



Emilio Sánchez:
"En IDEA duplicaremos la cifra de negocio en 2025, llegando a 35 millones de facturación" P28



Alan Svaiter:
"Andalucía es y será siempre un mercado estratégico para Votorantim Cimentos" P30



Santiago Alfonso:
"Nuestro mayor orgullo es la creación de empleo cada año" P27



Marta Cerati:
"La minería andaluza se encuentra a la vanguardia europea en innovación tecnológica" P41



Aurelio Azaña:
"Entre el 15 y el 20% de nuestros gastos son de investigación y desarrollo" P50

Tribuna de Andalucía

Periódico regional de información Económica y Empresarial de Andalucía

SEPTIEMBRE MMXXIII | 1,20€ | Andalucía

TRIBUNADEANDALUCIA.ES



Jorge Paradela:
"La gran ventaja competitiva que ofrece hoy Andalucía frente a otras regiones es la agilidad en la tramitación" P24

ENTREVISTA.
CONSEJERO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y MINAS DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA

NUEVA ECONOMÍA

Manuel Alejandro Cardenete. Catedrático de economía. Universidad Loyola. Y las cosas pueden ir peor P7



Manuel Parejo. Profesor doctor de economía financiera y contabilidad. ¿Qué pasará con las hipotecas? P15



Antonio Rivero Onorato. Periodista. Director de Grayling en Andalucía. El Hidrógeno Verde: La nueva industria del siglo XXI en Andalucía y su futuro en España P19



Montse Godoy. CEO MG Talen. Aceite de oliva, El "Chanel" del Campo P21



Aprobado el Plan Estratégico de Subvenciones 2023-2025, con más de 2.416 millones P2



Cámaras Andalucía facilitará la formación e inserción laboral de medio centenar de personas en el sector del comercio P13



Andalucía a la conquista de los mercados lejanos P62

ESPECIAL INDUSTRIA, CONSTRUCCIÓN Y MINAS



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

El Consejo de Gobierno de la Junta de Andalucía ha tomado conocimiento de la Orden de la Consejería de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo por la que se aprueba el Plan Estratégico de Subvenciones para el periodo 2023-2025, cuya valoración económica se estima en más de 2.416 millones de euros.

Este Plan Estratégico contiene tanto los objetivos estratégicos, que describen el efecto e impacto que se espera lograr con la acción institucional durante el periodo de vigencia del plan, como las líneas de subvención en las que se concretan, explicitando para cada una de ellas las áreas de competencia afectadas y sectores hacia los que se dirigen las ayudas, los objetivos y efectos que se pretenden con su aplicación, el plazo necesario para su consecución, los costes previsibles y fuentes de financiación, y el régimen de seguimiento y evaluación continua aplicable a las diferentes líneas.

En concreto, el ámbito de este Plan abarca 87 líneas de subvenciones diferentes, las cuales son gestionadas por los órganos de la Consejería, actualmente la Dirección General de Trabajo, Seguridad y Salud Laboral, la Dirección General de Incentivos para el Empleo y la Competitividad Empresarial, la Dirección General de Trabajo Autónomo y Economía Social, la Dirección General de

Aprobado el Plan Estratégico de Subvenciones 2023-2025, con más de 2.416 millones

► **Abarca 87 líneas en torno a seis áreas: Empleo, Formación Profesional; Trabajo Autónomo y Economía Social; Prevención y Relaciones Laborales; Cultura Preventiva y Comercio**

Comercio y la Dirección General de Formación Profesional para el Empleo, así como por entidades adscritas, que son el Consejo Económico y Social (CES), el Consejo Andaluz de Relaciones Laborales (CARL) el Instituto Andaluz de Prevención y Riesgos Laborales (IAPRL) y el Servicio Andaluz de Empleo (SAE).

El Plan se estructura en torno a seis áreas competenciales: Área de Empleo, Área de Formación Profesional para el Empleo, Área de Trabajo Autónomo y Economía Social, Área de Prevención y Relaciones Laborales, Área de Investigación, Transferencia y Sensibilización en Cultura Preventiva y Área de Comercio, que incluye las relativas a artesanía, todas acordes con la estructura orgánica de la Consejería, las cuales

a su vez se desarrollan en torno a 12 objetivos estratégicos que engloban las distintas líneas de subvenciones y ayudas públicas.

Fomento del Empleo y ayudas por sobrecoste energético

En concreto, el Plan contempla para el área de Empleo más de 1.092 millones de euros en líneas como incentivos para impulsar el empleo estable en Andalucía, para la contratación indefinida de jóvenes y de colectivos vulnerables, para crear y mantener el empleo de personas con discapacidad en Centros Especiales de Empleo y en empresas ordinarias, o para

los programas de Primera Experiencia Profesional en las Administraciones Públicas e Investigo, entre otros.

Para Formación Profesional para el Empleo recoge más de 487 millones de euros que se destinarán a los programas de Empleo y Formación, Formación con Compromiso de Contratación, o a planes formativos para ocupados y desempleados. Al área de Economía Social y Trabajo Autónomo prevé unos 737 millones de euros para fomentar el empleo en cooperativas y sociedades laborales, para impulsar y promocionar la economía social, el asociacionismo, así como el trabajo autónomo con líneas como la tarifa plana y cuota cero, inicio de actividad o para apoyar su transformación digital. Cabe destacar las ayudas en marcha para compensar el sobrecoste energético provocado por el impacto de la guerra en Ucrania, una línea que cuenta con 525 millones y que permanece abierta hasta el 30 de septiembre.

En cuanto a la Prevención y Relaciones Laborales, el Plan Es-

tratégico de Subvenciones concreta más de 38,8 millones para ayudas destinadas a mejorar las relaciones laborales, el diálogo social y la negociación colectiva, para impulsar que las empresas adopten políticas reales de conciliación e igualdad de género, y para promover la seguridad y salud laboral a fin de reducir la siniestralidad. Igualmente, incluye casi 7 millones para Investigación Transferencia y Sensibilización en Cultura Preventiva.

Por último, el Plan de Subvenciones de Empleo añade cerca de 54 millones para el Comercio y la Artesanía, con ayudas cuya finalidad es promover la cooperación y el asociacionismo, así como contribuir a la mejora y modernización en ambos sectores.

El Plan tendrá carácter programático, en virtud de lo establecido en el artículo 12 del Reglamento de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones, así como el establecimiento efectivo de las subvenciones incluidas en el Plan queda supeditado al desarrollo de las diferentes líneas de ayudas, atendiendo, entre otras cuestiones, a las disponibilidades presupuestarias de cada ejercicio y al cumplimiento de los objetivos de estabilidad presupuestaria, lo que requerirá la inclusión de las consignaciones consiguientes en el presupuesto de cada año y la aprobación de las bases reguladoras de su concesión, en su caso, que se acomodarán en cada momento a dichos objetivos.



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Comienza la cuenta atrás para la realización de la segunda edición de Al Andalus Innovation Venture 2023 (<https://alandalusinnovation.com>), relevante feria empresarial y de negocio mediante el fomento de la innovación abierta y la interacción entre grandes corporaciones, líderes de la inversión y emprendedores disruptivos, que se celebrará en Sevilla los días 26 y 27 de septiembre en el Pabellón de la Navegación, que está dentro del Parque Científico y Tecnológico Cartuja. Esta iniciativa, con periodicidad anual en la capital andaluza, se ha consolidado en poco menos de dos años como encuentro de referencia en el sur de España, donde se darán cita más de 2.000 personas vinculadas al mundo del emprendimiento, la innovación empresarial, los fondos de venture capital y las scaleups emergentes.

Hasta la fecha han confirmado la asistencia más de 100 inversores y 50 corporaciones, que serán uno de los principales ejes del encuentro, el cual contará con la presencia de numerosas startups y scaleups. Este año, Al Andalus Innovation Venture espera superar los 2.000 participantes, entre las que se encontrarán más de 400 startups, de las que ya hay confirmadas 56 finalistas para exponer ante inversores y directores de corporaciones empresariales.

Más de 150 inversores y corporaciones empresariales participarán en Al Andalus Innovation Venture 2023

El encuentro se dividirá en tres áreas independientes. La zona expositiva tendrá más de 200 empresas con stands; la zona de reuniones y networking, que se centralizarán a través de la webapp de la organización donde se podrán concertar citas con inversores y empresas, apuntarse a talleres formativos, seguir al detalle el programa o conectar con los asistentes del evento; y la zona de ponencias, estructurada en tres salas de diferentes tamaños: Sala Turismo Andaluz, Sala Cinfanext y la Sala Wayra, donde se darán cita más de 100 ponentes de ámbitos diversos y donde expondrán sus innovaciones las 56 empresas finalistas (20 scaleups y 36 startups).

Asisten como principales ponentes y referentes del ecosistema global de inversión en empresas innovadoras Adrián García Aranyos, presidente global de Endeavor, con

sede central en Nueva York, y Laura González-Estéfani, fundadora y CEO de la aceleradora TheVentureCity, con sede central en Miami, quienes darán su visión del mundo de la innovación y las startups desde una perspectiva mundial, gracias a su estrecha vinculación con iniciativas en numerosos países. Por su parte, Marco Marinucci, CEO y fundador de Mind the Bridge, plataforma de liderazgo mundial en el fomento de la cooperación entre inversores, grupos empresariales y emprendedores, con actividad global impulsada desde sus sedes en Estados Unidos, Europa y Asia, presentará la prospectiva del ecosistema europeo de startups. Además, intervendrán Patricia Camarero (Octopus) y Andrea Badía (Lakestar), quienes darán su visión del ecosistema europeo desde su posición en fondos británicos.

Y no faltarán los fundadores de

los principales fondos españoles que hablarán del presente y futuro de España en materia de innovación y emprendimiento: José del Barrio (Samaipata), Aquilino Peña (Kibo), Gonzalo Tradacete (Faraday), Mercè Tell (Encomenda), Tom Horsey (Eoniq), Paloma Castellano (Wayra), Nacho Alonso (Big Ban), Juanjo Mostazo (KFund)... Todo ello en la primera jornada, centrada en las scaleups y la inversión.

El miércoles 27 será el momento de las corporaciones empresariales y toda la mañana las mesas redondas girarán en torno a su rol en el ecosistema español. Estructuradas en siete temáticas (energías y sostenibilidad, salud digital, inteligencia artificial, aeroespacial, turismo, fintech e insurtech) más de 25 directores de innovación expondrán avances, retos y oportunidades en el desarrollo de la innovación abierta. Acciona, AON,

AXA, Airbus, Astrazeneca, BBVA Spark, Correos, CINFA, EDP, Ferrer4future, Garantia, Generali, Inerco, Mutua Madrileña, Mapfre, Naturgy, Repsol, Renfe, Santander y Unicaja serán algunas de las corporaciones participantes.

Al Andalus contará además con mesas redondas protagonizadas por emprendedores experimentados, CEOs de scaleups de referencia nacional y andaluza que contarán de primera mano sus experiencias profesionales. Pedro Claveria (Playtomic), Beatriz Magro (Komvida), Pablo Rabanal (Reclamador), Ernest Sánchez (Nuclio), Gregorio López Martos (Mox), Héctor Giner (Z1), Carlos Pérez (Cover Manager) o José González (Galgus), serán algunos de ellos.

Y esas mesas redondas serán la inspiración de las 56 empresas finalistas (<https://alandalusinnovation.com/startups-y-scaleups/>) que tendrán la oportunidad de presentar sus proyectos a la comunidad de participantes en Al Andalus Innovation Venture 2023. De ellas, 36 startups estructuradas en seis verticales (inteligencia artificial, salud, energías renovables y sostenibilidad ambiental, aeroespacial, agroalimentación, finanzas y seguros) y 20 scaleups tendrán la oportunidad de exponer en público durante la mañana y la tarde del martes 26 de septiembre ante la comunidad inversora y empresarial.



La Escuela Superior de Hostelería de Sevilla celebra su 30º Aniversario bajo el lema inspirador 'Somos Hospitality'

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

A punto de comenzar el curso académico 2023/2024, la ESHS inicia la celebración de tres décadas de dedicación y logros en el campo de la Formación en Gastronomía, Hostelería y Turismo; 30 años en los que, con el lema "Somos Hospitality", se han formado más de 35.500 alumnos de más de 22 países, que hoy conforman la élite de los profesionales del sector y que desde 1993

han llevado la marca Sevilla, Andalucía y España por todo el mundo.

Desde sus inicios, la Escuela Superior de Hostelería de Sevilla ha sido ejemplo de innovación y excelencia en la industria turística y gastronómica: pionera en internacionalización, en digitalización, en el desarrollo del I+D para la industria hotelera y la agroalimentaria, con la puesta en marcha de proyectos de sostenibilidad y responsabilidad social, en el liderazgo y el desarrollo profesional y personal de los futuros gestores, la ESHS ha

dejado una marca indeleble, convirtiéndose en referente y modelo para instituciones y centros formativos dentro y fuera de nuestras fronteras.

El Premio Nacional de Hostelería a la Labor Formativa, el Premio Andalucía Joven a la Promoción Exterior otorgado por la Junta de Andalucía, la Medalla de la Ciudad de Sevilla con la que el Ayuntamiento reconoce su labor emprendedora, innovadora y profesional o el Premio Andalucía del Turismo 2022 a la Formación e Investigación Turística, son

algunos ejemplos del reconocimiento al trabajo desarrollado a lo largo de estos años por la ESHS, que ha sido también nombrada en tres ocasiones Mejor Escuela Europea de Hospitality y que lleva años en el podio de las 5 mejores Escuelas de Hostelería y Turismo de Europa.

La celebración de este aniversario no sería posible sin el esfuerzo y la dedicación de los estudiantes, profesores, empresas colaboradoras, profesionales del sector y a todas las instituciones

que han contribuido al crecimiento y éxito de la ESHS a lo largo de estas tres décadas, impulsándola hacia la excelencia.

A lo largo de este año de celebraciones, la Escuela Superior de Hostelería de Sevilla ha programado una serie de actividades encaminadas a agradecer y a hacer protagonistas a toda la comunidad ESHS, pasada y presente, que han contribuido a hacer de la Escuela lo que es hoy día: encuentros, conferencias, mesas de debate y foros, que servirán como plataformas de intercambio de ideas y conocimientos entre los distintos actores de la industria, así como la celebración de eventos abiertos para seguir fortaleciendo el vínculo con la ciudad y las empresas.

A final de Septiembre tendrá lugar el primero de estos actos, que tendrá como protagonista a la prestigiosa Cofradía del Queso Idiazabal de Ordizia, con una presentación y degustación de quesos excepcionales, durante la que los asistentes podrán aprender sobre las tradiciones queseras y explorar las complejas notas de sabor que cada queso Idiazabal ofrece. Un homenaje a la rica tradición quesera y a la pasión por la gastronomía nacional e internacional que caracteriza a la ESHS.

La Escuela Superior de Hostelería de Sevilla afronta el futuro con renovada determinación, basándose en sus valores fundamentales: capital humano, innovación, marca y compromiso con la sociedad y el crecimiento del sector. Con una trayectoria que inspira confianza y respeto, la ESHS quiere seguir siendo una fuente de inspiración y liderazgo para las futuras generaciones.



Sevilla acogerá la presentación de un estudio sobre el impulso del liderazgo femenino en las empresas

El próximo 28 de septiembre, en Sevilla, se presentarán las conclusiones del estudio “El impulso del liderazgo femenino en las empresas”, liderado por WITH, un ecosistema de mujeres ejecutivas y directivas que tiene como propósito incrementar y fortalecer el liderazgo de la mujer en la alta dirección, pero con el objetivo de promover un nuevo modelo de liderazgo que trascienda la cuestión de género. El trabajo se ha realizado con la consultora de investigación de mercados Intelqualia, con sede en Sevilla, y liderada por Rocío Tornay y Joaquín Agreda.

El principal objetivo del estudio es hacer una reflexión analítica

► **Impulsado por WITH e Intelqualia, el informe pondrá el foco en aspectos como su evolución, sus particularidades, oportunidades y factores de impulso y estrategias para favorecer el desarrollo de las mujeres en la alta dirección**

► **El acto tendrá lugar en la Escuela Superior de Hostelería y coincide con un momento donde la sociedad española se exige cambios en materia de igualdad, tras el #seacabó liderado por la selección femenina de fútbol**

sobre el liderazgo femenino, poniendo el foco en aspectos como su evolución, sus particularidades, oportunidades, factores de impulso y estrategias para favorecer el

desarrollo de las mujeres en la alta dirección.

WITH cuenta con más de 125 ejecutivas y directivas de empresas y corporaciones de ámbito

global, como Naciones Unidas, 3M, Bupa, Repsol, Zscaler, Merz Aesthetics, Telefónica, WIZink o ABB, entre otras. WITH aspira a convertirse en el mayor ecosistema de mujeres líderes y ejecutivas de Europa y Latinoamérica que, a través del apoyo mutuo y la conexión, promueva un mundo más diverso y conectado. Actualmente más de 250 ejecutivas están pendientes de completar el proceso de selección para sumarse al proyecto.

WITH hizo su puesta de largo pública el pasado mes de junio, en un acto celebrado en el Museo Guggenheim de Bilbao. La presentación de las conclusiones de este estudio también permitirá la presentación de WITH en Andalucía,

en un acto que pretende ser un importante espacio de networking y generación de oportunidades entre diversos representantes y actores del ecosistema de emprendimiento español: startups, corporaciones, inversores, gobierno, universidades y otras personas relevantes.

“Sabemos que implementar nuevos modelos de liderazgo es un desafío común, de hombres y de mujeres. Porque está demostrado que la diversidad es rentable, eficiente y atractiva al talento, más próspera. Estos modelos de liderazgo no son lo contrario a lo que se ha hecho hasta ahora, sino que han de ser diferentes, integrando conceptos que hasta ahora no habíamos pensado”, afirma Marisol Menéndez, CEO de WITH.

Vivimos para cuidarte.

Uno de los mayores grupos de salud, con 20 hospitales y 37 centros médicos.

-  Más de 5,6 millones de pacientes.
-  Más de 1 millón de urgencias atendidas.
-  12.500 profesionales a tu servicio.

Hospitales Vithas en Andalucía:



Vithas Málaga

Av. Pintor Joaquín Sorolla, 2
29016, Málaga



Vithas Sevilla

Av. Plácido Fernández Viagas, s/n
41950, Sevilla



Vithas Xanit Internacional

Avda. de los Argonautas s/n
29630 Benalmádena, Málaga



Vithas Xanit Estepona

Avda. de Andalucía, 2
29680 Estepona, Málaga.



Vithas Granada

Av. Santa María de la Alhambra, 6
18008, Granada



Vithas Almería

Ctra. del Mamí, km 1
04120, Almería

 vithas.es

Síguenos en:



 Joint Commission International
Enterprise Accreditation



FINCA CORTESIN
ANDALUCÍA, SPAIN 2023

PROUD
SUPPORTER

Tarde, pero llega. Un pequeño respiro para los autónomos se vislumbra en el horizonte después de ser siempre la hucha a la que recurre el Estado en momentos de vacas flacas. Hacienda ya se encuentra trabajando para la exención del IVA a los autónomos que ganen menos de 85.000 euros al año, y lo hace mano a mano con las asociaciones de autónomos en un texto para cumplir la Directiva europea 2020/285, la cual entró en vigor el 18 de febrero de 2020.

Esta medida, aunque no estará plenamente activa hasta el 2025, llega tras unos años sangrantes para los trabajadores por cuenta propia después de la llegada de un nuevo sistema de cotización donde numerosas cuotas se vieron aumentadas. Esto, unido al incremento de los costes de empresas debido a varios factores, como el incremento de los costes laborales de los empleados, ponía en guardia a los autónomos, que tenían que tirar muchas veces de la imaginación para llegar a final de mes y pagar nóminas y proveedores. Todo ello en un contexto económico, cuanto menos, complicado e incierto, con una inflación galopante.

