada vez más elevadas. ¿Qué datos manejan para la temporada alta que ya se avecina?

La provincia de Cádiz es el territorio más completo del que dispone la península Ibérica. Tenemos la suerte de vivir en el lugar que anhelan muchas personas para venir de vacaciones. A veces no nos damos cuenta, pero es así. Los 45 municipios que componen esta provincia son auténticos diamantes, algunos más tallados y otros aún en bruto, pero tenemos una colección que es la envidia de España y me atrevería decir de toda Europa.

Y resultado de todos esos recursos de los que disponemos, son las magníficas cifras de turismo que atesoramos año tras año. Y digo bien, año tras año, va que las temporadas estivales cada vez se alargan más, prácticamente, se extienden desde mayo a octubre. La provincia de Cádiz recibió, en el pasado año 2022, más de 2,6 millones de viajeros que superaron la barrera de los 8 millones de pernoctaciones. Estos datos, en términos cuantitativos son ligeramente inferiores a los del 2019 (pre-pandemia), pero cuantitativamente superior ya que la rentabilidad media ascendió un

Las previsiones para el presente año 2023 son excelentes. En este primer trimestre del año, hemos tenido más viajeros y pernoctaciones que en el 2022, alrededor de un 25% y 22% respectivamente. Por poner un ejemplo, en cuanto a pernoctaciones en este pasado mes de abril hemos tenido 110.000 más que en abril de 2022 (siendo 731.380 las de este año).

Este importante incremento conlleva una relación directa con la generación de empleo puesto que los establecimientos de la provincia han podido dar empleo a 900 personas más que en el mismo mes del año pasado.

Para este próximo verano 2023 se prevé unas cifras nunca alcanzadas, máxime conociendo que son más de 13.000 camas más ofertadas en la provincia gracias a las nuevas construcciones y el incremento de cerca del 6% de las plazas ofertadas en cuanto a los vuelos provenientes a Andalucía

En definitiva, Cádiz está de moda, pero debemos seguir, entre todos, trabajando por seguir siendo un referente. El turismo representa más del 30% del PIB en nuestra provincia por lo que es la principal industria generadora de empleo y de desarrollo socio-económico. En la obligación de las administraciones está seguir apostando por ello y ahuyentar malas praxis que intentan inmiscuir otros. En la Junta de Andalucía los empresarios, autónomos v viajeros siempre encontrarán un fiel aliado en la defensa y promoción de nuestro destino

La desestacionalización es uno de los principales objetivos para evitar la saturación de algunas zonas en temporada alta. ¿Cómo se afronta esto en la provincia de Cádiz?

La desestacionalización es uno de los grandes caballos de batalla de la industria del turismo. Es un mantra recurrente al que todos, administraciones y privados, intentamos poner solución.

Nosotros, a diferencias de otros territorios, somos mucho más que un destino de sol y playa. Tenemos un patrimonio histórico-cultural único, disponemos de recursos naturales que ofrecen paisajes inigualables, una identidad v cultura oriunda de nuestra tierra como es el flamenco, somos cuna de los mejores vinos a la que unimos una excelente gastronomía...y un sinfin de atractivos que nos hace únicos y especiales. Por lo tanto, podemos afirmar que la provincia de Cádiz cuenta con armas para combatir ese problema de la desestacionalización. Nuestro territorio es atractivo los 365 días al año, lo que tenemos que conseguir es vender mejor esos encantos y esa oferta en los meses, tradicionalmente, menos positivos para el turismo. La oferta cultural v deportiva tiene mucho que ver en eso, y la provincia de Cádiz está en el top.

La sierra de Cádiz y sus pueblos blancos son también un gran atractivo turístico, quizá menos conocido que la costa. ¿Qué planes tienen para dar promoción a estas zonas?



La Sierra y los Pueblos Blancos son un patrimonio importantísimo de la provincia de Cádiz. Son parte de esos diamantes que anteriormente hacía referencia y que, quizás, no brillen tanto o no estén tan pulidos de cara a nuestro mercado exterior.

Por ello, la Junta de Andalucía, a través de la Consejería de Turismo, Cultura y Deportes pusimos en marcha, con cargo a la ITI Cádiz (Inversión Territorial Integrada para la provincia de Cádiz) una importante cuantía económica nunca antes realizada. Hablamos de más de 5 millones de euros destinados a la promoción y difusión de los Pueblos Blancos, para consolidar y fidelizar al visitante, y abrir nuevos mercados a nivel nacional e internacional.