Esta bocanada de aire supone, por fin, un respiro para aquellos valientes que cada día abren las persianas de sus negocios. No nos engallemos, por desgracia, los que ganan menos de 85.000 euros no son precisamente multimillonarios, pero sí hombre y mujeres que, con mucha ilusión y sacrificio tratan de sacar adelante sus proyectos y, aun por encima, generan empleo y riqueza en nuestro país.

Aire para los autónomos

A día de hoy me sorprenden ciertas voces que afirman que rebajar el IVA a los trabajadores por cuenta propia que ganan menos de esa cantidad va a suponer una merma en la recaudación, lo cual repercutirá directamente en nuestros servicios públicos, como sanidad y educación. Pero no veo a ninguna de esas voces proponiendo una reducción del salario de cargos públicos, ni una eliminación de muchos de los puestos de confianza que tienen en sus respectivas administraciones. Tampoco así en reducir gastos públicos que no son en absoluto necesarios ni son empleados en bienes y servicios que luego llegan al ciudadano (comidas, viajes, saraos varios). Sin embargo, me dibuja una sonrisa incrédula en la cara el hecho de que se recurra al bolsillo de los autónomos con tanta facilidad cada vez que acecha una crisis. Supongo que esto es una cuestión ya cultural, porque sí, en nuestro país sigue existiendo la cultura de normalizar el gasto desmesurado en la administración, pero al empresario o al vecino que tiene una ferretería le imponemos ganar menos, porque hay que repartir la riqueza. Vaya por delante que, sin ningún lugar a dudas, el que más gana, más tiene que aportar, pero debe venir con unas medidas complementarias que demuestren que, en contextos complicados, todos, absolutamente todos,

nos atamos el cinturón.

Este ahorro del IVA va a suponer un aumento de la capacidad de gasto para autónomos, un probable aumento del consumo. Más dinero en circulación. Y, sencillamente, un desahogo para todo ellos. Esta, con otras medidas que ya están implementadas en esta y otras comunidades como es la cuota cero, son medidas que dignifican la figura de los autónomos y autónomas, medidas que generan empleo, que invitan a emprender y a seguir luchando. Es más, son medidas a las que deberían poder acceder el conjunto de los autónomos de España, independientemente de su lugar de residencia.

Tal vez, deberíamos dejar de preocuparnos por lo que dejará de recaudar la administración con esta exención y empezar a preocuparnos por la situación de empresas y hogares porque, como sabemos desde hace muy poco, el BCE sube los tipos 0,25 puntos más pese a la nula capacidad financiera de muchas familias.

Queridos amigos, temíamos al año 2023, pero el 2024 promete ser el verdadero susto.

Montserrat Hernández
Directora de Tribuna de Andalucía

Y las cosas pueden ir peor

OPINIÓN

**MANUEL
ALEJANDRO
CARDENETE**

CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA
UNIVERSIDAD LOYOLA
VISITING RESEARCH
PROFESSOR
GEORGETOWN UNIVERSITY

 Manuel Alejandro Cardenete

 @macarflo



Ya comentábamos en esta misma columna el pasado mes de agosto los inconvenientes de tener una elecciones generales a mitad de año.

Y no sólo por el manido tema de votar en verano con la mayoría de los españoles de vacaciones. El asunto es que se están confirmando mis previsiones. Este *impasse* en el que ha entrado España, con un gobierno en funciones, sin saber a ciencia cierta cuando habrá nuevo ejecutivo, está agravando la situación de incertidumbre en

la que está entrando la economía nacional.

El mercado laboral ya se está resintiendo. Algo habitual al término del verano, pero que ya está dejando casi 25.000 nuevos parados y volvemos a escalar posiciones en busca de los 3 millones. Ahora estamos en 2,7 millones de parados. Aunque si sumamos los fijos discontinuos (seguimos esperando que la Vicepresidenta y Ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, nos explique qué hacemos con ellos), nos iríamos a 3,3 millones de parados. Pero España “va como una moto”. No lo digo yo. Lo dice el Presidente Sánchez.

Pues en este contexto, tenemos a Europa entrando en barrena hacia una paralización. El análisis de la evolución del índice PMI, donde tenemos los sectores de manufacturas y servicios, ha seguido debilitándose, pasando de los 48,6 puntos del mes de julio, a los 46,7 puntos del mes de agosto. Sabemos que cualquier dato por debajo de 50 puntos indica retroceso. En España, ha pasado de los 52,8 a los 49,3 puntos. Y con tendencia a seguir esa línea. Estamos hablando ya de contracción. Hay analistas que apuntan que esto se puede traducir en una contracción del

0,1% del PIB para el tercer trimestre, lo que pondría en entredicho la previsión del Banco de España del 2,3%, que ya he comentado en algunos foros, que no me la creo. En estos momentos hemos empezado desde el *Loyola Economic Outlook* a alimentar el modelo que nos dará nuestra actualización de la economía española para el próximo mes de octubre, y pinta mal. En Europa, nuestra locomotora, Alemania, sigue gripada con un descenso del indicador de manufacturas y servicios a los 46 puntos.

Y en este contexto nos encontramos con España con dos problemas encima de la mesa que comienzan a quemar: las pensiones y la gestión de los fondos europeos. Con respecto a lo primero, agencias de calificación como Moody's ha lanzado el aviso. Si España no hace nuevos ajustes en materia de pensiones, el déficit del sistema empezará a ejercer presiones sobre la calificación crediticia, dificultando la financiación de la deuda soberana. En España tenemos 9 millones de pensionistas. En 2040 tendremos 12 millones. En 2050 llegaremos a los 14 millones. Y con respecto a los fondos europeos, el parón político frena la llegada de 110.000 millones de euros. Tan fundamentales en estos momentos. Hasta ahora se han recibido solo 37.000 millones de euros. La última petición fue de 6.000 millones de euros y se hizo en marzo. Desde entonces, no se ha vuelto a pedir un euro. Porque no hay nada peor que el ciclo económico de origen político. Es decir, anteponer los intereses políticos a las necesidades económicas y a la ECONOMÍA con mayúsculas. Y a estas alturas, hablar de un presupuesto del Estado para 2024 es una entelequia. Pero muchos se empeñan en seguir pensando que vamos bien. No será yo quién los contradiga. O sí.

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

Secretaría de gerencias: Elena Moreno

Marketing y Tecnología: La Pepa Studio

Maquetación: Amidi Agencia

Contacto: direccion@tribunadeandalucia.es

redaccion@tribunadeandalucia.es

publicidad@tribunadeandalucia.es

nº20 | Depósito Legal: SE 321-2022

Imprime: BERMONT

Andalucía pierde 1.342 autónomos en agosto

► A pesar del descenso, fue inferior al registrado en agosto de 2022

► Rafa Amor: "seguimos con un pequeño viento favorable que empuja el crecimiento del colectivo en lo que va de año, en gran medida por las medidas puestas en marcha por la Junta de Andalucía"

Durante el mes de agosto, el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) en Andalucía perdió 1.342 autónomos, hasta situar la cifra total de autónomos en la región en 569.273 personas. En el conjunto de España, el número de autónomos también se redujo en 10.945 trabajadores por cuenta propia, siguiendo todas las comunidades autónomas este patrón y no logrando ninguna de las diecisiete sumar nuevos coti-

zantes al RETA.

Para el presidente de ATA Andalucía, Rafael Amor, "que se pierdan autónomos no es una buena noticia, pero hay que señalar como punto positivo que este descenso es inferior al registrado en agosto de 2022 en la región, mes en el que el número de cotizantes autónomos a la Seguridad Social se redujo en 1.515 personas. Además, en lo que va de año, Andalucía suma 3.855 autónomos, cifra superior a los 2.300 que se sumaban en las mismas fechas de 2022, lo que nos lleva a confirmar que seguimos con un pequeño viento favorable que empuja el crecimiento del colectivo a lo largo de este año".

Por provincias, todas perdieron autónomos en el mes de agosto, destacando Sevilla, con un descenso de 566 autónomos en

términos absolutos y que supone prácticamente la mitad de la pérdida de la pérdida registrada en la comunidad; Tras Sevilla, les siguen Córdoba y Granada con 204 y 194 trabajadores por cuenta propia menos. Las provincias de Almería y Cádiz cerraron agosto con 84 afiliados menos a la Seguridad Social, Málaga perdió 78 cotizantes autónomos, Huelva 75 y Jaén un total de 56.

De otro lado, el número de parados registrados en las oficinas de los servicios públicos de empleo en Andalucía se aumentó en 2.882 personas en el mes de agosto, lo que situó la cifra total de personas desempleadas en 696.255 andaluces.

En cuanto a la afiliación, en Andalucía hay actualmente 3.326.726 cotizantes, 17.387 menos que el mes pasado, lo que supone un des-

censo del 0,5%.

Finalmente señala Rafael Amor que "aunque estemos mejor que en otras comunidades autónomas, los datos nos invitan a seguir trabajando sobre la hoja de ruta establecida en nuestra Comunidad y a revertir esta situación e intentar generar empleo y riqueza en Andalucía. Y por supuesto destacar las medidas anuales puestas en marcha por el gobierno de la Junta de Andalucía como la tarifa plana para el inicio de la actividad, las ayudas a la conciliación de la vida familiar y laboral, o las nuevas ayudas para paliar la subida de los costes energéticos que han conseguido frenar la caída de autónomos y apoyar a las nuevas iniciativas emprendedoras y al crecimiento de nuestra región".

EVOLUCIÓN AFILIACIÓN, DICIEMBRE 2022- AGOSTO 2023

	DICIEMBRE 2022	AGOSTO 2023	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	61.780	62.027	246	0,4
CÁDIZ	65.280	66.631	1.351	2,1
CÓRDOBA	54.033	53.821	-212	-0,4
GRANADA	67.454	67.630	175	0,3
HUELVA	29.020	29.344	324	1,1
JAÉN	42.248	42.316	68	0,2
MÁLAGA	128.600	131.752	3.152	2,5
SEVILLA	117.003	115.753	-1.250	-1,1
ANDALUCÍA	565.418	569.273	3.855	0,7
ESPAÑA	3.328.403	3.333.617	5.214	0,2

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

EVOLUCIÓN AFILIACIÓN, AGOSTO 2022- AGOSTO 2023

	AGOSTO 2022	AGOSTO 2023	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	61.690	62.027	337	0,5
CÁDIZ	65.830	66.631	800	1,2
CÓRDOBA	53.985	53.821	-164	-0,3
GRANADA	67.460	67.630	169	0,3
HUELVA	29.450	29.344	-106	-0,4
JAÉN	42.545	42.316	-229	-0,5
MÁLAGA	128.687	131.752	3.064	2,4
SEVILLA	116.048	115.753	-295	-0,3
ANDALUCÍA	565.696	569.273	3.577	0,6
ESPAÑA	3.327.436	3.333.617	6.181	0,2

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

EVOLUCIÓN AFILIACIÓN, JULIO 2023 - AGOSTO 2023

	JULIO 2023	AGOSTO 2023	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	62.111	62.027	-84	-0,1
CÁDIZ	66.715	66.631	-84	-0,1
CÓRDOBA	54.025	53.821	-204	-0,4
GRANADA	67.823	67.630	-194	-0,3
HUELVA	29.419	29.344	-75	-0,3
JAÉN	42.372	42.316	-56	-0,1
MÁLAGA	131.830	131.752	-78	-0,1
SEVILLA	116.319	115.753	-566	-0,5
ANDALUCÍA	570.615	569.273	-1.342	-0,2
ESPAÑA	3.344.562	3.333.617	-10.945	-0,3

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

EVOLUCIÓN PARO, DICIEMBRE 2022- AGOSTO 2023

	PARO DICIEMBRE 2022	PARO AGOSTO 2023	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	53.435	52.797	-638	-1,2
CÁDIZ	138.666	126.426	-12.240	-8,8
CÓRDOBA	62.664	62.593	-71	-0,1
GRANADA	77.658	75.971	-1.687	-2,2
HUELVA	42.314	38.257	-4.057	-9,6
JAÉN	43.107	43.882	775	1,8
MÁLAGA	136.439	125.560	-10.879	-8,0
SEVILLA	172.814	170.769	-2.045	-1,2
ANDALUCÍA	727.097	696.255	-30.842	-4,2
ESPAÑA	2.837.653	2.702.700	-134.953	-4,8

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

EVOLUCIÓN PARO, AGOSTO 2022- AGOSTO 2023

	PARO AGOSTO 2022	PARO AGOSTO 2023	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	63.610	52.797	-10.813	-17,0
CÁDIZ	137.643	126.426	-11.217	-8,1
CÓRDOBA	69.204	62.593	-6.611	-9,6
GRANADA	81.928	75.971	-5.957	-7,3
HUELVA	46.857	38.257	-8.600	-18,4
JAÉN	49.913	43.882	-6.031	-12,1
MÁLAGA	136.399	125.560	-10.839	-7,9
SEVILLA	186.940	170.769	-16.171	-8,7
ANDALUCÍA	772.494	696.255	-76.239	-9,9
ESPAÑA	2.924.240	2.702.700	-221.540	-7,6

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

EVOLUCIÓN PARO, JULIO 2023 - AGOSTO 2023

	PARO JULIO 2023	PARO AGOSTO 2023	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	53.014	52.797	-217	-0,4
CÁDIZ	126.207	126.426	219	0,2
CÓRDOBA	61.864	62.593	729	1,2
GRANADA	75.381	75.971	590	0,8
HUELVA	38.662	38.257	-405	-1,0
JAÉN	43.776	43.882	106	0,2
MÁLAGA	125.047	125.560	513	0,4
SEVILLA	169.422	170.769	1.347	0,8
ANDALUCÍA	693.373	696.255	2.882	0,4
ESPAÑA	2.677.874	2.702.700	24.826	0,9

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

La Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA ha fallado sus premios Autónomo del Año, en su edición número 22, que reconocen las mejores iniciativas, acciones y la labor de personas o instituciones que más se han distinguido en favor de los autónomos y emprendedores.

En esta ocasión la Junta de Andalucía recibirá el premio que destaca la mejor iniciativa institucional por sus políticas en favor de los autónomos en un momento especialmente delicado.

El jurado de los premios ha destacado en sus conclusiones que las ayudas instauradas por la Junta son apoyo real y directo a los autónomos. Entre otras destaca el Decreto Ley de ayudas a autónomos y pymes afectados por el sobrecoste energético. Este programa, 100% alineado con las exigencias de ATA para aliviar la situación de tantos negocios y que el parlamento de Andalucía convalidó por unanimidad resaltando así su implicación con los emprendedores y autónomos andaluces.

Andalucía otorga subvenciones dirigidas a pymes y autónomos para compensar el sobrecoste energético de gas natural y/o electricidad que sufrieron en el 2022 por la subida de los precios como consecuencia de la guerra contra Ucrania. Se trata de una medida extraordinaria, dotada con 525 millones de euros procedentes de Fondos Europeos, e incluida en el Pacto Social y Económico firmado con los principales agentes económicos y sociales de Andalucía. La ayuda, de entre 300 euros y 2.000.000 euros, está dirigida a pymes y personas trabajadoras autónomas en Andalucía que se han visto especialmente afectadas por el incremento excepcional del precio del gas natural y/o la electricidad y debido a la crisis internacional de materias primas y suministros, para los consumos efectuados entre el 1 de febrero de 2022 y el 31 de diciembre de 2022.

Además, la Junta de Andalucía aprobó la tarifa cero para autónomos emprendedores, ayudas al inicio de la actividad y ha puesto en marcha un ambicioso plan de reducción de trabas administrativas.

Premio a la trayectoria profesional

Entre los premiados destacan otros tres andaluces: Fernando Hermoso, de Casa Bigote, Fernando Córdoba del Restaurante Faro y Antonio Mota del Restaurante Antonio son este año los galardonados con el premio a la trayectoria profesional por sus 40 años abanderando la hostelería de calidad. *“Son santo y seña de la hostelería. No sólo de la provincia de Cádiz, son referente internacional con más de 40 años*

ATA premia la trayectoria de tres hosteleros de Cádiz y a la Junta de Andalucía

► **Fernando Hermoso, de Casa Bigote, Fernando Córdoba del Restaurante Faro y Antonio Mota del Restaurante Antonio premio a la trayectoria profesional por sus 40 años abanderando la hostelería de calidad**

abanderando la hostelería de calidad. Su trayectoria es impecable y como es imposible elegir entre estos tres grandes de los fogones, en 2023 premiamos excepcionalmente a tres grandes nombres y hombres” ha asegurado Lorenzo Amor, presidente de ATA al anunciar los premios.

El jurado ha destacado de los premiados:

• **Fernando Hermoso**, de Casa Bigote en Sanlúcar de Barrameda.

En 1.951 Fernando Hermoso (abuelo) abre una pequeña taberna en Bajo de Guía (Sanlúcar de Barrameda), para despachar manzanilla y cumplir con la tradicional forma de cobro de los marineros, «el zafo». La segunda generación, Fernando y Paco, deciden en 1.969 renovar el aire de la taberna, introduciendo tapas y guisos tradicionales marineros. En la actualidad la tercera generación, Fernando y Cesar (nietos) en Sala y en Cocina respectivamente comandados por Fernando Hermoso (padre) ofrecen dos salas amplias con excelentes vistas al Coto de Doñana, manteniendo además la taberna original. Casa Bigote es un emblema de la cocina marinera del sur de España.

• **Fernando Córdoba** del Restaurante El Faro en el Puerto de Santa María.

Fernando Córdoba, gaditano de nacimiento, lleva casi 4 décadas afincado en El Puerto de Santa María. El restaurante El Faro de El Puerto nos deleita desde 1988. Con una cuidada cocina de temporada con platos que nacen de su propio huerto, Fernando hace las delicias, sin estridencias, de sus comensales. Su misión según sus propias palabras es hacer felices a los comensales. Fernando ha sido maestro de muchos grandes cocineros que después han abierto sus propios locales. Su talento y discreción le han hecho alguien muy querido y admirado en la profesión. Por su restaurante portuense han pasado desde sus inicios reyes, ministros, grandes empresarios y artistas, y especialmente muchos clientes satisfechos.

• **Antonio Mota** de Restaurante Antonio de Zahara de los Atunes

Antonio Mota fue panadero con su padre, fue taxista, alcalde y concejal de Fiestas de Zahara de los Atunes, su localidad de nacimiento y donde decidió volver a emprender con lo que más le gustaba. Se estableció en una casa de comidas con un par de habitaciones para el descanso de los que visitaban su localidad y desde finales de los 70 hasta hoy aquella ilusión de Antonio se convirtió en un exquisito hotel de 60 habitaciones que acoge uno de los locales de restauración más aclamados de la localidad. Que sea casi imposible encontrar mesa sin una reserva con meses de antelación es sólo una señal más de que el público avala su trabajo.

Desde el 2002, la mayor organización de autónomos de España hemos querido poner en relieve la labor de personas, instituciones, medios de comunicación y empresas a favor de este colectivo. Se trata de reconocer el trabajo bien hecho y destacar ejemplos a seguir que ayuden a dignificar la figura del microempresario y, a la vez, animen a la sociedad a continuar apoyando al principal elemento del tejido productivo del país, que son los autónomos. La entrega de premios tendrá lugar el próximo 20 de noviembre en Madrid.

El Jurado ha decidido por unanimidad premiar además en esta **XXII Edición de los Premios Autónomo del Año** a:

Premio Autónomo del Año

Autónomos del Comercio.

Son ya muchos años en los que los comerciantes luchan por mantener su actividad. Es el sector más duramente castigado en los últimos años y son los que más bajas han experimentado. Sólo en 2022 se perdieron, -19.699 autónomos del comercio, un descenso del 2,6% o lo que es lo mismo, 54 autónomos del comercio cierran al día en España. Y eso en un país en el que los comerciantes cohesionan nuestros pueblos y ciudades. Los comercios de proximidad nos permiten hacer nuestras compras diarias y no

podríamos imaginar una vida sin ellos. No queremos imaginar una vida sin ellos. Por eso este año queremos reconocerles el esfuerzo de estos tiempos difíciles en los que la lucha ha consistido en permanecer abiertos, tras el mazazo del covid para tantos negocios. Y después de la pandemia por resistir. Si duro está siendo para las familias, también lo está siendo para ellos y sus familias en la medida en que son el sustento de muchas de éstas.

Si bien la evolución de las ventas en general, han tenido una evolución positiva, no es menos cierto que los costes estructurales lo han hecho en mayor medida. De ahí el necesario apoyo a través de políticas más eficaces orientadas basadas en ayudas para el facilitar el relevo generacional, para la contratación, la modernización o reformas.

Este premio reclama, por tanto, el reconocimiento y consideración de sector estratégico. Son necesarias políticas orientadas a un segmento representado por el comerciante autónomo cuyo papel, especialmente en determinados ámbitos territoriales, resulta fundamental pero que en la práctica no tiene el reconocimiento y apoyo que se merece en base a su contribución a la economía y el empleo o para la retención y fijación poblacional, en definitiva, a la sociedad.

Recoge la Confederación Española de Comercio.

Premio al Asociacionismo

Confederación Empresarial de Madrid, CEIM.

La patronal madrileña cumple 45 años representando al empresario madrileño. Constituida por más de 150 organizaciones empresariales persigue fines que resultan esenciales para ATA como son defensa de la iniciativa privada en el marco de la economía libre de mercado y la consideración de la pequeña empresa privada como núcleo básico de creación de riqueza y de prestación de servicios a la sociedad.

CEIM y ATA compartimos la misión de participar activamente en la sociedad a través del diálogo social. Su defensa de las empresas y autónomos madrileños está ofreciendo los mejores resultados en las empresas y autónomos madrileños. Si los autónomos en Madrid

son motor del crecimiento español es en gran parte por la buena labor de CEIM.

Premio al Medio de Comunicación

Programa “Madrid Trabaja” de Onda Madrid.

De 15 a 16 h, de lunes a viernes, Javier Peña, le da un repaso a la realidad del mercado de trabajo poniendo cada martes un interés especial en las trayectorias de autónomos y emprendedores.

Desde ATA somos conscientes de la importancia de la visibilidad de los pequeños negocios y de las historias de vida que llevan detrás. Porque lo que no se conoce en profundidad, lo que no se ve de cerca, nunca se valora en su justa medida. El trabajo de Javier Peña y su equipo, alejada de los estereotipos, se pone las gafas de cerca para conocer la realidad de cientos de autónomos que se ponen en marcha para trabajar y cuida de su buen asesoramiento e información actualizada.

Por ser autónomo y por cuidar de los autónomos el premio a la labor periodística en 2022 recae en Javier Peña y el equipo de profesionales de Madrid Trabaja.

Premio Emprendedor

Rosa Lagarrigue

Por quinto año consecutivo, ATA entrega y consolida su premio al Emprendedor, galardón que este año vuelve a recaer en una mujer pionera en su sector. Sus más de 4 décadas de emprendimiento diario están avaladas por una gran dedicación, esfuerzo e inspiración hasta el día de hoy. Nos referimos a Rosa Lagarrigue, fundadora y al frente de RLM, empresa de representación y contratación artística, un referente en la industria cultural y del entretenimiento, reconocida por el desarrollo de grandes carreras internacionales como las de Mecano, Miguel Bosé, Alejandro Sanz, Raphael, Rozalén entre otros y por apostar constantemente por talento nuevo con su sello discográfico Sin Anestesia. Mas recientemente ha incursionado en el fascinante mundo del flamenco; representando a dos de sus principales figuras, Sara Baras y el cantautor Israel Fernández. Rosa Lagarrigue ha sabido transmitir su tesón y compromiso a su equipo de más de 20 profesionales. Su trabajo ha trascendido nuestras fronteras y ha recibido múltiples distinciones, incluido el reciente título de Leading Lady of Entertainment (Latin Grammy de 2022). Por todo ello, le otorgamos el Premio Emprendedor en reconocimiento a su contribución al mundo empresarial y del emprendimiento.



La Confederación de empresarios de Andalucía (CEA) advierte de cierta desaceleración económica que se hará mas patente tras el verano

Tras conocerse este que el paro en Andalucía subió en agosto en 2.882 personas hasta los 696.255 desempleados, el director del Área Jurídica y Relaciones Laborales de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA), Manuel Carlos Alba, ha señalado, que el comportamiento del mercado de trabajo "responde a premisas habituales que caracterizan la finalización del ciclo alto del periodo estival en el mes de agosto" y que "no se puede ocultar que se vislumbra una cierta desaceleración económica que se hará más patente tras el verano".

"Los distintos sectores productivos adaptan sus necesidades de contratación a la circunstancia y la intensidad de la actividad en este mes", ha indicado Alba que cree que en materia de contratación

"sigue palpándose una menor intensidad en la contratación indefinida respecto a los meses anteriores, incluso respecto al mismo mes del año pasado; en términos comparativos hay un 20% menos de contrato".

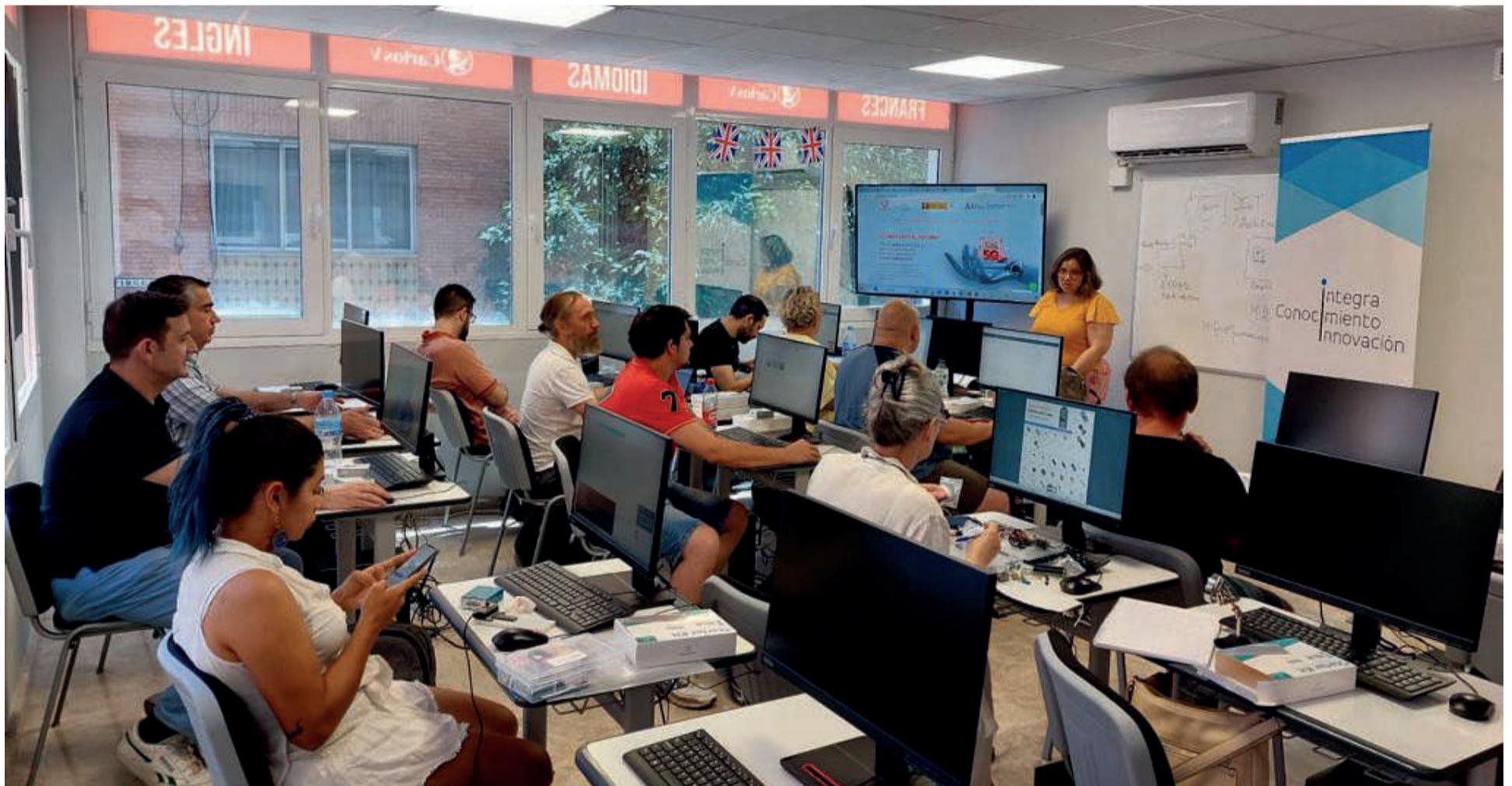
Sin embargo, para el director del Área Jurídica y Relaciones Laborales de CEA la contratación fija discontinua "tiene un peso importante en el volumen total de contrataciones, aunque este dato nos esté dando una realidad estadística del empleo que difiere con la propia realidad del mercado de trabajo, al no reflejar una correspondencia entre estabilidad en el empleo y jornada laboral contratada, al tratarse de una ocupación estable no permanente".

"Es obligado destacar una vez más el esfuerzo empresarial del sector privado en crear empleo, aun cuando las circunstancias y las ex-

pectativas no son muy halagüeñas por las incertidumbres políticas y económicas en las que seguimos instalados".

Para Alba "no se puede ocultar que se vislumbra una cierta desaceleración económica que se hará más patente tras el verano tanto por factores propios como por circunstancias internacionales de diversa índole que afectan negativamente a las decisiones de inversión, a los costes empresariales y, precisamente, por la falta de medidas focalizadas en el valor de la actividad empresarial como ya está ocurriendo en algunos sectores como la industria" lo que, a su parecer, nos lleva a actuar con urgencia y "a cerrar cuanto antes y despejar aquellas incógnitas que afectan a la estabilidad económica y a la seguridad jurídica que son factores esenciales para fortalecer el empleo y la economía".

Abierto el plazo de cuatro cursos gratuitos en IA, Realidad Virtual y IOT para 200 alumnos en Andalucía



► Las solicitudes pueden presentarse en la Oficina Virtual de Formación Profesional para el Empleo de la Junta de Andalucía y en www.formacionen5G.es

La Consejería Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo tiene actualmente abierto el plazo de inscripción para cuatro cursos de formación para el empleo en especialidades tecnológicas muy demandadas por el mercado laboral, y al que podrán acceder de forma gratuita casi 200 andaluces. Estas acciones formativas, puestas en marcha en colaboración con Vodafone y la empresa de formación Integra Conocimiento & Innovación, serán concretamente sobre 'Programación en Inteligencia Artificial y Big Data' (Sevilla y Huelva), 'Programación para soluciones de IOT y Smart City' (Huelva) y Programación de Realidad Virtual y Realidad Aumentada' (Málaga) y se impartirán a

partir de los meses de octubre y noviembre.

Las solicitudes pueden presentarse en la Oficina Virtual de Formación Profesional para el Empleo de la Consejería, en la web del programa www.formacionen5g.es o vía email (info@formacionen5g.es). Las inscripciones permanecerán abiertas hasta el 15 de septiembre para el curso de Realidad Virtual y Aumentada en Málaga, hasta el 18 de septiembre en el caso de Inteligencia Artificial y Big Data en Huelva, hasta el 29 de septiembre para el de IOT y Smart City en Huelva y hasta el 1 de octubre para las plazas del Inteligencia Artificial y Big Data en Sevilla.

Cada uno de estos cursos tiene una duración de 8 semanas, son formaciones mixtas (80% online

y 20% presencial) y ofertan 45 plazas para personas desempleadas. No obstante, un 30% de las vacantes se reserva a trabajadores ocupados interesados en la materia, que podrán adquirir de esa forma nuevas destrezas y mejorar sus perspectivas profesionales.

En los próximos meses se abrirán nuevas convocatorias tanto en estas tres ciudades como en Algeciras y Villacarrillo (Jaén). Cualquier persona interesada puede realizar el pre registro a través del formulario de la web del programa.

Primeras promociones en Sevilla y Málaga

Actualmente ya se han formado entorno a 180 personas entre los

cuatro cursos impartidos en Sevilla y Málaga, a los que se sumarán el próximo mes otras 90 personas que se encuentran en formación.

La iniciativa 'Formación en Tecnología 5G' cuenta con un presupuesto de 4,8 millones de euros para formar durante los dos próximos años a 3.240 andaluces en un sector que según todas las previsiones demandará un alto número de profesionales durante la próxima década.

De hecho, el III Estudio sobre el Estado de la Digitalización de las Empresas y las Administraciones Públicas Españolas revela que casi el 50% de las grandes compañías y el 55% de las Administraciones considera el 5G como una tecnología relevante para el futuro de sus organizaciones.

Vodafone España fue la ope-

radora de telecomunicaciones, en UTE con Integra Conocimiento & Innovación, elegida por la Consejería de Empleo, Empresa y Formación para dotar a los centros donde se imparta el programa de su tecnología 5G y del resto de requerimientos técnicos necesarios. Por su parte, Integra Conocimiento & Innovación, centro acreditado por la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía, se encargará de impartir las especialidades formativas a los alumnos.

A través de su equipo de profesionales, tecnologías y experiencia pedagógica, esta empresa de consultoría aportará la metodología necesaria para que el proceso de aprendizaje de los participantes sea eficaz y resulte un exitoso en materia de promoción y de nuevas oportunidades laborales.



GENERACIÓN 
España digital 2026

esic

aje Andalucía Jóvenes Empresarios



AJE Andalucía firma un convenio de colaboración con ESIC Business & Marketing School y EIG Business School

La Iniciativa GENERACIÓN DIGITAL, liderada por la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial (SEDIA) del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital tiene como objetivo la formación en gestión digital para pymes. Esta iniciativa forma parte del Plan Nacional de Capacidades Digitales, enmarcado dentro del Plan de Recuperación y Resiliencia del Gobierno de España y financiado por la Unión Europea a través de los fondos Next Generation EU.

ESIC Business & Marketing School, ha sido seleccionada como entidad formativa para impartir el programa 100% Subvencionado y AJE Andalucía se suma para cum-

plir con la misión de empoderar a las PYMES para que se conviertan en actores líderes en el panorama empresarial digital.

El programa Generación Digital para Equipos Directivos de PYMES se impartirá en la Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana y Andalucía. La propuesta es clara, proporcionar a las personas con responsabilidad directiva las herramientas, estrategias, visión y criterio necesarios para la toma de decisiones y liderar eficazmente la transformación digital en sus organizaciones.

El Programa "GENERACIÓN DIGITAL PYMES: Personas de Equipos Directivos" beneficia a personas que realicen funciones directivas en pymes de entre 10-249 empleados, que quieran impulsar la transformación di-

gital de su PYME, pudiéndose formar hasta 2 personas con funciones directivas por empresa.

El programa se va a impartir en diferentes puntos de la geografía andaluza de manera que directivos de todas las provincias tengan acceso a propiciar la transformación digital de sus pymes en Andalucía de la mano de AJE y ESIC Business & Marketing School.

Los programas de transformación digital de ESIC combinan formación remota y presencial con sesiones de mentoría, diseñados para directivos y profesionales que lideran la transformación digital en pymes.

Destacan por su enfoque integral, permitiendo a los participantes aprender de manera efectiva, adaptándose a horarios

y ubicaciones. Además, incluyen mentoría personalizada para crear un Plan de Transformación Digital. Estos programas se centran en proporcionar secuencia, metodologías y herramientas para proyectos de digitalización en PYMES, capacitando a los participantes para liderar la digitalización en sus empresas. Esto beneficia no solo a las PYMES, sino también a los profesionales involucrados. Por otro lado, podemos destacar que a nivel personal estos programas benefician a los participantes permitiendo: Adquirir conocimientos y habilidades esenciales para impulsar la transformación digital de sus PYMES, lo que mejora su capacidad de liderazgo y desarrollar habilidades de análisis estratégico que les permiten identificar

oportunidades de crecimiento y cambios en su modelo de negocio así como aprender estrategias de comunicación digital y obtener herramientas para comprender el entorno digital actual.

Se busca también que puedan ampliar su red de contactos con profesionales comprometidos en la transformación digital, mejorar su perfil profesional y aumentar su empleabilidad, obtener una acreditación de programa de ESIC, reconocida en el mercado y acceder a las ventajas de ser antiguos alumnos de ESIC.

Y a nivel profesional permitirá a las empresas: Obtener ventajas significativas al participar en estos programas, mejorar su productividad y oportunidades de crecimiento, obtener innovación y eficiencia mediante la digitalización, lo que las hace más competitivas, descubrir nuevas oportunidades de negocio gracias a la digitalización de sus procesos, adaptarse a nuevos modelos de negocio en un entorno digitalizado y disponer de un proyecto de Transformación Digital coherente y realista realizado por sus directivos/as.

Los programas de transformación digital de ESIC destacan por su enfoque completo, su combinación de formación y mentoring, y los beneficios que ofrecen tanto a los participantes como a las empresas. Estos programas son una inversión valiosa para aquellos que desean liderar el cambio en un mundo cada vez más digital.

Cámaras Andalucía facilitará la formación e inserción laboral de medio centenar de personas en el sector del comercio



► El Consejo Andaluz ya tiene en marcha una nueva edición de programa 'Profesionales del Comercio' (PROCOM 2023) que se desarrollará en Sevilla, Linares y Jerez

El Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio ya tiene en marcha una nueva edición del proyecto Profesionales del Comercio (PROCOM 2023) que contará con más medio centenar de participantes y que se marca como objetivo

facilitar el emprendimiento y la inserción laboral en el sector del comercio entre personas desempleadas.

El programa, cuyo plazo para participar está abierto, se desarrollará hasta finales del mes de octubre con la participación de las Cámaras de Comercio de Sevilla

y Linares y con el desarrollo de diversas jornadas de divulgación y sensibilización en materia de cultura emprendedora y detallando las acciones formativas para la cualificación y capacitación profesional de los participantes en el mundo comercial que se llevará a cabo.

La primera jornada divulgativa ya se ha celebrado en Jerez y las próximas se desarrollarán los días 13 de septiembre, en la Cámara de Sevilla, y el 18 septiembre en la Cámara de Linares. Además, ya ha comenzado una de las actividades formativas en la ciudad de Jerez a cargo del Consejo Andaluz Cameral.

El programa prevé realizar tres acciones de formación presencial en Sevilla, Jerez y Linares, respectivamente, en las que participarán más de medio centenar de personas desempleadas a través de talleres de comercio, mentoring y exposición de casos de éxito para que sirvan de referencia a los potenciales emprendedores, todo ello junto a un seguimiento y acompañamiento personalizado al alumnado que se mantendrá hasta el final.

Asimismo, permitirá promover entre los participantes competencias emprendedoras y les permitirá conocer las áreas de trabajo de un comercio minorista, además de desarrollar oportunidades profesionales para posicionarse y en el mercado laboral, ya sea por cuenta propia, iniciando una actividad comercial, o por cuenta ajena trabajando en un comercio.

El programa dotará a las personas desempleadas de herramientas, conocimientos y habilidades empresariales esenciales para su desarrollo profesional, tales como creatividad, iniciativa, tenacidad, trabajo en equipo, gestión del riesgo y sentido de la responsabilidad, todos ellos valores necesarios y apreciados en el mundo profesional que contribuirán a incrementar su empleabilidad.

El proyecto, que cumple este año su cuarta edición, está enmarcado en el Programa de Fomento del Autoempleo y las Iniciativas Empresariales, de la Fundación INCYDE para Andalucía, convocatoria 2022, y cuenta con la financiación del Fondo Social Europeo en el marco del Programa Operativo de Empleo, Formación y Educación 2014-2020.