Un hito histórico con el que pretendemos que los Pueblos Blancos se sitúe en el lugar que merece. Son muchas las actuaciones que se han ido desarrollando y que, actualmente, seguimos implementando. Por ejemplo, se ha realizado un diseño de la campaña de promoción de Pueblos Blancos, y se están ultimando los pliegos para el contrato de adquisición de medios para la difusión de la campaña de promoción, a la altura (por enjundia económica) de los destinos más maduros.

No solo es importante que los viajeros conozcan el destino, después deben ser atendidos y tenemos que contar con una señalética adecuada. Para ello, son más de tres millones de euros los que estamos

destinando a tal fin. Mobiliario en municipios, señalización de patrimonio o senderos peatonales, o la creación, modernización y/o rehabilitación de oficinas de turismo en cada uno de los municipios.

En definitiva, una apuesta sin igual que tiene como objetivo cohesionar territorios y hacer atractivo

cada rincón de nuestra provincia. Creemos en Cádiz como destino preferente y para ello debemos ofrecer nuestra mejor y más variada oferta a quien nos visita.

¿Cómo considera que afecta al Turismo en la provincia el hecho de que ahora en la misma consejería estén también las competencias de Deporte y Cultura?

Reunificar esas tres áreas ha sido un acierto total de presidente de la Junta de Andalucía, Juanma Moreno; y si a ello le unimos la elección de Arturo Bernal como Consejero, el resultado no puede ser otro que un éxito asegurado. Una persona que conoce perfectamente la industria del turismo y que, en su anterior etapa profesional, proviene de la gestión empresarial y el conocimiento de la gestión, augura buenos resultados.

La conjunción de las tres áreas es un elemento diferenciador clave, y un eje sobre el que trabajar el sustento de la desestacionalización de la industria turística.

El "cliente" (viajero) que nos visita busca encontrar en este territorio un "producto" único, adentrarse en la esencia de nuestros pueblos y ciudades. Para ello es imprescindible introducir en la ecuación la cultura. El saber de donde vivimos, cómo somos, cuáles son nuestras costumbres, tradiciones, como nos comportamos... una oferta a medida.

Tenemos un dato que refuerza esta postura, el 30% de los visitantes que recibimos en Andalucía lo hacen atraídos por la cultura o con motivación cultura. Por lo tanto, tenemos un público potencial de más de 12 millones de personas al año que son "consumidores de cultura", de nuestros espectáculos, de nuestro patrimonio, de nuestros enclaves, del flamenco... en definitiva, de nuestra identidad como sociedad.

En cuanto al deporte, Andalucía ha demostrado al mundo, y buena prueba de ello es la provincia de Cádiz, que es capaz de albergar la celebración de grandes eventos deportivos con carácter permanente. Desde el Gran Premio de motociclismo vivido hace escasas fechas en Jerez, pasando por la Sail GP de Cádiz, el torneo de golf de Valderrama que este año será del circuito LIV o las carreras de caballos de Sanlúcar son algunos de los mejores exponentes.

Andalucía es la casa del turismo, la cultura y el deporte; y la provincia de Cádiz tendrá mucho que decir en ello.

Hay proyectos de la ITI de Cádiz que ya se han ido desarrollando, pero quedan todavía algunos que se tendrán que ver a corto y medio plazo. ¿En qué fase se encuentran?

Es muy importante seguir invirtiendo en el territorio de cara a seguir alcanzando estándares muy alto en cuanto a prestación de servicios y diversidad de oferta turística, cultura y deportiva.

Para ello, en el ámbito cultural, y con intención de seguir fomentando esas importantes sinergias entre las áreas que componen la Consejería, estamos invirtiendo fondos de la ITI en el desarrollo de nuevas infraestructuras que marcarán un antes y un después en diversos municipios gaditanos. Son más de 16 millones de euros los que se han puesto a disposición de municipios para realizar importantes proyectos.

Por todos es conocido que el flamenco es una de nuestras meiores cartas de presentación en todo el mundo. Es marca Andalucía, marca Cádiz y es por ello que estamos realizando, en Jerez de la Frontera, el Museo del Flamenco de Andalucía. Un espacio que se convertirá en lugar de peregrinación para todos los amantes del flamenco, que contará con salas expositivas, zona de talleres, salón de actos, zona de restauración y en el que el visitante podrá vivir una experiencia total de 360°. Estamos seguros de que va a ser un revulsivo cultural v turístico que generará empleo y nos ayudará a seguir posicionando nuestra provincia en el primer nivel.

Además de esa importante infraestructura, son muchos más los provectos que se han llevado a cabo y están en uso ya o a punto de ser concluidos, como el Centro de Interpretación de Camarón de la Isla en San Fernando, el Centro de Interpretación de Paco de Lucía en Algeciras, la Casa del Carnaval de Cádiz. Centro de Interpretación del Cerro del Castillo en Chiclana de la Frontera, la sala Expositiva de La Chanca de Conil de la Frontera, el centro de Los Cargadores de Indias en El Puerto de Santa María, el espacio cultura hispano-norteamericano de Rota o la rehabilitación del auditorio de La Merced en Sanlúcar.

Junio 2023 TURISMO | Tribuna de Andalucía 67

LUIS CHABRERA. CEO GRUPO Q

Cádiz es un diamante en bruto



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

1 Grupo Q ha contribuido a la
transformación de la ciudad de
Cádiz con su hotel Cádiz Bahía
en los antiguos terrenos de la Residencia de tiempo libre. Para el
CEO de esta empresa "ha sido



un hito muy importante, ha sido una obra con muchas dificultades técnicas y una ingeniería muy sofisticada y al máximo nivel en cuanto a eficiencia energética. Durante la obra ha pasado de todo: Covid, huelga de transportes, inflación, guerra de Ucrania... Su terminación ha sido una gran satisfacción, y ser el establecimiento hotelero más grande

de nuestra cadena. Va a atraer público de alto nivel a la ciudad además de ponerla más, si cabe, en el mapa mundial".

Este grupo tiene además otras promociones en Cádiz como "Los Chinchorros" en la capital y el Hotel Event Tarifa, un hotel diseñado especialmente para acoger todo tipo de eventos, en el punto más al sur de Europa.

Además, están pendiente de concesión de licencia, la ampliación del Hotel Zahara Beach de cinco estrellas y los hoteles de la cadena, El Cortijo de Zahara y Tarifa Lances.

Luis Chabrera piensa que "Cádiz es un diamante en bruto, sobre todo a nivel internacional. La belleza de sus playas, paisajes, el agrado de su gente, la riqueza de sus costumbres, la van a convertir en una meca turística. Pero habrá que dotarla por parte de las administraciones de más infraestructuras, tanto carreteras, como un aeropuerto que aumente significativamente las rutas.

Además, cree que "Cádiz no está en absoluto masificado, es más, tiene muchas zonas vírgenes que son envidiables. Debe seguir como va, y eso no significa solo hoteles más lujosos, también están los campings, los alojamientos rurales. No nos olvidemos del interior de la provincia y su riqueza paisajística y deportiva (senderismo, avistamientos, deportes acuáticos, etc.) en todos los tipos se debe apostar por la calidad, pero la calidad no es solo estrellas, es servicios, playas, cultura, naturaleza, y eso nos permitirá ir por un camino seguro para el éxito, y entre los resultados estará el aumento de los puestos de trabajo y los ingresos".

BELÉN GONZALEZ. PROPIETARIA DE TORRE TAVIRA CÁMARA OSCURA

Tenemos todos los ingredientes para ser una ciudad y una provincia cultural de primer orden



Adiz alberga la primera cámara oscura de España gracias a la empresa Torre Tavira-Cámara Oscura que también cuenta con este tipo de instalaciones en Lisboa y en La Habana. Según explica su propietaria, Belén González "una Cámara Oscura proyecta una imagen real y en movimiento de lo que está sucediendo al exterior a través de un sistema óptico de lentes y espejo. El resultado es como ver una fotografía que se mueve",



y eso es un producto turístico situado en la Torre Tavira que es la cota más alta del casco antiguo de Cádiz, con las mejores vistas de la ciudad y de la bahía.