TALENTUM
ALTAS CAPACIDADES INTELECTUALES

PROGRAMA DE ENRIQUECIMIENTO ONLINE 

RESERVAS CURSO 23-24 

*ACREDITADO BECA



ENTREVISTA

JUANA MARTÍN
 DISEÑADORA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Acaba usted de volver de París de presentar su nueva colección y además ostenta usted el título de ser la primera mujer española en mostrar sus diseños en esta pasarela. ¿Cómo ha ido en esta ocasión y cómo se lleva este honor?

Finalmente ha ido fantástico, pero es una responsabilidad enorme que conlleva muchísimo trabajo detrás además de tener que superarse cada temporada. Soy muy autoexigente y crecer en este sector es complicado, pero estamos mejorando cada desfile que presentamos en la Alta Costura de París a base de mucho esfuerzo.

Presume usted de ser mujer, de ser andaluza y de ser gitana. ¿Cuánto le ha costado poder presumir de todo eso dentro del mundo de la moda?

Ha costado mucho, te encuentras con altos cargos con comportamientos racistas y machistas, solo por esas condiciones te infravaloran y te tratan como si no fueras nadie. He hecho historia y eso nadie lo valora, pienso que hay personas que



Juana Martín: “He hecho historia y eso nadie lo valora”

no querían que fuese representante de la moda española en el extranjero. El hecho de ser andaluza también es condicionante, sobre todo en España, sigue habiendo un poco

de rechazo a las personas del sur.

En Francia por el contrario son absolutos fans de Andalucía.

Dice usted que sus diseños persiguen vestir a mujeres em-

poderadas. ¿Qué es para usted una mujer empoderada? y ¿ha notado la evolución de las mujeres dentro de ese empoderamiento del que usted habla?

Una mujer empoderada para mí es una mujer segura de sí misma, con ambición y objetivos, que siempre quiere superarse. Sí, claro que he notado la evolución, y menos mal que lo ha habido y que las mujeres cada vez somos más fuertes, pues la sociedad sí me parece que está sufriendo un retroceso. Escuchas las noticias y es doloroso la cantidad de crímenes machistas, de acoso, y lo peor es que muchos de ellos suceden con menores, eso refleja lo que será la sociedad dentro de unos años y me parece realmente escalofriante.

“Ha costado mucho, te encuentras con altos cargos con comportamientos racistas y machistas, solo por esas condiciones te infravaloran y te tratan como si no fueras nadie”



Aunque su trabajo le lleva a lugares diferentes usted siempre se ha mantenido anclada a Córdoba. ¿Cómo se maneja un negocio como el suyo sin estar en los grandes centros neurálgicos de la moda?

A veces es agotador porque tienes que viajar mucho y desplazarte para llevar a cabo algunos proyectos, pero hoy en día con los avances tecnológicos que tenemos puedes hacer prácticamente todo sin moverte de casa. Nunca dejaría Andalucía, la calidad de vida y mi familia son los que me motivan a seguir luchando, no hubiera crecido tanto si los hubiera abandonado.

Como mujer empresaria. ¿Es fácil hoy en día para una mujer poner en marcha su negocio en Andalucía? ¿Qué le recomendaría a las mujeres que tienen un proyecto?

Sí, creo que hay muchas facilidades. Las instituciones se vuelcan para que sigamos evolucionando en el mundo empresarial y eso es primordial. A las mujeres que tienen un proyecto les recomendaría que no se rindieran, de verdad, vas a encontrarte miles de personas que te van a decir que no, que van a ponerte obstáculos, pero si quieres al final se consigue.



OPINIÓN

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

 Manuel Parejo Guzmán, PhD

 @Manuel_Parejo

¿Qué pasará con las hipotecas?

fue nulo, situándose en los dos trimestres en el -0,1% y 0% respectivamente.

Por otro lado, durante el mes de agosto, la actividad del sector privado en la zona euro se ha deteriorado sensiblemente. Tanto el sector manufacturero como el sector servicios han registrado un empeoramiento en agosto, según los datos adelantados del índice de gestores de compra (PMI), que sugiere una contracción del PIB de la eurozona del -0,2% para el tercer trimestre de 2023.

La presidenta del BCE, Christine Lagarde, a principios de septiembre manifestó su preocupación ante la posibilidad de que la economía pudiera enfrentarse a aumentos salariales y menos productividad, lo cual contribuiría a generar mayor inflación. Estas malas noticias económicas han coincidido además con un repunte del precio del petróleo: actualmente el barril de Brent cotiza por encima de los 90 €, lo que alienta igualmente el temor a que la inflación se mantenga elevada o in-

cluso repunte.

Estos datos dejan entrever que la economía europea se encuentra, cuanto menos, estancada -no me refiero a ninguna recesión grave- y con un problema de inflación persistente. En Europa, el dato general de inflación en el mes de julio se situó en el 5,3% y la subyacente en el 6,1%. En España, en agosto, la tasa mensual del IPC creció un 0,5% y la subyacente situó en el 6,1%. Además, el efecto de la política monetaria restrictiva de subida de tipos de interés, habiendo conseguido enfriar la economía, de acuerdo con los datos de crecimiento del PIB que hemos comentado, ha sido manifiestamente insuficiente para controlar la inflación.

A la vista de las circunstancias, el BCE decidió en su reunión del pasado 14 de septiembre incrementar los tipos de interés un cuarto de punto hasta situarlos en el 4,5%. Los tipos de interés influyen en una hipoteca, porque si el BCE presta el dinero más caro

a los bancos, el efecto inmediato es que estos subirán el precio al que se lo prestan a otras entidades (es decir, el euríbor), con lo cual se encarecerán las hipotecas nuevas y las que vayan a ser revisadas. Con la subida de los tipos de interés el BCE busca frenar la inflación. Con casi toda seguridad, tendrá lugar una nueva subida del Euríbor a un año (situado en el 4,112% el pasado 13 de septiembre), lo que provocará a su vez una nueva subida de las hipotecas. Una hipoteca media de 150.000 € a un interés de EURÍBOR más 1% ha podido ver incrementada su cuota anual en unos 265 €, es decir, alrededor de 3.180 € en un año.

Pero ¿cuáles son las previsiones para la inflación, tipos de interés e hipotecas para los próximos meses/años? No parece probable que los problemas de la inflación queden solucionados en el muy corto plazo. Lo normal sería que la inflación en la zona euro siga aflojando tímidamente hasta final de año, para darse en el entorno de 4,5%/5%. En España, con una política fiscal expansiva, basada en un gasto y endeudamiento excesivo con fines electoralistas, es muy posible que la inflación siga repuntando, como lo ha hecho durante los últimos meses, hasta situarse en el entorno del 3% / 3,5%. Con una inflación en la zona Euro en el entorno del 4,5% / 5%, lo normal sería que el BCE mantuviera durante 2024 los tipos de interés en niveles similares a los actuales, al menos hasta que la inflación presente síntomas de reducirse y se sitúe en el entorno del 2,5%. De producirse

una bajada de tipos, lo más probable es que no sea antes de finales de 2024 o bien comienzos de 2025.

¿Es lógica esta forma de actuar del BCE? Como hemos explicado al principio de la tribuna, uno de los mayores riesgos para una economía es entrar en estancamiento. Por lo tanto, la política monetaria restrictiva -altos tipos de interés- está perfectamente justificada. Además, debemos añadir que una economía no puede funcionar de manera eficiente con un precio del dinero nulo o incluso negativo, como el que hemos conocido hace poco tiempo. El capital, junto con la tierra, el trabajo y la tecnología, es uno de los factores de producción y, como tal, debe ser remunerado y posibilitar una rentabilidad a los agentes que lo facilitan. Por otro lado, hemos podido padecer en nuestras propias carnes los graves problemas que genera la política monetaria excesivamente expansiva. Los tipos de interés negativos y la compra ilimitada de la deuda emitida por parte del BCE, han provocado un exceso de liquidez, que es el responsable de los problemas de inflación.

Debemos tener claro que, al menos durante el próximo año, habremos de acostumbrarnos a pagar por préstamos e hipotecas intereses similares a los de hoy. A finales de 2024 o principios de 2025, sí podríamos experimentar una cierta moderación. Pero por el bien de todos, confiemos en que el BCE no vuelva a cometer el error de llevarnos a excesos de liquidez en el mercado, inyectando dinero sin medida. Ya conocemos las consecuencias que esto tiene en la inflación.

Una de las peores situaciones que pueden darse en una economía es la estancamiento. Esta se caracteriza por un estancamiento económico, a la vez que persiste el alza de los precios. Los últimos datos estadísticos que se conocen ponen de manifiesto la desaceleración económica que está teniendo lugar en Europa y en su principal economía, Alemania. La UE-27 vio caer el crecimiento del PIB en 2022-Q4 (4º trimestre de 2022) un -0,1%; en los dos trimestres siguientes el comportamiento fue prácticamente plano: +0,2% (2023-Q1) y 0% (2023-Q2), respectivamente. En Alemania, en 2022-Q4, la economía cayó el -0,4%, mientras que en los dos primeros trimestres de 2023 el crecimiento

El canal de denuncias en nuestras empresas

OPINIÓN

JOSÉ MANUEL GÓMEZ MUÑOZ
PRESIDENTE DEL CONSEJO ANDALUZ DE RELACIONES LABORALES (CARL)

Procelosa, como poco, ha resultado en España la transposición de la Directiva UE 2019/1937, de 23 de octubre de 2019 relativa a la protección de las personas que informen sobre infracciones del Derecho de la Unión, conocida como Directiva Whistleblowing, que entró en vigor el 16 de diciembre de 2019 debiendo los Estados miembros transponerla en su legislación nacional antes del 17 de diciembre de 2021. España fue objeto de un procedimiento sancionador en febrero de 2022 por incumplimiento de este plazo, aprobándose el proyecto de ley en septiembre de ese año, y viendo la luz a través de la Ley 2/2023, de 20 de febrero, reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción.

Mediáticamente se ha dado lugar a la expresión canal de denuncias en la empresa, aunque la Ley habla de sistema interno de información (artículo 4) o de canal interno de información (artículo 7) y de comunicación de infracciones e informantes sobre los que la Ley establecerá su protección. Las infracciones denunciadas (artículo 2) estarán relacionadas lato sensu con el Derecho de la Unión Europea, con los intereses financieros de la UE (artículo 325 TFUE) y con las normas del mercado interior en materia de Derecho de la Competencia y ayudas de Estado (artículo 26.2 TFUE), y ventajas sobre el impuesto sobre sociedades. También estarán en el ámbito material de aplicación de la Ley las acciones u omisiones que puedan ser constitutivas de infracción penal administrativa grave o muy grave, incluidas las que supongan quebranto económico para la Hacienda Pública y para la Seguridad Social. Por tanto, estamos ante una Ley con un amplio espectro material de ámbitos donde se despliega la protección a los informantes que constituye un marco general que articula y estructura dentro de las empresas la protección que otorgan ya otras disposiciones legales como la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, o la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y la prevención del terrorismo, en su modifica-

ción de agosto de 2018.

En el ámbito laboral la Ley 2/2023 prevé la protección para las personas trabajadoras que informen sobre infracciones del Derecho laboral en materia de seguridad y salud en el trabajo, sin perjuicio de la establecida en su normativa específica, lo que plantea un interesante escenario que pone en relación con esta norma tanto al Estatuto de los Trabajadores como a la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, y al Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social. Singularmente, el artículo 21 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales protege a los trabajadores o sus representantes de sufrir perjuicios derivados de la adopción de medidas de paralización de la actividad por riesgos graves e inminentes, lo que es traslación de una garantía de indemnidad laboral con un largo recorrido ya en nuestro sistema legal.

No solo estarán obligadas a contar con sistema interno de información las empresas privadas con 50 o más trabajadores (artículo 10.1.a) si no también, y con independencia del número de empleados, todos los partidos políticos, sindicatos, organizaciones empresariales, así como a las fundaciones que de los mismos dependan, siempre que reciban fondos públicos para su financiación (artículo 10.1.c). Las personas jurídicas en el sector privado que tengan entre cincuenta y doscientos cuarenta y nueve trabajadores y que así lo decidan, podrán compartir entre sí el Sistema interno de información y los recursos destinados a la gestión y tramitación de las comunicaciones, tanto si la gestión se lleva a cabo por cualquiera de ellas como si se ha externalizado (artículo 12). El establecimiento del sistema interno de información deberá producirse para estas empresas antes del 1 de diciembre de 2023 (D.T. 2ª). En el sector público la obligación se extiende a todo tipo de entes territoriales o institucionales, las autoridades independientes u otros organismos que gestionan los servicios de la Seguridad Social, las universidades, las sociedades y fundaciones pertenecientes al sector público, así como las corporaciones de Derecho Público (artículo 13). En el mismo sentido, se impone también contar con un Sistema interno de información a todos los órganos constitucionales y de relevancia constitucional, así como aquellos mencionados en los Estatutos de Autonomía. El plazo de establecimiento finalizó el pasado 13 de junio.

Junto a los sistemas internos de información, la Directiva arbitra la posibilidad de que los Estados miembros regulen canales externos de información que refuercen la independencia de los procesos de tramitación de las denuncias, opción que en España se ha traducido en la creación de la Autoridad Independiente de Protección del Informante, A.A.I. como ente de derecho público con personalidad jurídica propia dotado de autonomía e independencia orgánica y funcional respecto del Ejecutivo y del sector público, así como de toda entidad cuya actividad pueda ser sometida a su supervisión (Título



VIII de la Ley).

Finalmente, y esto es lo más relevante de la norma, la Ley regula la prohibición de represalias contra los informantes (artículo 36) estableciendo la interdicción de un elenco de conductas empresariales como la suspensión del contrato de trabajo, despido o extinción de la relación laboral o estatutaria, incluyendo la no renovación o la terminación anticipada de un contrato de trabajo temporal una vez superado el período de prueba, o terminación anticipada o anulación de contratos de bienes o servicios, imposición de cualquier medida disciplinaria, degradación o denegación de ascensos y cualquier otra modificación sustancial de las condiciones de trabajo y la no conversión de un contrato de trabajo temporal en uno indefinido, en caso de que el trabajador tuviera expectativas legítimas de que se le ofrecería un trabajo indefinido; salvo que estas medi-

das se llevaran a cabo dentro del ejercicio regular del poder de dirección al amparo de la legislación laboral o reguladora del estatuto del empleado público correspondiente, por circunstancias, hechos o infracciones acreditadas, y ajenas a la presentación de la comunicación.

También se prohíbe la causación de daños, incluidos los de carácter reputacional, o pérdidas económicas, coacciones, intimidaciones, acoso u ostracismo del informante, la evaluación o referencias negativas respecto al desempeño laboral o profesional, la Inclusión en listas negras o difusión de información en un determinado ámbito sectorial, que dificulten o impidan el acceso al empleo o la contratación de obras o servicios, la denegación o anulación de una licencia o permiso, la denegación de formación, o la discriminación, o trato desfavorable o injusto.

Cuando eres la última en agua pero de las primeras en agricultura, es hora de levantar la mano de las inversiones

OPINIÓN

ALBERTO FUENTES FERNÁNDEZ
ECONOMISTA Y FINANCIERO

 Alberto Fuentes-Fernández

 @AlbertoFFdez

Que las lluvias de inicios de septiembre no nos desvíe de lo importante, sí, fui uno de los primeros en alegrarme de ir con la familia por la calle y mojarnos, paraguas olvidado en casa, pero que no nos desvíe.

Sí, Andalucía es la última en términos de superficie agrícola utilizada comparada con su reserva hídrica a fecha del pasado agosto (INE). Con esta sentencia empiezo y terminaré como empuje a la inversiones.

O lo que es lo mismo, la comunidad autónoma que soporta la mayor superficie agrícola utilizada, con su consecuente demanda de recursos hídricos, y sólo por detrás de Castilla-La Mancha, es su vez, la que tiene, a mes de agosto, la menor reserva hídrica del país en su área peninsular, en bastante menor proporción que Castilla-La Mancha.

Ya tuve oportunidad de compartir por aquí sobre la siguiente crisis energética, el agua, y entiendo que no será necesario explicar que supone afrontar una crisis tal desde la posición última, como si se tratase de adelantar 15 posiciones en la carrera desde la última posición y sin gasolina.

No yéndonos a futuro, hoy, conocemos datos como que la caída de la producción del sector agrario andaluz en 2023 alcanza el 13%, estimándose un impacto negativo sobre el PIB andaluz, de -2.1%.

O lo que es lo mismo (sí, repito), si la previsión de crecimiento para Andalucía se mantiene en el 1,9%, si es revisado al alza como



lo ha sido el español, de no estar sufriendo ser el último, la economía andaluza crecería un 2,1% más, yéndose en torno al 4%.

Pero ese 2,1% de diferencial negativo, ¿es mucho o poco? Júzguenlo, 3.987 millones de euros de impulso adicional a la economía andaluza, o 19 desaladoras nuevas (200 millones de euros) a lo largo del litoral andaluz, o 132 depuradoras (30 millones de euros), y podríamos seguir.

Efectivamente, estos datos se asemejan y mucho en los mensajes de inversiones en infraestructuras de agua lanzados desde la administración pública, de forma particular, desde la autonómica, planes de inversión por 4.000 millones de euros, pues claro, los datos no tienen mucha ciencia pero sí muchas claridad, y nos deben empujar a ejecutar, tanto desde lo público como de lo privado.

3.987 millones de euros de impulso a la economía, que no sólo ayudaría al sector agrario andaluz, sino también a Andalucía en su totalidad, aportando un significativo impulso a la tan ansiada convergencia con el resto de comunidades autónomas españolas.

Suficientes datos e indicadores como para levantar la mano de las inversiones, hoy, ya, a todos los niveles de la administración pública, abramos la puerta a la tan nombrada, y no tan aplicada, colaboración público-privada.

Y si os percatáis, no estoy hablando de NEXT GENERATION, PERTEs, o todo sucedáneo de “Bienvenido, Mister Marshall”, mientras que estos se van ejecutando, para actuar de forma más eficiente y eficaz, ¿por qué no atraer inversiones en la tipología de públicas de gestión privada en el ámbito del agua? Con toda seguridad, tendríamos cola de inversiones, al igual que está ocurriendo con las del ámbito de la energía.

Llámenme loco, pero ser los últimos en una crisis del agua que “aún no ha empezado”, no puedo verlo de otra manera que no sea como una oportunidad para tomar medidas serias y eficaces. Público y privado, vayan a ello.

Lo positivo, además, es que como suele pasar en otros aspectos de la vida, de la falta de recursos y de la no posibilidad de esperar a las inversiones en infraestructuras del agua, nacen los avances más significativos, o es que a lo largo de todo lo anterior, no se os ha venido a la mente el cómo estamos soportando la segunda posición en producción agrícola apoyados en la peor posición de recursos hídricos, pues gracias a las iniciativas en investigación, innovación y optimización de los recursos disponibles y aplicados a la agricultura con origen andaluz, sí, en este aspecto, somos un claro referente, porque los estómagos y bocas de Europa no esperan, y nos vienen a buscar.

Para muestra de esta investigación, innovación y optimización de la producción agrícola frente a los estreses que sufre la producción agrícola, como es la deficiente disponibilidad de agua, un botón, Kimatec Group y su centro de innovación MAAVI, os invito a que lo conozcáis.

lasalá
Gourmet

El sabor de la bahía

Salicornia, sal y flor de sal marina

www.productoslasala.com





El regreso

OPINIÓN

GUSTAVO DE MEDINA Y ÁLVAREZ
CEO DE IBERSPONSOR,
CONSULTORES DE COMUNICACIÓN

✉ gmedina@ibersponsor.es

Llegamos a la estación de autobuses, nos acoge un local sin aire acondicionado, repintado de cal, donde solo cabían dos coches, pero para nosotros era la estación del Orient Express; había equipajes hasta en la baka de los autobuses, se abren los portales de los autobuses y de allí salían maletas de cartón, bolsas, cajas y la reina de los utensilios culinarios que era la olla Magefesa último modelo, que emitía cuando se usaba silbidos maravillosos.

Cientos de personas nos rodean, estudiantes que fueron a examinarse, militares sin graduación, algún "rodríguez" que regresaba... Pero ya estamos aquí, la cartelera del cine Álvarez Quintero nos anuncia su programación y la calle Isaac Peral y sus macetas se brinda a acogernos y a que los sevillanos la llamemos la calle Sierpes.

La Ibense sigue aquí, las señoras toman café con churros y los niños corren por una calle sin tráfico que termina en la Cruz de la Mar, lugar mítico donde antaño se paró el Océano Atlántico ante los ruegos y rezos de los chipioneros.

Chipiona es esa pequeña Sevilla que tiene un faro grande de más de un siglo de historia, el más alto de España, que está gestionado por la Autoridad Portuaria hispalense y sigue dando seguridad a los barcos que suben por Bonanza hasta la ciudad del Guadalquivir. Esa pequeña Sevilla de verano cierra para los hispalenses el 8 de septiembre, festividad de la Virgen de Regla, que con su procesión nos devuelve a nuestras tareas y deberes habituales. Volvemos con recuerdos y vivencias, con charlas y promesas, con sol en nuestra piel, con un bote lleno de conchas y una estrella de mar que se había secado en la playa.

Regresamos, si es que alguna vez nos fuimos. Hoy es tarea ardua con el móvil sin parar de escupir correos y mensajes de whatsapp con las noticias que se han sucedido ya sea del ámbito deportivo o tragedias naturales, donde cada vez se menciona más el cambio climático como origen de muchas de ellas.

Ya estamos aquí, con ganas y con incertidumbres en lo político y en lo social, pero con ideas para poner en marcha. Buenas intenciones no nos faltan. Llegamos, un año más.

El camino discurría entre conversaciones amables, recomendaciones de bares y tapas, de números de teléfono de las personas que se dedicaban a alquilar casas y de señoras que limpiaban casa de toda confianza y pulcritud; todo discurría a una velocidad de trote cochinerero pero seguro y nos iba acercando a ese paraíso sevillano que año tras año nos acogía.

La mañana contorneaba las diversas colinas que empezaban ya a vislumbrarse con las primeras vides en las cercanías de Sanlúcar: la antesala de esa gloria de la costa, faro de todos nuestros anhelos y ensoñaciones. Ya estamos llegando, ya se ve el Santuario, ya estamos aquí un verano más. Las jacarandas nos saludan y los pequeños chalets de los años 30 muestran su actividad cotidiana de familias desayunando al fresco, perros que ladran y el trasiego de gente que encamina su paso hacia el mercado.

Porque la compra se hacía en el mercado. Frutas multicolores, pescados recién llegados de la lonja y carnes rojas compiten con orzas de chicharrones y carne de toro, si hubo corrida en la plaza del Pino de Sanlúcar. Un universo para ese sevillano al salir a comprar el pan -ese pan que eran pan- y la leche de Jerez de la Merced en esas bolsas que se colocaban en jarras para que vertiera su líquido en el café.

Aunque los sevillanos más rancios, aquellos que solían veranear en Cádiz, en sus localidades costeras como Rota, Sanlúcar de Barrameda y sobre todo como Chipiona -ese bello pueblo cuna de las mejores uvas pasas, vinos moscateles, sandías y maravillosos tomates-, tenían por costumbre secular no aparecer por la villa y corte hispalense hasta no ver la espalda de la Virgen de Regla el 8 de septiembre. Ese era el día del retorno de los señores.

Antes era ordinario y poco recomendable, nada ocurría que interrumpiese el des-

canso vacacional, nada que nos obligara a coger esa nutrida flota de autobuses de línea que encabezaban Los Amarillos y que seguía a mucha distancia La Valenciana con su vehículo pintado de rojo y con tres asientos por fila en un alarde de comodidad y ergonomía.

Esa ruta tenía una antesala que era la parada en Trebujena, frente al cuartel de la Benemérita, donde se podía hasta desayunar churros recién hechos; después, estos maravillosos vehículos trotaban por la marisma y por las ventanillas de ambos lados aparecían cultivos de algodón o amables girasoles que volvían sus flores en busca de un sol que entonces nos parecía más indulgente.



El Hidrógeno Verde: La nueva industria del siglo XXI en Andalucía y su futuro en España

OPINIÓN

ANTONIO RIVERO ONORATO

PERIODISTA. DIRECTOR DE GRAYLING ANDALUCÍA

 Antonio Rivero Onorato

El siglo XXI ha traído consigo una revolución industrial impulsada por la necesidad de combatir el cambio climático y encontrar fuentes de energía más limpias y sostenibles. En este contexto, el hidrógeno verde se ha erigido como una de las principales esperanzas para reducir las emisiones de carbono y transformar la economía mundial. En España, Andalucía está emergiendo como un líder en la producción de hidrógeno verde, desempeñando un papel clave en la nueva industria del siglo XXI.

¿Qué es y por qué es importante?

El hidrógeno verde es una forma de energía limpia producida a partir de fuentes renovables, como la energía solar y eólica. La producción de hidrógeno verde implica la electrólisis del agua, separando el hidrógeno del oxígeno utilizando electricidad renovable. A diferencia del hidrógeno gris, que se produce a partir de fuentes fósiles, el hidrógeno verde es una fuente de energía limpia y sostenible.

Su importancia radica en su versatilidad y capacidad para descarbonizar una amplia variedad de sectores como la industria, el transporte y la generación de energía. Puede utilizarse como combustible para vehículos de celdas de combustible, como materia prima en la producción de acero y amoníaco, o incluso para almacenar energía renovable excedente y garantizar un suministro continuo. En la actualidad ya existen varios proyectos sostenibles que tienen como objetivo sustituir la red de gas natural por una red de hidrógeno verde que aporte electricidad y calor a los hogares sin producir emisiones contaminantes.



Andalucía, un epicentro en España y en Europa

Andalucía está emergiendo como un epicentro de la industria del hidrógeno verde en nuestro país. La combinación de abundante luz solar y viento, una infraestructura portuaria estratégica y una fuerte inversión en energías renovables han creado un ambiente propicio para la producción de hidrógeno verde en la región.

De hecho, Huelva y su provincia se han situado como actor protagonista para liderar este vector energético. Uno de los proyectos más destacados es el capitaneado por CEPSA con la creación del Valle Andaluz del Hidrógeno Verde, el mayor centro de hidrógeno verde de Europa, con un plan de inversión de más de 3.000 millones de euros. No podemos dejar de mencionar el Clúster del Hidrógeno Verde 'Puerta de Europa', impulsado, entre otros, por Iberdrola y Fer-

tiberia, para desarrollar la cadena de valor del hidrógeno 100% verde; el parque eólico marino 'Hidrógenos del Sur' en la Bahía de Algeciras, liderado por empresas como Endesa y Siemens Gamesa, que busca aprovechar la energía eólica offshore para la producción de hidrógeno verde a gran escala, o recordar que, el ramal atlántico del primer corredor de hidrógeno verde de la UE partirá del Puerto de Huelva.

Un evento clave en febrero de 2024 será el I Congreso Nacional del Hidrógeno Verde en Huelva, donde ponentes de primer nivel abrirán el debate sobre los recursos, producción, almacenamiento, transporte y logística del hidrógeno, así como sobre la legislación y seguridad al respecto. Un gran proyecto en una ciudad perfecta para liderar la apuesta por el Hidrógeno Verde.

El futuro del hidrógeno verde en España

El Gobierno ha reconocido la importancia del hidrógeno verde para que nuestro país pueda cumplir con sus objetivos de reducción de emisiones y transición hacia una economía descarbonizada y ha establecido una serie de medidas y objetivos para impulsar su desarrollo.

Uno de los aspectos más destacados de la Estrategia de hidrógeno verde de España es la ambiciosa meta de alcanzar 4 gigavatios (GW) de capacidad de producción de hidrógeno verde para 2030. Además, se planea desarrollar una red de infraestructura de hidrógeno que conectará las principales regiones productoras con los centros de consumo.

La inversión en investigación y desarrollo también desempeña un papel fundamental en el futuro del hidrógeno verde en España, y la colaboración entre el sector público y privado para mejorar la eficiencia de la electrólisis, reducir los costos de producción y explorar nuevas aplicaciones es esencial para garantizar el éxito a largo plazo de esta industria.

Beneficios económicos y ambientales

La apuesta por el hidrógeno verde en Andalucía y en toda España no solo tiene beneficios ambientales significativos al reducir las emisiones de carbono, sino que también conlleva importantes ventajas económicas.

En primer lugar, la producción de hidrógeno verde puede crear miles de empleos en la región, lo que contribuirá a revitalizar las economías locales y a reducir las tasas de desempleo.

Además, la exportación de hidrógeno verde a nivel internacional puede convertirse en una fuente significativa de ingresos. A medida que otros países buscan reducir sus emisiones de carbono y cumplir con los objetivos climáticos, la demanda de hidrógeno verde está en aumento. Por ello, España, con su ventaja competitiva en la producción de esta energía limpia, está bien posicionada para aprovechar estas oportunidades de exportación.

Desafíos y barreras

A pesar de las prometedoras perspectivas del hidrógeno verde, uno de los principales desafíos es la inversión inicial requerida para establecer la infraestructura necesaria para su producción. Si bien las inversiones a largo plazo son rentables, la financiación inicial puede ser un obstáculo para muchas empresas y gobiernos locales. Es crucial que se establezcan políticas de apoyo, incentivos fiscales y esquemas de financiamiento para fomentar la inversión en esta tecnología.

Además, la falta de una regulación sólida y coherente puede dificultar el crecimiento de la industria del hidrógeno verde en España. Por ello, es esencial que el gobierno establezca marcos normativos claros y estables para proporcionar certeza a los inversores y promover el desarrollo de proyectos a largo plazo.

En definitiva, la industria del hidrógeno verde se está convirtiendo rápidamente en una de las principales protagonistas en la lucha contra el cambio climático y la búsqueda de una economía más sostenible. Y, en España, su futuro es prometedor, pero, para que esta visión se haga realidad, es esencial abordar los desafíos y barreras que enfrenta la industria como la financiación inicial y la regulación. Con el compromiso adecuado del gobierno, el sector privado y la sociedad en general, el hidrógeno verde puede desempeñar un papel crucial en la construcción de un futuro más limpio y sostenible para España, y para el mundo.

OPINIÓN

GONZALO JUAN FERNÁNDEZ-

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 POR WCA
E IOC (ÚNICO EN EL MUNDO)
EMBAJADOR DE LA UNIVERSIDAD
INTERNACIONAL DE LA RIOJAin Gonzalo Fernández
Sambruno

Es un placer saludar a todos los lectores un mes más, y en esta ocasión quiero analizar las penas con las que puede ser condenada una empresa que NO CUENTE CON UN PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO, o que teniéndolo no está bien implementado y bien hecho el seguimiento y control por persona debidamente certificada, por lo tanto, por ambos motivos, no gozan de la EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD PENAL y pueden ser condenadas a las siguientes penas:

a) Multa por cuotas o proporcional (hasta 5.000 euros días, hasta 5 años, lo que supondría 9.000.000 de euros)

b) Disolución de la persona jurídica (muerte de la empresa)

c) Suspensión de sus actividades por un plazo que no podrá exceder de 5 años.

d) Clausura de sus locales y establecimientos por un plazo que no podrá exceder de 5 años.

e) Prohibición de realizar en el futuro las actividades en cuyo ejercicio se haya cometido, favorecido o encubierto el delito. Esta prohibición podrá ser temporal, en cuyo caso no podrá exceder de 15 años, o definitiva.

f) Inhabilitación para obtener subvenciones y ayudas públicas, para contratar con el sector público y para gozar de beneficios e incentivos fiscales o de la Seguridad Social, por un plazo que no podrá exceder de 15 años.

g) Intervención judicial para salvaguardar los derechos de los trabajadores o de los acreedores por el tiempo que se estime necesario, que no podrá exceder de 5 años.

Además de la Responsabilidad civil, que, en cuanto a las personas jurídicas, el artículo 116.3 del CP señala:

«La responsabilidad penal de una persona jurídica llevará consigo su responsabilidad civil en los términos establecidos en el artículo 110 de este código de forma solidaria con las personas físicas que fueren condenadas por los mismos hechos».

Todo ello implica: La restitución, La re-



El daño reputacional de la empresa. La peor de las condenas

paración del daño y La indemnización de perjuicios materiales y morales.

Pero con independencia de todo lo planteado de forma esquemática, que ya tendremos tiempo en sucesivos artículos de profundizar en cada una de las penas pormenorizadamente, hay una que no está en el código penal, hay una que no está enumerada con anterioridad, hay una que es la que quiero destacar hoy, y que por lo menos para mí, como experto en la materia, es la peor de todas:

EL DAÑO REPUTACIONAL DE LA EMPRESA

Tenía un profesor en la Universidad de Sevilla, que jamás olvidaré, ni como persona, ni como profesor, era D. Alberto Ribelot que en paz descanse, y en sus clases de Derecho Canónico, una vez dijo una frase que quedó marcada en mí para siempre y que jamás olvidaré, y que viene clavada a la temática que nos ocupa, y es la siguiente:

“La Honra es como un cubo de agua clara y cristalina, una vez que lo vierte al

suelo, aunque recojas hasta la última gota, siempre ya retornará manchada”.

Pues bien, he querido, en base a mi experiencia en lo trabajado con empresas, hacer una recreación de lo vivido y experimentado con muchas de ellas, para que del conjunto de las mismas salga esta historia ficticia, pero no por ello no verídica, ya que destila de las reales pero tamizada por garantizar y salvaguardar el anonimato de todas aquellas situaciones con las que trabajo día a día.

Sin más preámbulos os cuento esta historia* para que empaticéis con la misma:

José es un hombre de casi 80 años, que aún no ha querido jubilarse, porque la jubilación dice que sería la muerte para él. Tiene el brillo en los ojos de toda una vida de lucha y superación, de los años difíciles, de nacer en una España de postguerra y todo lo que ha evolucionado la vida hasta hoy.

Montó una pequeña empresa de frutas y verduras, (me cuenta cómo en su pequeña furgoneta repartían él y su mujer a sus diferentes clientes) y con mucho esfuerzo fueron a más y más. Entraron con posterioridad los hijos en el negocio, quien le dieron una revolución al mismo, se montaron cadenas

de producción, personal cualificado, ingenieros, distintos departamentos, implementación en marketing, equipo comercial, y... el ¡gran salto!, la exportación.

Daban empleo ya a casi toda la comarca, eran una empresa de prestigio, solera y numerosos reconocimientos y premios.

Un buen día, tuve una reunión con ellos, y les expliqué todas las bondades y beneficios de un Sistema de Cumplimiento Normativo en la empresa, les hice un presupuesto en función de sus empleados y departamentos, y tras analizarlo no lo vieron conveniente. (muy respetable).

Pues con el tiempo me llamó José, muy preocupado, que estaban investigando a la empresa, por dos cuestiones, una porque una chica de manufactura había denunciado unos posibles abusos por parte del supervisor, y al mismo tiempo les habían comunicado que uno de sus directores comerciales

estaba ofreciendo dadas a los responsables de compras de comedores públicos de diferentes municipios.

Se echaba el hombre las manos a la cabeza, y las lágrimas en los ojos, y no paraba de decir

“¿Quién nos va a comprar ahora cuanto salgan estas dos noticias en todos los periódicos?” “¿Dónde va a quedar nuestro buen hacer?” “¿Toda una vida trabajando y luchando para acabar así?”.

José no pensaba en la multa, José no pensaba en las posibles penas, José pensaba en la imagen de la empresa, la que con tanto sufrimiento y esfuerzo había levantado, y que a sus 80 años veía que podía ser incluso el final de la misma.

Yo les propuse llevarles el caso, para ver si con mi intervención podían contemplar atenuantes para la compañía, pero les recordé a todos que si hubieran tenido un sistema de cumplimiento normativo implementado, con su correspondiente seguimiento y control por persona certificada para ello, nada hubiera salpicado a la empresa y se hubiera individualizado en las personas concretas que habían cometido los hechos, quedando la empresa a la luz pública como una empresa que vela por que no sucedan dichos delitos en su compañía, sin sufrir daño reputacional, y con una imagen impoluta como responsabilidad social corporativa de cara a la opinión pública, clientes, proveedores, trabajadores, inversores, futuros compradores etc...

De ahí la gran y vital importancia de contar con un sistema de cumplimiento normativo en tu empresa.

* Es un hecho ficticio, con casuística verídica de la experiencia profesional acumulada.

Aceite de oliva, El “Chanel” del Campo



OPINIÓN
MONTSERRAT
GODOY
 CEO DE MG TALENT.
 DIRECTORA DE RRHH.
 CONSULTORA ESTRATÉGICA
 DE EMPRESAS
 AGROALIMENTARIAS.

Momentos duros para el sector oleícola español y en especial para el consumidor con los altos precios del aceite de oliva virgen extra en los lineales. Una escalada que no da tregua a las “economías asfixiadas” de las familias cada vez que realizan la compra.

Las redes sociales se han visto desbordadas con las opiniones de los usuarios que son el reflejo del malestar de la sociedad y también la nota de humor para unos precios que han superado los 10€ el Litro (la subida

 Montse Godoy
 @montserratgodoy

es de un 38,8%, aunque en el caso del virgen extra, el de mayor calidad, la subida supera el 227%.)

Hoy nos paramos a analizar el revuelo de precios que desde los supermercados en Ir-

landa se vende el aceite de oliva. Digo aceite de oliva, porque la rotación de un producto depende siempre de la demanda y repercute directamente en su precio final.

Otra razón y no menos importante es que los grandes lineales firman contratos que cubran necesidades para todo el año, unido con la baja rotación del producto hace que los precios sean muy inferiores que España. Los precios en Irlanda (datos del domingo 3 de septiembre de un *Lidl en Dublín* como podemos apreciar en la fotografía) es 4,55€ Primadonna ideal para frituras (según etiqueta) 3,49€ Extra virgen botella de 750ml marca Primadonna de Fiorentini Firenze.

Esta marca de aceites Primadonna en el 2016 se vio envuelta en una fuerte polémica porque la Autoridad Antimonopolio de Italia (AGCM) su panel de cata determinó que las características organolépticas de aceite de oliva de Primadonna no cumplió con el estricto calificaciones extra virgen y en su lugar solo se puede clasificar como aceite de oliva virgen. El equipo legal del supermercado disputó ambos cargos, acusando a los paneles sensoriales de ser “evaluaciones subjetivas” y proporcionar evidencia insuficiente de irregularidades.

El Tribunal Administrativo de Lazio confirmó que el aceite de oliva de la marca Primadonna solo cumplía con los estándares de calidad virgen. Se consideró que el aceite de oliva degradado no era perjudicial para la salud humana, pero llevó a los consumidores a pagar precios más altos por una menor calidad organoléptica.

La gastronomía influye directamente en la cesta de la compra. Irlanda, aunque sea un país potencial para la exportación, y los nuevos cambios de vida hacia una alimentación más saludable, aun su consumo es reducido, lo que repercute directamente en el precio.

¿Por qué los precios del aceite de oliva virgen extra son tan altos en España? Muchos expertos están hablando y dando las explicaciones oportunas a los momentos tan duros que está viviendo el olivar español. Sequía, cambio climático, altos costes de producción que repercute directamente en el precio del oro verde.

El alto precio está ocasionando una bajada considerable en el consumo, tene-

mos que actuar de una manera consecuyente y paciente en toda la cadena alimentaria y muy en especial a la gran distribución. En los últimos días, lineales están utilizando bajadas de precios del aceite de oliva como producto reclamo. “Pan para hoy y hambre para mañana”, necesitamos atajar el problema desde la raíz; *España necesita un pacto de estado nacional del agua*, qué durante años los partidos de todos los colores y comunidades autónomas han utilizado como moneda de cambio de votos y sin hacer nada al respecto.