"Turistas, escolares, locales son los clientes de este espacio, que a través de visitas concertadas pueden acceder de una forma diferente a la historia tan rica que tiene Cádiz", relata Belén que cree que "estamos en una muy buena época desde el punto de vista turístico. Tenemos todos los ingredientes para ser una ciudad y una provincia cultural de primer orden. Tenemos historia, gastronomía, naturaleza, paisajes increíbles, un clima envidiable. El reto quizás esté en convertir todos esos recursos que nos da la vida en productos turísticos y culturales, gestionados de una manera sostenible a nivel medioambiental, económico y social".

ALVARO GÓMEZ. GERENTE HOSTAL Y APARTAMENTOS PLAZA DE LA LUZ

Cádiz es una ciudad con muchísimo potencial turístico aun por explotar





REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
laza de luz es un sitio con encanto y familiar. Ubicado en el animado barrio de La Viña, en el centro de la ciudad, junto a una de las playas más bonitas de la provincia Cádiz. Para su gerente "Tenemos el privilegio de estar

situado junto a una de las playas con más encanto de toda la provincia de Cádiz y que ofrece el atardecer más bonito de España. Ubicada entre dos castillos, Santa catalina y San Sebastián. Atardecer que podemos disfrutar desde la terraza solárium de nuestro establecimiento".

Álvaro Gómez considera que "Cádiz está pasando por una época dorada en cuanto al turismo de refiere. Cada rincón de nuestra ciudad, hace que la visita sea mágica, sus plazas, su catedral, sus callejones. Hemos recuperado el turismo prepandemia del 2019. En nuestro caso en particular, desde el 2013 que inauguramos, hemos ido ampliado el establecimiento y crecido progresivamente en número de habitaciones y apartamentos, así como en empleo estable. Podríamos decir, que Cádiz está de moda", aunque cree que "La administración, debería poner el foco en las viviendas con fines turísticos, ya que son estas la causa de la creciente turismo fobia. Cádiz es una ciudad con muchísimo potencial turístico aun por explotar, principalmente en el ámbito cultural. El gaditano, con un carácter muy amable y acogedor, siempre recibe muy bien a nuestros turistas".

Contenido ofrecido en colaboración con la Consejería de Turismo de la Junta de Andalucía. **Tribuna de Andalucía** | SOCIEDAD Junio 2023



La Fundación Cajasol, nuevo colaborador de la Fundación Real Madrid

lvaro Arbeloa, embajador del Real Madrid, y Enrique Sánchez, vicepresidente ejecutivo de la Fundación Real Madrid, recibieron en la Ciudad Real Madrid a Antonio Pulido, presidente de la Fundación Cajasol, para llevar a cabo el acto ratificación de la colaboración entre ambas entidades. Así, desde este año la entidad social andaluza apovará la sostenibilidad de los proyectos sociodeportivos de la Fundación Real Madrid en cen-

tros de internamiento de menores en Andalucía.

en Andalucía.

Las actividades de la Fundación en estos centros de medidas cautelares, gestionados por la Fundación Diagrama, se remontan a la temporada 2014-2015. En concreto, la nueva alianza dará sostenibilidad a la actividad de educación en valores del deporte en los centros El Limonar y la Jara (donde se implementan sesiones de baloncesto en valores) y Los Alcores (donde se implementa el programa de fútbol y valores), en la ciudad de Sevilla. En Andalucía, la Fundación desarrolla seis

proyectos sociodeportivos más en colaboración con otras entidades.

Es la segunda ocasión en que la Fundación Real Madrid recibe el apoyo de Cajasol para sus proyectos en Andalucía en 25 años. Antonio Pulido, presidente de la Fundación Cajasol, se mostró muy agradecido por esta alianza que tiene el objetivo común de "unir esfuerzos para poder combatir esa exclusión social que muchos jóvenes sufren". Por su parte, Álvaro Arbeloa afirmó que los beneficiarios son "un colectivo especialmente sensible por sus edades como por sus circunstancia



socioeconómicas y emocionales y por ello es clave la intervención a través del deporte educativo para mejorar su futura reinserción".