Crear un observatorio de márgenes comerciales, independiente y objetivo (sin intereses creados) que sea una herramienta clave para velar y no llevar a la especulación que a toda “*la cadena alimentaria*” perjudica. Utilizar la inteligencia artificial, los nuevos inventos como el *Infiltrador* que aumenta la producción eliminando la sequía y estrés en momentos críticos, que muchos de los agricultores aun no conocen. El infiltrador es resultado de una larga investigación que comienza en 2008 hasta que se consigue registrar la patente en 2019 con la Universidad de Granada y puesta en valor para ayudar al agricultor y la sociedad actual.

Hacer acopio de aceite de oliva, tampoco es aconsejable para el consumidor en noviembre tendremos aceite de oliva virgen extra de la nueva campaña y desde *ASOLIVA* y *ANIERAC* aseguran que no habrá desabastecimiento de aceite de oliva en el mercado. Ambas entidades trasladan un mensaje de tranquilidad a los consumidores ante la alarma generada por la espiral de subida de precios.

Dejar de consumir aceite de oliva es dejar de consumir una fuente de salud fundamental de nuestra dieta mediterránea. Dejar de consumir es perjudicar a un sector cada día más castigado por la sequía, costes de producción, coste de la mano de obra, los seguros, los fertilizantes, abonos, la maquinaria y el carburante etc.

No es dejas de consumir, es saber cómo consumir y cocinar con aceites de oliva virgen extra, virgen, de oliva y de oliva de orujo, para poder ahorrar en la cesta de la compra; Pero esto será para el siguiente artículo, mirando al cielo para qué llueva y sin dejar de consumir el CHANEL del campo, nuestro oro líquido.

AZCATEC
 TECNOLOGÍA E INGENIERÍA

La empresa de referencia en
 ingeniería de las industrias

azcatec.com | azcatec@azcatec.com  AZCATEC Tecnología e Ingeniería



La Revolución Industrial 4.0 se llama Andalucía



Una revolución de la que tiene que tomar las riendas Andalucía, y en el que la totalidad de nuestra industria tiene que asumir el proceso de digitalización y afrontarlo sin excepciones y desde la seguridad.

Andalucía se posiciona en los primeros lugares de sectores en los que cuenta con una larga trayectoria y siempre ha demostrado tener visión. Pero ahora toca volver a “enseñar los dientes”, porque deben adaptarse a una realidad y entrar en un escenario global en el que participan distintos actores.

Ya saben los que me conocen, que me gusta hacer un recorrido histórico por nuestra región. Para mí es fundamental y neces-

sario mirar hacia atrás. Hacer este ejercicio de retrospectiva me muestra cómo éramos, lo que hicimos y lo que hemos conseguido en el transcurrir y devenir de nuestra historia.

Por nuestra tierra han pasado distintas civilizaciones. Gente de otros tiempos que nos han marcado, que nos han enseñado y que nos han hecho lo que somos: trabajadores, innovadores y a la búsqueda permanente de lo que nos puede dar Andalucía y lo que encontramos en ella.

Una Andalucía en la que, y a pesar de los numerosos acontecimientos que empobreció a nuestra región, y la colocó a la cola de todo, ahora se va situando en el lugar que le corresponde porque los números lo dicen, y es que, en este momento, el sector industrial

andaluz, representa más del 15% nacional.

En un momento en el que la tecnología y la Inteligencia Artificial, la conocida “industria 4.0”, está suponiendo una renovación radical en nuestras vidas, también lo está siendo para una industria pujante que comienza a asumir su rol e importancia en un ámbito que traspasa fronteras porque ha conseguido extender la suya propia.

Y para muestra y dar respuesta a esta afirmación, nos servimos de los datos. Y es que los datos nos dan la razón porque, y según el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA), ya son más de medio millón las empresas constituidas en nuestra comunidad. Un número que si lo analizamos con detenimiento, nos muestra que de éstas, más de treinta y un mil son las que pertenecen al sector industrial.

No estamos muy lejos de colocarnos en primera línea pero para que esto ocurra se necesitan grandes inversiones, confianza y apostar por nuevas líneas a desarrollar, y el apoyo incondicional que debe y tiene que venir desde las distintas administraciones.

Está claro que industria y tecnología tienen que hacer la gran revolución desde Andalucía, y por eso es absolutamente imprescindible contar con un respaldo que dé oxígeno a las distintas iniciativas que vienen de

la mano de empresarios y emprendedores que, en numerosas ocasiones, lo arriesgan todo.

Y es que las personas y las industrias ya se están transformando, por lo que se necesita que todos los actores, “vayan de la mano” en este cambio que ya es imparable, y en el que Andalucía debe seguir creciendo, creando empleo y cumpliendo las expectativas que muchos espera de nosotros.

No sólo depende de la voluntad de unos pocos sino de la del conjunto de todos, incluida la sociedad que la compone y que es, finalmente, quien más y mejor se va a ver beneficiada de los resultados que se puedan ofrecer.

OPINIÓN

M^a JOSÉ ANDRADE ALONSO
DIRECTORA DE MUJERES VALIENTES

 María Jose Andrade Alonso

 @Mjandrade_News

Estamos en un momento decisivo. Un momento en el que la industria se encuentra en un punto de inflexión con esa “Industria 4.0” a la que hacíamos referencia y que, muchos ven con cierto escepticismo y desconfianza. Una desconfianza que no entendemos porque se están haciendo grandes esfuerzos para lograrlo.

Pero debemos ser más competitivos, para incrementar la industrialización en Andalucía y fomentar el desarrollo innovador y tecnológico de las empresas. Estos, y no otros, son los pilares que pueden sustentar a una industria que está hecha para conseguir el bienestar de todos y, por qué no decirlo y sin caer en un lugar común, hacernos la vida más fácil. Pero también, y esto no podemos olvidarlo, para que la Comunidad Autónoma Andalucía, sea un auténtico referente.

Sí, es cierto, el turismo arroja cifras estratosféricas y Andalucía es el destino escogido por millones de personas que llegan, diariamente de todo el mundo; por eso es importante recordar que no hace mucho, apenas tres años, una pandemia “paralizó”, o eso creíamos, nuestra fuente de ingresos.

Así que, es apremiante que de verdad “pongamos las cartas sobre la mesa” y establezcamos un verdadero plan de acción. Un modelo novedoso, estudiado y en el que de verdad seamos capaces de encontrar nuestras debilidades y amenazas, ya que desde la fortaleza, esa que venimos demostrando desde tiempo inmemorial, es la que nos ayudará a encontrar grandes oportunidades.

Los andaluces hemos comenzado numerosas veces, y si no, ahí está la Historia para dar fe. Hemos superado miles de obstáculos, pero nunca hemos estado en un momento tan trascendental y decisivo como este. Un nuevo punto de partida en el que empezar, pero siendo “cabeza de león” y conscientes de cuánto nos estamos jugando.

Esta es una ocasión que no podemos desaprovechar, y no podemos hacerlo porque, y para que lo entendamos mejor: Este tren lo tenemos que coger; no lo podemos dejar escapar porque es nuestra oportunidad. Una oportunidad excepcional en la que por supuesto, vamos a saber reconocer estas debilidades que conforman nuestro propio DAFO, y que son las que nos permitirán progresar y seguir creciendo.

Y lo haremos con total seguridad, sin miedo y juntos porque esta, y no otra, es la manera de mirar de frente a un cambio en todas las estructuras de nuestra industria, y del que se espera lo mejor de Andalucía.

OPINIÓN

**CARLOS CORREA
RODRÍGUEZ**DOCTOR EN MARKETING
CEO DE INSTITUTO DE
EXPERIENCIA DEL CLIENTE Carlos Correa
Rodríguez, PhD

En mi reciente incursión en el programa de Innovación Disruptiva impartido por el equipo del distinguido profesor Clayton Christensen en Harvard en Boston, fui testigo de una amalgama de conocimientos y prácticas revolucionarias que están redefiniendo la naturaleza de los negocios y la tecnología. Aquí, deseo compartir cinco lecciones vitales que extraje de mi aprendizaje, con ejemplos concretos.

La innovación disruptiva, se refiere a un proceso mediante el cual un producto, servicio o solución que altera radicalmente los mercados y sectores, usualmente desplazando a competidores establecidos en el proceso. Es un tipo de innovación que "disrumpe" o interrumpe la trayectoria normal de las cosas, dando lugar a cambios significativos y, a menudo, inesperados. En mi estancia, tuve la oportunidad de explorar y entender de manera profunda este fenómeno que está redefiniendo la frontera de lo posible en el mundo empresarial y tecnológico. En este artículo, te comparto cinco lecciones cruciales que he aprendido, ilustradas con ejemplos tangibles que demuestran la potencia y el impacto de la innovación disruptiva.

1. Re imaginar, no Solo Mejorar:

Uno de los aprendizajes más significativos fue que la verdadera innovación disruptiva va más allá de realizar mejoras incrementales en los sistemas existentes. Un ejemplo palpable es la invención del iPhone. Antes de su llegada, los teléfonos móviles se centraban principalmente en funciones de llamadas y mensajes de texto. El iPhone, sin embargo, desimaginó completamente el concepto de teléfono móvil, integrando una variedad de funciones como navegación

web, cámara fotográfica de alta calidad, y una plataforma para aplicaciones que transformaron nuestra manera de interactuar con los dispositivos.

2. La Importancia de la Curiosidad Constante:

La curiosidad constante se destacó como una herramienta vital para fomentar la innovación. Un claro ejemplo puede ser visto en el desarrollo de los cohetes reutilizables por SpaceX de Elon Musk. A través de una exploración incesante y el cuestionamiento del status quo de la industria espacial, SpaceX pudo diseñar cohetes que no solo pueden ser lanzados, sino que también pueden aterrizar de nuevo, permitiendo una reducción significativa en los costos de los viajes espaciales.

3. Valorar las Ideas Noveles:

En este entorno, aprendí a apreciar y cultivar ideas nuevas, incluso aquellas que inicialmente pueden parecer demasiado radicales. Un ejemplo sobresaliente es la incorporación de la inteligencia artificial (IA) en el diagnóstico médico. Al principio, la idea de usar máquinas para diagnosticar enfermedades era vista con escepticismo. Sin embargo, con el tiempo, la IA ha demostrado ser una herramienta valiosa, capaz de analizar grandes conjuntos de datos y descubrir patrones que pueden ser demasiado sutiles para ser detectados por los humanos, mejorando así la precisión y la velocidad de los diagnósticos.

4. El Rol del Fracaso en el Proceso Innovador:

Comprendí que el fracaso, lejos de ser un detractor, actúa como un catalizador en el camino hacia la innovación disruptiva. Un buen ejemplo de esto es la historia de James Dyson, que pasó por 5.126 prototipos fallidos antes de crear la aspiradora Dyson que conocemos hoy. Cada fracaso lo llevó un paso más cerca de desarrollar una tecnología que revolucionaría la industria de las aspiradoras.

5. Enfoque Centrado en la experiencia del cliente:

Finalmente, se subrayó la importancia de centrarse en las necesidades y experiencias del usuario. Un ejemplo emblemático de esto es la plataforma de streaming Netflix. Lo que comenzó como un servicio de alquiler de DVD por correo evolucionó para convertirse en el gigante del streaming que es hoy, gracias a su enfoque incansable en comprender y adaptarse a las cambiantes preferencias y necesidades de sus usuarios.

Mi travesía en Harvard ha sido un caleidoscopio de descubrimientos y aprendiza-

5 cosas que Aprendí en Harvard Sobre Innovación Disruptiva



jes revolucionarios muy aplicables a cualquier tipo de empresa de cualquier sector y tamaño. Los más relevante para abordar este tipo de innovaciones reside en la mentalidad del emprendedor. Esta mentalidad puede ser el motor de la innovación o el

freno. Desde la re imaginación de productos existentes hasta la valiosa participación del fracaso en el proceso de innovación, cada lección ha tallado una perspectiva fresca y excitante sobre cómo navegar en el dinámico mundo de la innovación disruptiva.

iecc Instituto de
Experiencia del Cliente

+34 633 42 01 57

www.institutodeexperiencia.com

- FORMACIÓN
- CAPACITACIÓN
- MENTORÍA

"EL CLIENTE EN EL CENTRO DE TU ESTRATEGIA"





Jorge Paradela: “Es necesario ser conscientes de que necesitamos la industria como base de nuestro desarrollo económico”

ENTREVISTA

JORGE PARADELA
CONSEJERO DE
INDUSTRIA, ENERGÍA Y
MINAS DE LA JUNTA DE
ANDALUCÍA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
El último Consejo de Gobierno antes de las vacaciones aprobó la Estrategia para una Minería Sostenible en Andalucía y en el primero del nuevo curso político ha anunciado concursos para permisos de investigación. ¿Qué supone esto para el sector?

La minería es un sector que consideramos estratégico desde el Gobierno andaluz como generador de actividad y empleo y por el papel tan relevante que está llamado a

jugar en el proceso de transición ecológica y digital en el que está inmersa la UE.

Europa necesita minerales y materias primas fundamentales y críticas como el cobre, cobalto, níquel, wolframio, barita, manganeso, grafito o la fluorita para dar soporte a esa transformación. Estos recursos resultan esenciales para industrias vinculadas a las energías renovables, el sector aeroespacial, la digitalización o la defensa.

Me gusta recordar que la batería de un coche eléctrico, las plantas fotovoltaicas, los aerogeneradores o el mallado de la red eléctrica requieren mucha cantidad de cobre, y que Andalucía tiene mucho que decir ahí, como demuestra el hecho de que concentramos el 90% del valor de la minería metálica que se produce en España, y que en suelo andaluz se hayan identificado zonas susceptibles de aprovechamiento de 17 recursos críticos en el primer mapa de estas características que existe en España.

Por ello, uno de los principales objetivos que nos marcamos para el primer año de legislatura fue contar con una hoja de ruta de apoyo al sector minero hasta 2030. La Estrategia para una Minería Sostenible es la herramienta con la que pretendemos reforzar el liderazgo de la minería andaluza en el contexto europeo, consolidar una industria extractiva moderna y sostenible que deje un mayor valor añadido en el territorio y que contribuya a desarrollar aún más una cadena de valor, atrayendo inversión nacional y extranjera y generando oportunidades de empleo estable y cualificado. Hemos cumplido ese objetivo con su aprobación en Consejo de Gobierno el pasado 25 de julio.

Además, hemos arrancado el curso político dando un nuevo impulso al sector, ya que de aquí a finales de año vamos a convocar en cada provincia andaluza un concurso público para otorgar más de 360 permisos de investigación de recursos mineros, incluyendo zonas en

las que hay potencial de esos recursos que Europa tanto necesita.

Debemos remarcar el papel clave de la minería en Andalucía, que cuenta con 465 explotaciones activas, y que aporta cerca del 10% del Valor Añadido Bruto (VAB) de la industria regional. En 2021, daba empleo a 8.600 personas, el 29% del empleo a nivel nacional.

Le hemos escuchado decir que a nivel industrial estamos en un momento muy bueno en Andalucía. ¿Qué indicadores nos señalan esto?

Lo que intentamos trasladar cuando hablamos de la evolución de la industria andaluza es que se está produciendo un avance importante, como constatan varios datos objetivos. De un lado, el peso de la industria andaluza sobre la nacional ha crecido prácticamente un punto porcentual en los tres últimos años, y ya representa el 10,86%. Por otro lado, en 2022 la industria creció en Andalucía un 5%, dos puntos por encima de la media del sector en

España, y ha aumentado su peso en la economía andaluza hasta el 13,5%, el mayor peso relativo en más de dos décadas.

Sin embargo, a pesar de esta favorable evolución, somos conscientes de la existencia de factores de incertidumbre, como el aparente enfriamiento de la economía que se está produciendo en el contexto internacional y de dificultades relevantes como el impacto de la sequía, el sobrecoste energético o el encarecimiento de las materias primas. A pesar de ello nuestro sector industrial está haciendo un esfuerzo importante por modernizarse, adaptarse a los retos de transición energética y digital, y abrirse a nuevas posibilidades de negocio y mercados, y eso como Gobierno andaluz tenemos que ponerlo en valor y darle la relevancia que tiene.

Con respecto a los fondos europeos. ¿Las industrias andaluzas están recibiendo estos fondos y están sirviendo para su revitalización?

Si nos referimos a la industria en particular, lamentablemente no creemos que el Gobierno central esté dando una respuesta adecuada y sobre todo ágil a las necesidades del sector. Echamos en falta una cogobernanza real con las comunidades autónomas. Le pongo como ejemplo los PERTE (Planes estratégicos para la recuperación y transformación económica). En el PERTE de la descarbonización de la industria, desde el Gobierno andaluz pedimos al Ministerio de Industria que tuviera en cuenta a la industria extractiva, es decir, a la minería, porque a pesar de ser un sector tan estratégico se ha quedado al margen de cualquier tipo de ayuda. Sin embargo, no se ha atendido nuestra petición.

Las empresas nos trasladan, además, que las convocatorias que





han salido exigen un nivel de requisitos que deja fuera a las pymes, por no hablar de la excesiva demora en su puesta en marcha y de la compleja tramitación burocrática que conllevan, que hacen que muchas desistan de optar a ellas.

En todo caso, desde la Junta de Andalucía estamos desarrollando una batería de instrumentos de ayuda para la industria, entre los que me gustaría destacar uno nuevo que acabamos de poner en marcha en la Consejería. Se trata de la línea de incentivos para infraestructuras básicas, con la que pretendemos atraer inversiones y apoyar a las empresas en las fases más cercanas a la decisión de invertir con ayudas de hasta 200.000 euros para adquisición de naves o terrenos, trabajos de urbanización, traídas y acometidas de servicios y construcciones orientadas a la implantación de nuevas líneas productivas o ampliación de las existentes. La gran acogida que ha tenido por parte del sector industrial, con más de 350 solicitudes, evidencia que, a pesar de las ad-

versidades, nuestra industria está muy viva.

Es una herramienta que se ha incorporado a nuestro catálogo de ayudas, en el que también tenemos a disposición de nuestro tejido industrial 118 millones de euros para proyectos tractores a través de los incentivos complementarios a los Incentivos Económicos Regionales (IER); avales para pymes y autónomos del sector industrial a través de Garantía; ayudas para el impulso de ecosistemas industriales sostenibles en las provincias de Almería, Cádiz y Córdoba vinculados a la transición justa; 15 millones en incentivos para inversiones productivas, servicios e infraestructuras en la industria aeronáutica y del espacio; líneas de ayuda específicas para los distintos sectores industriales recogidas en los planes de cadena de valor; así como incentivos para el desarrollo de una minería sostenible.

La transición energética es un elemento clave para la industria en nuestra comunidad. ¿El sector industrial está

concienciado con las energías renovables y los combustibles verdes?

Sin duda alguna. La descarbonización de la industria es uno de los mayores retos a los que se enfrenta el sector y una de las mejores oportunidades para industrializar Andalucía. Nuestra industria trabaja por reducir su nivel de emisiones, introduciendo las renovables en sus procesos productivos a través del autoconsumo o de acuerdos de compraventa de energía a largo plazo (PPAs) para ser más competitiva, lo cual disminuye sus costes y su factura energética.

También se está apostando por el hidrógeno verde como fuente de alimentación en sustitución del hidrógeno gris y para producir metanol o amoníaco verde; por la producción de biocombustibles para ir sustituyendo a los combustibles fósiles; o por la captura de CO2 en el caso de la industria cementera.

En definitiva, la sostenibilidad es uno de los principios que progresivamente rige su actividad y en los que está volcada nuestra industria con apuestas en innovación muy importantes que están abriendo nuevos caminos. Andalucía puede posicionarse en un lugar de referencia y liderazgo en la producción de combustible sostenible para la aviación (SAF) o de hidrógeno verde para alimentar los procesos industriales.

¿Cómo está afectando al sector industrial andaluz la coyuntura económica que estamos viviendo con el aumento de precio en los materiales y en los consumos?

La situación actual está marcada por la elevada inflación que venimos arrastrando en los últimos meses que, sumado a la subida de los tipos de interés y a la incertidumbre del contexto internacional iniciada con la guerra en Ucrania y la dependencia energética de Rusia, refleja una coyuntura no muy favorable. Como consecuencia precisamente de esa crisis se produjo una subida de los costes energéticos que se ha convertido en un gran lastre para sus cuentas. Quiero recordar que hasta el 30 de septiembre está abierta la línea de ayudas de la Junta de Andalucía por importe de 525 millones para que autónomos y pymes industriales puedan compensar ese sobrecoste en su factura energética, y desde aquí animo a solicitarlas.

En el Gobierno andaluz estamos empeñados en conseguir que Andalucía sea una región diferencial para la industria y a ello estamos dedicando nuestros esfuerzos. Tenemos una política de apoyo a la industria muy clara, bien definida y que ha sido diseñada de la mano de los agentes sociales y económicos. Permítame mencionar algunos de estos instrumentos de apoyo como los planes de cadena de valor CRECE Industria, la Red de Ci-

dades Industriales, el anteproyecto de ley de polígonos industriales y espacios productivos, además de instrumentos de ayuda específicos.

La gran ventaja competitiva que ofrece hoy Andalucía frente a otras regiones es la agilidad en la tramitación. La Unidad Aceleradora (UAP) tramita hoy 127 proyectos, de los que 104 corresponden a los ámbitos de la industria, la energía y las minas, que suman más de 8.200 millones de inversión y llevan asociados más de 34.000 empleos. Y vamos a seguir avanzando en simplificación administrativa.



La descarbonización de la industria es uno de los mayores retos a los que se enfrenta el sector y una de las mejores oportunidades para industrializar Andalucía

¿Cree que la imagen de una industria anticuada y contaminante está desterrada ya en Andalucía?

Lo creo firmemente. En Andalucía tenemos referentes industriales en sectores innovadores como puede ser el aeroespacial, con fuerte implantación en Sevilla y Cádiz, o el naval. Pero también tenemos otras industrias punteras y menos conocidas como es la del frío industrial y la climatización en la provincia de Córdoba, nuestra industria química básica y aplicada con dos focos muy potentes en Huelva y en el Campo de Gibraltar; la industria extractiva, donde somos líderes en minería metálica, y en extracción y transformación de la piedra natural y el mármol en Almería, por no hablar de la industria agroalimentaria.

Es una tarea de todos, de las Administraciones públicas y de la propia industria acercar a la sociedad la importancia de una actividad

que es fundamental para la creación de riqueza y de empleo de alta cualificación, que aporta estabilidad y genera oportunidades en los territorios en los que se implanta. Es necesario ser conscientes de que necesitamos la industria como base de nuestro desarrollo económico. La propia Europa está acometiendo una importante apuesta por la reindustrialización poniendo en valor los minerales críticos y tratando de promover proyectos de producción de bienes y servicios que en las últimas décadas han optado por países asiáticos para su implantación como los vinculados al desarrollo de paneles fotovoltaicos.

Como comentaba antes, la sostenibilidad tanto medioambiental como social es un principio arraigado en la industria, que también necesita tiempo y ayuda para adaptar sus procesos de producción a las nuevas exigencias de descarbonización y lucha contra el cambio climático. Y en ello tenemos que trabajar desde las Administraciones.

En este camino, estamos impulsando la Red de Ciudades Industriales, con la que queremos poner en valor los municipios andaluces que ponen facilidades para la industria y que se comprometen a establecer medidas como bonificaciones fiscales o agilización de trámites administrativos para atraer inversiones industriales a sus territorios.

Han puesto en marcha varios planes de ayuda a las industrias. ¿Podemos esperar alguna acción más de este tipo de aquí a final de año?

La estrategia de apoyo industrial a través del Plan CRECE Industria, que hemos diseñado de la mano de los empresarios y los sindicatos, ha logrado captar en los dos primeros años de ejecución una inversión industrial de más de 6.700 millones de euros, un 132% del objetivo marcado inicialmente, con un empleo asociado de casi 40.000 puestos de trabajo, multiplicando por más de tres el objetivo previsto de 12.000 empleos.

Ya tenemos en marcha y operativos ocho planes sectoriales de cadena de valor, que es como aterrizamos esa hoja de ruta en sectores industriales específicos, en concreto de la industria naval; la piedra y el mármol; el cemento; el sector químico; la madera y el mueble; la metalúrgica; el sector textil, cuero y calzado; y la industria para la edificación. Y en estas próximas semanas vamos a aprobar otros seis que se corresponden con la industria del agua; la industria farmacéutica; digitalización; energía, climatización y frío industrial; plástico, y automoción.

Nuestro objetivo es aprobar en los próximos meses el Plan CRECE Industria 23-27, la nueva planificación industrial andaluza que se centrará especialmente en el fomento de las actividades industriales de alto valor añadido e innovación.





ENTREVISTA

CARLOS ORTIZ
DIRECTOR GENERAL DE
METALURGIA DE ATLANTIC
COPPER

Carlos Ortiz: “‘CirCular’ posicionará a Atlantic Copper a la vanguardia tecnológica con una planta de referencia a nivel mundial”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Atlantic Copper es una empresa española con sede en Huelva y Madrid dedicada a la producción de cobre refinado y ácido sulfúrico, así como otros metales esenciales como el oro, la plata, el platino o el paladio. ¿Qué y cuánto de importante es su papel en un contexto donde se habla de un nuevo orden mundial basado en la geoestrategia de las materias primas?

Desde hace más de 50 años, el papel de Atlantic Copper en el contexto europeo es significativo debido a su actividad como productora de cobre refinado y otros metales estratégicos. El cobre es un metal que ha desempeñado un papel transformador en los cambios sociales y económicos de la historia de la Humanidad y en la actualidad está presente en todas las tecnologías relacionadas con la transición energética.

En este nuevo escenario, donde la demanda de metales y materias primas estratégicas está en constante crecimiento, y la seguridad en cuanto a su suministro y el acceso a recursos estratégicos se convierten en elementos clave, nuestra empresa juega un rol importante en cuanto a la oferta de cobre y otros metales a los mercados, unas 280.000 toneladas al año en el caso de cobre refinado.

Y este protagonismo será aún mayor. El cobre es un metal en alza que se encuentra presente en todas las formas de producción de electricidad, energías renovables y digitalización. Su consumo ha aumentado alrededor de un 50% en los últimos 20 años y se estima que crecerá otro 50% en los próximos 20. En términos numéricos, se prevé que el consumo acumulado de cobre en el mundo hasta 2050 sea de 215 millones de toneladas. De esta cifra, 32 millones de toneladas corresponden al fenómeno de la urbanización cada vez más electrificada, 95 millones de toneladas serán necesarias para el sector de la movilidad sostenible y 88 millones de toneladas se destinarán a la transición energética.

Además, nos hemos posicionado como una empresa referente en Huelva y Andalucía, contribuyendo con aproximadamente 170 millones de euros a la economía de la provincia. Esto se debe principalmente a nuestra facturación, sobre los 2.000 millones al año, y a la generación de empleo, con 2.500 puestos inclu-



yendo empleos directos, indirectos e inducidos. Además, mantenemos una relación comercial directa con unas 850 empresas de Andalucía, tanto proveedores como clientes.

Por otro lado, nuestra ubicación en Huelva nos proporciona una posición geográfica ventajosa, tanto por el entorno industrial como por las importantes rutas comerciales marítimas del puerto de Huelva, facilitando el transporte eficiente de nuestros productos a nivel global y fortaleciendo aún más su papel en la geoestrategia de las materias primas.

¿Qué dirección cree que está tomando la UE con respecto a la ruptura de la dependencia de terceros sobre el suministro de las materias primas críticas o esenciales?

Europa está en la dirección correcta. La Comisión Europea y los actores clave en el sector están tomando medidas para fortalecer la capacidad industrial y garantizar la seguridad del suministro, promoviendo la colaboración público-privada, la inversión en investigación y desarrollo, y la implementación de políticas que fomenten la sostenibilidad y la eficiencia energética en el sector industrial.

Hoy, podemos decir que Europa se encuentra en una posición favorable, aunque para mantener su liderazgo es esencial proteger y promover los activos industriales existentes, en particular las grandes empresas que compiten en un mercado global y mundial, así como fomentar la inversión en tecnologías innovadoras y sostenibles.

En este sentido, la UE ha adoptado de forma reactiva medidas importantes como la Ley Europea de Materias Primas Fundamenta-

les. Por otro lado, hay que recordar que Estados Unidos ha tomado la delantera con el paquete de ayudas públicas *The US Inflation Reduction Act* (IRA), aprobado el año pasado, para impulsar la producción interna y reducir la dependencia de terceros países en el suministro de materias primas críticas. Una iniciativa que ha sido un catalizador para que Europa intensifique las medidas en esta dirección.

España es un territorio con un extraordinario potencial en cuanto a recursos mi-

nerales estratégicos; al igual que Andalucía, el gran valor de la minería metálica en España y Europa. Le replico la pregunta anterior. ¿Qué dirección está tomando nuestro país y la región andaluza al respecto?

Tanto el Gobierno de España como la Junta de Andalucía han sido, y son, conscientes de la dependencia existente respecto a terceros en este ámbito, y considero que tanto la Hoja de Ruta para la gestión sostenible de las materias primas minerales a nivel nacional, como la Estrategia para una Minería Sostenible en Andalucía 2030, pueden considerarse instrumentos complementarios que comparten objetivos comunes en términos de sostenibilidad y eficiencia energética en el sector industrial y minero.

La Hoja de Ruta establece pautas generales para la gestión sostenible de las materias primas minerales en todo el país, centrándose en la eficiencia y la economía circular, con el objetivo de maximizar los beneficios económicos y sociales a lo largo de la cadena de valor industrial. Además, busca garantizar un suministro seguro de estas materias primas.

En cuanto a la Estrategia para una Minería Sostenible en Andalucía 2030, se centra en las características y desafíos específicos de la industria minera en la región, que emplea a más de 20.000 personas y es un motor socioeconómico de presente y futuro.

Por cierto, la Ley Europea de Materias Primas Fundamentales, la Hoja de Ruta de Materias Primas o la normativa andaluza, a las que ha hecho mención, promueven una eco-

nomía de las materias primas fundamentales más sostenible y circular. Evidentemente, no podemos dejar pasar por alto hacer mención del proyecto CirCular. ¿Cuándo arrancará?

Para Atlantic Copper, ‘CirCular’ representa uno de los hitos más importantes de la Compañía. Precisamente, en 2023 se cumplen 30 años desde la incorporación de Freeport-McMoRan como accionista único, momento en el que se realizaron las mayores inversiones, aproximadamente 250 millones de dólares en esa época, para modernizar el Complejo Metalúrgico y aumentar la capacidad de procesamiento de concentrado metálico a 800.000 toneladas al año y la producción de cobre refinado a 240.000 toneladas anuales. Por ello, entiendo que Circular constituirá el segundo hito más importante de la empresa en términos de volumen de inversión, alrededor de 310 millones de euros.

Nuestro proyecto se centra en la construcción e integración de una planta dentro de nuestras instalaciones para procesar unas 60.000 toneladas de fracciones metálicas no férreas como cobre, oro, plata, platino, paladio, estaño y zinc, provenientes de aparatos electrónicos y eléctricos en desuso que han sido previamente gestionados por operadores autorizados. El objetivo es reintroducir estos metales en el mercado para que tengan una segunda oportunidad y se utilicen en industrias clave para abordar los retos que tenemos por delante. Esto no solo impulsará la economía circular, sino que también ayudará a un suministro de metales para los grandes desafíos del siglo XXI.

‘CirCular’ posicionará a Atlantic Copper a la vanguardia tecnológica con una planta de referencia a nivel mundial, lo que nos permitirá ser líderes en la producción de cobre y otros metales en el sur de Europa y asegurará la actividad a largo plazo de la Compañía. El proyecto arrancó el pasado mes de diciembre con la firma del contrato con la empresa adjudicataria y actualmente está en la fase de pilotaje.

Hablamos ahora de la crisis energética, derivada, entre otros aspectos, por la invasión de Rusia a Ucrania. Atlantic Copper se ha significado en los últimos años por hacer los deberes en su objetivo de alcanzar la autonomía energética, aunque no ha permanecido ajena a la crisis del 2022.

La crisis energética generada por la invasión de Rusia a Ucrania ha tenido un impacto significativo a nivel mundial y ha planteado desafíos importantes en la cadena de suministro de energía.

A pesar de los esfuerzos realizados en los últimos años para lograr la autonomía energética, esta crisis ha presentado desafíos inesperados y complejos para muchas empresas, incluyendo la nuestra.

El aumento en los precios de la energía ha representado un 41% de los costes operativos de Atlantic Copper en 2022, en comparación con el promedio del 28% en los cinco años anteriores, lo que ha requerido una gestión cuidadosa de los recursos energéticos disponibles. Pero seguimos comprometidos con nuestro objetivo de alcanzar la plena autonomía energética. A través de proyectos como la recuperación de calor de los procesos y su conversión en electricidad de autoconsumo, así como mediante contratos de compra de energía renovable (PPA), hemos logrado avances significativos. Para 2023, esperamos que el 53% de la electricidad consumida en la planta provenga de estas fuentes, y tenemos como meta alcanzar el 90% para el año 2030.

Ha hablado de innovación en los procesos, de economía circular... Atlantic Copper invierte unos 10 millones de media anual en I+D+i, cifra que se eleva a 34 millones si contamos las inversiones en áreas de Medio Ambiente, Seguridad y Operaciones y Eficiencia Energética. ¿Cuáles serán los ejes de actuación de la empresa en estas áreas?

Dentro de su papel como industria electro-intensiva, Atlantic Copper se enfoca en promover investigaciones relacionadas con la eficiencia energética y la excelencia ambiental. Actualmente, el 20% de la electricidad consumida en Atlantic Copper es de autogeneración.

En términos de excelencia ambiental, hemos logrado reducir el consumo específico de energía en un 22% en los últimos diez años, convirtiéndonos en una de las fundiciones de cobre más eficientes del mundo, y hemos disminuido las emisiones unitarias de dióxido de carbono en un 48% durante la última década. Estos logros han sido posibles gracias a inversiones de aproximadamente 125 millones en proyectos ambientales y mejoras en infraestructuras en la última década.



ENTREVISTA

SANTIAGO ALFONSO
VICEPRESIDENTE
DE COMUNICACIÓN
Y REPUTACIÓN
CORPORATIVA DE GRUPO
COSENTINO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Cosentino es líder en su sector con marcas de reconocido prestigio. ¿Cuál es su producto más demandado actualmente y cuál es el futuro en cuanto a materiales de construcción?

Silestone® sigue siendo nuestro producto de referencia, el más demandado en el segmento retail de cocinas y baños en todo el mundo. Aunque es un producto con más de 30 años de vida, esta aún lejos de su madurez. Sobre todo porque, bajo nuestra filosofía de mejora continua, en 2020 desarrollamos la tecnología HybriQ® que ha transformado por completo lo que era Silestone®. Hemos cambiado su naturaleza eliminando el cuarzo como materia prima predominante en la composición por debajo del 50% en todo el portfolio de colores, con varios diseños incluso por debajo del 10%, e incorporando materiales reciclados. Todo ello, manteniendo inalterables las excelentes prestaciones y el diseño de una marca tan asentada como Silestone®.

Pero bien es cierto que Dekton®, nuestra piedra ultracompacta que lanzamos en 2013, está creciendo cada año en ventas y tiene un gran futuro. Gracias a Dekton® nos hemos podido acercar y ganar la confianza de arquitectos y diseñadores de todo el mundo, y estamos atacando nuevos nichos como las fachadas, el mobiliario o el baño con una gran versatilidad de soluciones y posibilidades como el gran formato y un amplio rango de espesores. Es un material que avanza el futuro, y que tiene ese componente real de sostenibilidad al ser neutro en carbono para todo su ciclo de vida.

Precisamente a través de Silestone® y Dekton® podemos vislumbrar cómo será ese futuro en los materiales arquitectónicos y para la construcción. En términos generales hay dos grandes tendencias. En primer lugar, encontramos aspectos como las prestaciones, el rendimiento y la versatilidad. Materiales multifuncionales, con elevadas prestaciones en términos de resistencia, durabilidad y mantenimiento, y con múltiples formatos y grosores como es el caso de Dekton®.

Y por supuesto, la sostenibilidad y las exigencias medioambientales. Cada vez va a ser más demandado facilitar productos con un alto com-

Santiago Alfonso: “Nuestro mayor orgullo es la creación de empleo cada año”



ponente de sostenibilidad y economía circular. Trazable y verificada con certificados y avales externos útiles para baremos como LEED, BREEAM, etc.. que son ya requerimientos obligados en la edificación o la rehabilitación para medir la sostenibilidad en los proyectos.

Han anunciado ustedes una fuerte inversión en EEUU con la idea de aumentar su presencia en el exterior que ya es muy importante. ¿Cuáles son sus previsiones en este sentido a medio plazo?

El mercado norteamericano supone cerca del 60% de nuestra facturación total, por lo que es una región totalmente clave para nosotros. Desde nuestra implantación en 1997 en Estados Unidos, con sana ambición y midiendo bien nuestros pasos, no hemos parado de crecer año tras año tanto a nivel comercial como en capilaridad y sistema de distribución. De hecho, podemos decir con orgullo que contamos desde hace ya algunos años con una de las mayores redes propias comerciales y de distribución de una empresa española en Norteamérica, con 60 infraestructuras propias, entre almacenes o “Centers”, showrooms y hubs logísticos.

Este crecimiento sostenido y la relevancia de la región dentro del grupo, nos ha llevado a apostar por construir una futura fábrica allí que nos ayudará a atender a medio y largo plazo de manera más eficaz la demanda local. Recientemente se firmó la adquisición de los terrenos que están localizados en la localidad de Jacksonville (Florida), y estimamos que el inicio de las obras se produzca en 2025.

Pero hasta entonces, y además de esta gran apuesta a nivel productivo, seguimos con un importante plan inversor centrado sobre todo en la apertura de nuevos “Citys” o showrooms. Toda vez que con nuestros 45 almacenes podemos

atender logísticamente de forma ágil y rápida todos y cada uno de los estados del país, así como todas las regiones de Canadá, nuestro objetivo es hacer crecer la red de showrooms para estar más cerca de importantes prescriptores y clientes como son los arquitectos y diseñadores. Por ejemplo, el pasado mes de julio abrimos nuevos espacios en Washington D.C. y en Boston, y este mes de septiembre inauguramos los “Citys” de Seattle y Vancouver. Pero esta estrategia no solo se centra en Norteamérica, también es extensible a otras zonas. Antes de final de año abriremos “Citys” en ciudades como Lisboa, Amberes, Estambul o Sao Paulo.

Su empresa tiene en marcha un programa de Formación Profesional Dual. ¿Cómo está funcionando y qué índice de empleabilidad se está logrando?

Como siempre decimos, el capital humano de la empresa es el activo más importante. Y bajo esa visión se encuadra también nuestra apuesta por la FP Dual que viene ya de atrás. En Cosentino somos firmes defensores de esta modalidad, y hemos comprobado que realmente funciona y es efectiva. En nuestro caso, cerca del 90% de los estudiantes acaba formando parte de nuestra plantilla cuando finaliza su formación.

De la mano de los institutos Juan Rubio Ortiz, en Macael, y Cardinal Cisneros, en Albox, y con la colaboración de la Consejería de Educación, hemos sido pioneros a nivel regional. De hecho, Cosentino fue la primera empresa de Almería en implantar el sistema Dual para enseñanzas de carácter industrial. Ahora mismo, en nuestras instalaciones se imparten hasta cinco ciclos formativos, centrados en disciplinas como la mecatrónica, la automatización y robótica Industrial o la electromecánica. Desde nuestro

punto de vista, la FP Dual es una modalidad fundamental para poder revertir el paro juvenil, revitalizar el tejido económico, y apostar por un modelo educativo de calidad y orientado a la realidad del mercado y de la empresa actual.

Son ustedes una empresa referente en Andalucía y en Almería a pesar de los inconvenientes que se encuentran a nivel de infraestructuras y comunicaciones. ¿Cuánto pesa el arraigo al territorio?

Más que inconvenientes, hablamos de unos enormes y críticos hándicaps. Almería tiene unos activos impresionantes, no solo en turismo, gastronomía o calidad de vida. Tenemos sectores de referencia a nivel nacional y europeo, como el agro o también la piedra, una gente muy preparada y nuestra identidad de emprendimiento y superación. Pero hay que mejorar mucho en infraestructuras y conexiones. Aprovecho este espacio para recordar de lo necesario de ese Corredor Mediterráneo tan esperado y anhelado.

En Cosentino, desde 1980 que se constituyó la empresa actual, hemos vivido de primera mano estas limitaciones, más cuando desde el principio apostamos por salir fuera e implantarnos en otros países. Pero aquí incide el valor de lo familiar. El ser una empresa de propiedad familiar, ligada a Macael, el centro de la Comarca del Almanzora y de la industria de la piedra almeriense, hace que el compromiso con nuestra región sea total. Desde siempre hemos tenido clara una máxima: la empresa debía crecer, pero nuestro crecimiento debía de ser motor para el crecimiento y la prosperidad de nuestro entorno más cercano, nuestros proveedores, clientes y socios.

Este compromiso se plasma de forma muy concreta en nuestro Parque Industrial ubicado entre los términos de Cantoria, Partaloya y Fines. Con casi 3 millones de m², es uno de los complejos industriales más grandes y avanzados de España, y refleja toda nuestra fuerza inversora en capacidad productiva, pero también innovación e I+D, capacidad logística, automatización y robotización y, por supuesto, en sostenibilidad. En este sentido, en los últimos años hemos desarrollado proyectos pioneros a gran escala como la mayor instalación de una empresa industrial de energía solar de España, combinando placas en suelo y techos, o la puesta en marcha de una ERAR propia.

Pero lo relevante es que nuestro Parque es el pulmón y el escenario para generar empleo de calidad.

Atraer talento no solo de Almería sino de otras provincias andaluzas, tanto en la parte industrial, como a nivel comercial o de gestión que pueden crecer y desarrollarse laboralmente. Nuestro mayor orgullo es esa creación de empleo cada año.

La sostenibilidad en la industria es un punto clave y, en muchos casos, una asignatura pendiente. ¿Cómo se plantea desde Cosentino la gestión medioambiental?

En primer lugar, decir que la sostenibilidad en Cosentino tiene una doble vertiente. Por supuesto, la cita gestión medioambiental. Pero también de forma estratégica entendemos la sostenibilidad para el modelo de negocio en sí y para el proyecto en general. Cosentino es un proyecto a largo plazo, queremos que sea sostenible también en el tiempo. No miramos solo al corto plazo. Por ello, cada vez lo explicamos más a través de las siglas ESG: gestión medioambiental, pero también correcta y transparente gobernanza y responsabilidad social.

En lo puramente medioambiental, más que una barrera creo que estamos ante una oportunidad. No solo, de forma corresponsable, para tratar de dejar un planeta mejor a las futuras generaciones, sino también de desarrollar nuevos modelos de negocios, incluso nuevas oportunidades laborales. En nuestro caso, estamos haciendo un enorme esfuerzo para reducir nuestra huella de Carbono organizacional, implicando también a nuestra cadena de valor, invirtiendo en proyectos transversales sobre todo en energías limpias y también en mejoras continuas en nuestras fábricas. Solo el año pasado invertimos 37 millones de euros en activos ambientales y de seguridad. Tratamos y valorizamos cerca del 20% de nuestros residuos, y gran parte de los mismos se reincorporan a la producción.

Y también en otro activo que es vital, tanto en Andalucía como a nivel nacional, hemos querido ir más allá con la construcción de una planta propia regeneradora de aguas residuales (ERAR), la cual nos permitirá alcanzar el 100% de la circularidad hídrica en nuestras instalaciones industriales de Cantoria. Son solo algunos ejemplos en la forma, pero también en el fondo, haciendo nuestros productos más sostenibles, neutros en carbono, y con una larga vida útil. Hace tiempo que la sostenibilidad dejó de ser algo accesorio u opcional. Apostar por la gestión sostenible y responsable medioambientalmente será crucial para la competitividad en los próximos años.



ENTREVISTA

EMILIO SÁNCHEZ ESCÁMEZ
CEO Y FUNDADOR DE IDEA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Me gustaría conocer la historia de IDEA, ¿cómo fueron los inicios? ¿Cómo han llegado a convertirse en una empresa que no solo trabaja en varios territorios españoles, sino que está pensando en dar el salto al panorama internacional?

Desde un inicio, mi objetivo fue que el ámbito de la ingeniería saliera de la zona de confort donde estaba instaurada.

Yo comencé con esta andadura allá por el año 2008 en el comedor de mi casa, inmersos en una crisis financiera mundial. Empecé solo, con un sueño y una idea de crecimiento. Y en este recorrido una de las mejores cosas que he sabido hacer ha sido acompañar a empresas nacionales que salían a nivel internacional. Fue en 2009 cuando comencé a realizar proyectos en Marruecos.

Mi apuesta siempre ha pasado por aportar servicios diferenciadores. Arrancamos con el concepto de desarrollar diseños en 3D en oficinas. Luego, al cabo de tres años, vemos que no es suficiente para diferenciarnos de la competencia y comenzamos a incidir en el mundo digital.

La digitalización encaja perfectamente con el mundo de la ingeniería, porque permite conocer el hacer, cómo funcionan los procesos, cómo funciona la industria... En 2011 comenzamos a trabajar siendo muy disruptivos con proyectos de realidad aumentada y realidad virtual. De hecho, fuimos los creadores de la segunda plataforma de realidad aumentada que se implantó en España.

Esto nos permitió introducirnos en el mundo digital y actualmente la ingeniería que desarrolla la empresa está muy enfocada al género digital. La empresa sigue creciendo en ese concepto y el cambio fundamental se da cuando en el año 2015 aterrizamos en Madrid y empezamos a conseguir proyectos más grandes, a través de contratos marcos con empresas como Endesa o Iberdrola.

Hoy IDEA, ahora es mucho más que una ingeniería y cumple 15 años de experiencia, ofreciendo 6 servicios como: Ingeniería & Epc, reclutamiento y outsourcing, transformación digital, arquitectura y redes. Contando con un equipo humano, nuestro IDEA Teams, de más de 250 personas, repartido en nuestras 6 oficinas de la Comunidad de Valencia, Murcia, Andalucía y Madrid.

Un equipo que sigue creciendo y nutriéndose de profesionales altamente cualificado que nos harán alcanzar nuestros siguientes objetivos, la internacionalización a través de la doble transición: verde y digital.

¿Cuáles dirías que son los sectores o subsectores donde IDEA está teniendo un mayor desarrollo?

En IDEA nos hemos afianzado en el sector Industrial, Oil & Gas, Minería, Energético y edificación y urbanismo. Actualmente, estamos teniendo un mayor desarrollo en el sector energético, poniendo el foco en las energías renovables, donde hay una evolución enorme.

Emilio Sánchez: “En IDEA duplicaremos la cifra de negocio en 2025, llegando a 35 millones de facturación”



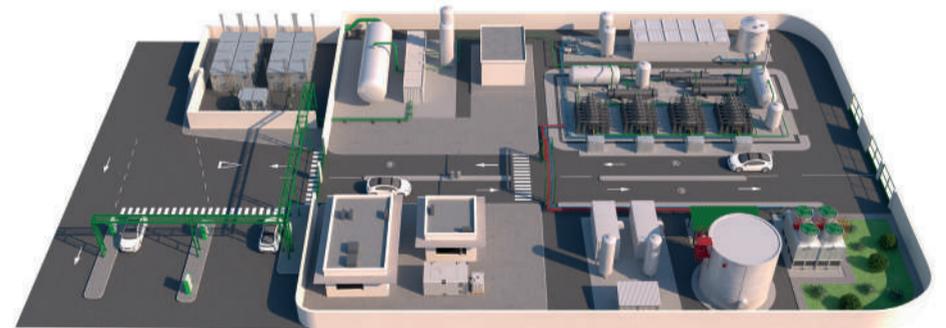
De manera transversal está la industria, inmersa en todos los desarrollos de digitalización y de mejora de eficiencia de los procesos. Estos dos sectores son los de mayor evolución.

El resto de los sectores siguen con su estándar, creciendo en aras de una transición, pero a menor ritmo.

Inciendiendo en las energías renovables, hace unos meses celebramos un foro en el Puerto de Huelva en el que se habló del hidrógeno verde como el foco al que se debe ir. ¿Por qué esta revolución? ¿Por qué decidís liderar esta transición?

El pistoletazo de salida de esta revolución viene dado a raíz del COVID, que es cuando nos damos cuenta que, si atacamos a la naturaleza, ésta se revela en nuestra contra. En ese momento reflexionamos sobre la necesidad de actuar.

En este proceso de aprendizaje y de interacción con la innovación se cruzó en mi camino el hidrógeno verde. Estuve estudiando e investigando, y dio la casualidad de que acabábamos de adquirir una empresa de procesos que trabajaba con hidrógeno gris, fue cuando me di cuenta que era el momento de cambiar hacia el hidrógeno



verde. En ese momento, el equipo de procesos comenzó a seguir la trayectoria que nosotros augurábamos. Creando nuestra línea de negocio, IDEA GREEN, que tiene como objetivo la responsabilidad frente al medio ambiente y la innovación, teniendo como uno de sus pilares, proyectos que engloban hidrógeno verde, bioenergía, energía fotovoltaica, arquitectura bioclimática, movilidad sostenible y eficiencia energética.

También, a finales de 2020, Europa lo ratificó al 100%, poniendo el foco en el hi-

drógeno verde como actor fundamental de cara a alcanzar el objetivo de cero emisiones.

¿Por qué hemos apostado por él? Porque cuando eres innovador y curioso, te lleva a identificar nuevas tecnologías. A día de hoy, aunque el hidrógeno verde tiene un papel predominante, considero que en unos años cuando su coste sea menor, tendrá una mejor cabida en el mercado. Esto no quita que surjan otras tecnologías disruptivas en este campo. Algo en lo que confío.



Hablamos de la industria, un sector que parecía estar lejos del desarrollo sostenible, y últimamente parece que todo el sector en general ha hecho una reflexión y va de la mano en este cambio.

Sí. Todos vamos en el camino de la transición. Nos hemos dado cuenta de que había una cantidad de actores dentro de la cadena empresarial que no estaban haciendo nada y la industria, conocedora de ello, se ha dado cuenta de que no puede ser el freno y que necesita cambiar la forma de actuar.

¿Qué tan importante es Andalucía para IDEA?

En Andalucía hemos forjado un crecimiento gracias a las empresas allí implantadas. Tenemos un contrato marco con Endesa y contamos con oficina en Almería, Granada y Jaén. Este año llevamos una estimación de unos 15 millones de euros, lo que supondría un 25% del total de la facturación de la empresa. Es dato es muy importante en nuestro volumen de negocio.

Andalucía va muy por delante de otras comunidades y el potencial de crecimiento es exponencial. Imagino que es un hecho que perciben.

Claro. Una de las líneas dentro de nuestro plan estratégico consiste en seguir expandién-

donos en esta comunidad y aprovechar los contratos marcos que tenemos allí actualmente con grandes clientes, para introducirnos junto a ellos en proyectos que tienen fuera de España. Todos somos conocedores de que Málaga es el polo digital de España, nuestra presencia en Málaga debe ser fundamental.

Ahora que hablamos de lo digital y de la tecnología, factores fundamentales para esta compañía, ¿Qué es Gemelo Digital dentro de IDEA?

Cuando la gente piensa en Gemelo Digital se le viene a la mente un clon. Imagínate que tú en ese clon puedes hacer simulaciones de lo que te va a pasar. Si esto lo trasladamos a una planta industrial, además de recibir todos los datos de lo que está pasando en el edificio, podremos emplear dichos datos procesados para aportar grandes soluciones. Por ejemplo, si tengo una avería en el aire acondicionado se iluminará el equipo, la zona y la posición donde se ubica el problema. Pero, a su vez, todos estos datos permiten analizar cómo se comporta y ese comportamiento te permite desarrollar algoritmos para ir realizando un prescriptivo de qué va a ocurrir en el futuro.

El Gemelo Digital es una representación virtual y en tiempo real de un sistema o instalación física. Además, sirve como puente entre

el mundo digital y el mundo físico. Donde se extiende a la simulación de escenarios, la previsión de fallos y el ensayo de nuevas estrategias antes de su implementación en el ambiente real. Y lo más destacado de esta solución es que es un modelo transversal que se puede aplicar a cualquier sector. En IDEA hemos desarrollado gemelos digitales, para el sector oil&gas, químico, salud, hotelero y energético.

IDEA está en constante crecimiento.

¿Cuáles van a ser las palancas de crecimiento donde establezcan los cimientos para seguir avanzando?

Hemos dividido nuestro plan estratégico en dos palancas de crecimiento: digitalización y proyectos verdes. Y luego, contamos con unos pilares de crecimiento. Un plan articulado en 5 pilares estratégicos para cada una de las 6 unidades de negocio: ampliación de clientes, servicios, internacionalización, alianzas y crecimiento inorgánico.

La internacionalización es uno de los siguientes pasos para seguir consolidando la facturación y el crecimiento de la entidad. ¿Hacia qué territorios mira IDEA?

Entre los objetivos del Plan Estratégico de Crecimiento, queremos duplicar en 2025 la cifra de negocio, llegando a 35 millones de euros de facturación.

Estamos incidiendo, por un lado, en acompañar a los clientes con los que ya estamos interactuando y con los que tenemos proyectos a largo plazo. Uno de ellos sería, por ejemplo, un acompañamiento a Iberdrola en el mercado de Estados Unidos y otro sería irnos con Endesa a Latinoamérica, empezando por Chile, que es nuestro foco.

Luego, queremos seguir desarrollando productos en África, porque tiene mucho por desarrollar y podemos trasladar todo nuestro conocimiento hacia este continente. En lo que respecta a la parte tecnológica y verde, Europa tiene mucho potencial.

Para Iberoamérica están mirando muchas empresas españolas y europeas, ¿tanto hay por hacer en Iberoamérica?

Principalmente Chile tiene unas condiciones climatológicas casi mejores que las de España para el desarrollo de la energía fotovoltaica. Tiene muchas horas de sol y, por tanto, la capacidad de generar gran cantidad de energía renovable. A su vez, esto les permite ser pioneros en la parte del hidrógeno verde. Es un país donde hay que poner el foco.

¿Cuáles son las expectativas en Latinoamérica?

Pretendemos estar en primera instancia en Chile y a partir de ahí, montar oficinas y equipos con apoyo desde España. Y luego, aprovecharemos el porfolio de conocimiento, tanto en Perú como en Brasil, para ir expandiéndonos por estos territorios.

Este camino sin un equipo compuesto por los mejores profesionales va a ser imposible de recorrer, ¿no es así?

Sí. Nuestro IDEA Teams, como nos hemos llamado de forma interna, son sin duda un pilar fundamental en este planteamiento.

Desde que comencé con la empresa tenía puesto el foco en el talento profesional. Desde muy pronto hemos trabajado en una cohesión de equipo, bajo nuestras capacidades hemos intentado mejorar la flexibilidad horaria, la motivación, somos una ingeniería que desarrolla proyectos muy diferentes, por lo que no hay tiempo para la monotonía. Ahora, por ejemplo, hemos desarrollado una campaña de comunicación interna, donde se refuerza el trabajo en equipo a través de acciones y juegos con beneficios asociados, económicos y de otra índole. La clave está en escuchar a los empleados y darles protagonismo.

Asimismo, contamos con números convenios con diferentes universidades de España. Apostando por jóvenes para que se formen y desarrollen su carrera profesional dentro de nuestra empresa.

¿Te preocupa la fuga del talento?

Sí. Hay una preocupación y estamos trabajando mucho en ello. Seguimos implementando políticas de formación interna para todo el equipo, un plan de desarrollo profesional, teletrabajo, flexibilidad horaria...

Antes el empresario era el que contrataba al candidato y ahora es el empresario quien tiene que intentar cautivar o atraer al talento.

Vemos que las bases de IDEA se sostienen en el Plan Estratégico 23-25. Si incidimos en el corto y largo plazo, ¿qué objetivos se marcan?

Como comentaba, a largo plazo planteamos duplicar nuestras cifras en tres años, a través de una transición de servicio a producto.

A corto plazo, estamos trabajando en introducirnos en países internacionales con una cuota más pequeña de mercado, en torno al 3%, creciendo con los clientes nacionales. También queremos terminar de culminar la cultura de empresa digital, profesionalizarnos y retener el talento en nuestra entidad.



Alan Svaite: “Andalucía es y será siempre un mercado estratégico para Votorantim Cimentos”

ENTREVISTA

ALAN SVAITE

CEO DE VOTORANTIM CIMENTOS ESPAÑA Y PRESIDENTE DE AFCA Y FLACEMA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Votorantim Cimentos tiene una amplia presencia en Andalucía, España y en el extranjero. En Andalucía es una de las compañías más importantes con fábricas en Málaga, Córdoba y Huelva. ¿Cómo valora usted su presencia en Andalucía?

Nuestro grupo, Votorantim Cimentos, es una empresa de materiales de construcción y soluciones sostenibles que cuenta con más de 12.000 empleados en once países de América, Europa y África. Nuestras operaciones de cemento, hormigón, morteros y áridos están estratégicamente ubicadas cerca de los mercados más importantes.

Tras la compra de la fábrica de cemento de Málaga en 2022, Votorantim Cimentos ha consolidado su posición de liderazgo en el mercado andaluz, donde además tenemos plantas de hormigón, mortero y explotaciones de áridos, con una clara vocación de servicio al cliente, ofreciendo productos y soluciones constructivas adecuadas a sus necesidades.

Andalucía es y será siempre un mercado estratégico para Votorantim Cimentos. En esta comunidad contamos con tres de nuestras seis plantas de cemento en España. Sin duda, apostamos por Andalucía.

La industria ha vivido momentos muy complicados debido al aumento de los precios que han venido a sumarse a diferentes crisis algunas muy profundas. ¿En qué momento podemos decir que estamos ahora?

Desde 2007, cuando el consumo de cemento alcanzó máximos históricos con 56 millones de toneladas en España, el sector ha pasado por momentos muy difíciles con caídas en torno al 80% de la demanda. En Andalucía, en concreto, comenzó a recuperarse en 2017 de una forma gradual, aunque existe aún un gran potencial de crecimiento para cubrir las necesidades de desarrollo de infraestructuras, viviendas, etc.

Por otro lado, y especialmente desde el año 2021, la industria está sufriendo una fuerte presión en los costes de producción debido al incremento de los precios de los combustibles, la electricidad y del CO₂. En 2023, la inflación y los costes energéticos siguen siendo muy elevados, afectando a nuestra competitividad. Este escenario macroeconómico genera incertidumbre sobre cómo va a evolucionar el mercado de cemento en España en los próximos meses.

En concreto, en Andalucía se ha observado un aumento del consumo de cemento en los seis primeros meses del 2023, si bien debemos ser muy prudentes para el resto del ejercicio, ya que se espera una ralentización del consumo en el segundo semestre del año. Aunque esperamos terminar el año con un crecimiento plano del consumo de cemento en España, puede que haya un comportamiento algo más positivo para Andalucía.

Sin embargo, somos optimistas mirando al futuro porque aún hay mucho por hacer en