Deporte en Centros de Internamiento de Menores

La Fundación Real Madrid atiende a más de medio millar de menores en 14 centros de medidas cautelares en España cada año en colaboración con entidades como la Fundación Diagrama o la Agencia para la Reinserción de Menores Infractores. Estos son centros específicos para la ejecución de medidas judiciales impuestas a menores infractores. Este colectivo, mayoritariamente adolescente, es prioritario para la Fundación Real Madrid ya que en su caso el deporte es una herramienta de reeducación, motivación e integración social futura, que mejora su estado físico y anímico, proporciona a los beneficiarios un espacio lúdico-educativo de recreación sana, les aporta asimilación de valores positivos y un claro sentimiento de pertenencia que facilita la convivencia. El deporte es una de las claves para motivar a estos menores en su reeducación.



Rocío Blanco y Ana Alonso, en los Desayunos Informativos de Europa Press



a consejera de Empleo de la Junta de Andalucía, Rocío Blanco, y la presidenta de la Federación Andaluza Mujeres Empresarias (FAME), Ana Alonso, han protagonizado hoy una nueva entrega de los Desayunos Informativos de Europa Press Andalucía en

el Patio de la Fundación Cajasol en Sevilla.

Al acto, conducido por el delegado de Europa Press Andalucía, Francisco Morón, han asistido, entre otras personalidades, Antonio Pulido Gutiérrez, presidente de la Fundación Cajasol; Amalia Salvador Mena, vicepresidenta de FAME; Javier González de Lara,





presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA), María del Carmen Castilla Álvarez, secretaria general de UGT-Andalucía, y Francisco Herrero León, presidente de la Cámara de Comercio de Sevilla. Antonio Pulido ha dado la bienvenida agradeciendo el debate, del que ha afirmado que «es un buen ejemplo de la necesaria conexión entre la iniciativa privada y la pública, entre las políticas laborales y de formación y las necesidades

reales del tejido empresarial».

El presidente de la Fundación Cajasol ha declarado que nos encontramos «en una buena coyuntura para el empleo y en plena fase de reactivación económica a la luz de los últimos datos, con Andalucía liderando la bajada del paro y el crecimiento económico».

Rocío Blanco ha comenzado su intervención manifestando su satisfacción por compartir debate con Ana Alonso y señalando que «detrás de la cifra del empleo femenino hay personas, con nombres y apellidos, que tienen un proyecto de vida y desde las administraciones públicas tenemos que darle valor».

«El empleo femenino supone el 47,1%. La mujer se atreve con todos los sectores productivos, está cada vez más implicada en la industria, en el comercio, liderando empresas», ha enfatizado, apuntando que, no obstante, «la tasa de desempleo es de un 21,7%, y la de los hombres, un 15,2%», con este y otros marcadores que revelan la desigualdad.

Como medidas desde su Consejería ha señalado que «para nosotros la formación profesional para el empleo es la política más activa que hay, que permite mejorar la empleabilidad de las personas y la productividad y competitividad de las empresas», que han reactivado en 2019 a través de una «mesa de gobernanza» con los agentes implicados, incluyendo empresas y sindicatos.

Por su parte, Ana Alonso ha iniciado su intervención agradeciendo a Antonio Pulido que «una vez más la Fundación Cajasol se convierta en casa de las empresarias andaluzas» y describiendo a la consejera de Empleo como una «mujer seria, comprometida, solvente, preparada, diligente» con la que «tenía muchas ganas de debatir»

La presidenta de la FAME ha mostrado su satisfacción por el crecimiento del empleo femenino, «que crece por encima del masculino, aunque como la brecha es tan grande, de siete puntos porcentuales por debajo, no llegamos a la igualdad del reparto» y se ha referido a «la falta de conciliación» y a «la sobrecualificación de las personas que acceden al mercado laboral». «Esto no es un problema que tengamos las mujeres, es un problema social», ha afirmado.

«Las empresas andaluzas están en primera línea con esta tarea, pero no debe recaer en exclusividad en ellas, porque es un problema social de primera magnitud que tiene que abordar el sistema político y administrativo«, sostiene Alonso, que afirma que el futuro del empleo «pasa por la tecnología» y por solucionar «la discordancia entre la formación y los perfiles que demanda la empresa».

Tribuna de Andalucía

Periódico regional de información Económica y Empresarial de Andalucía

Andalucía direccion@tribunadeandalucia.es redaccion@tribunadeandalucia.es publicidad@tribunadeandalucia.es

JUNIO MMXXIII

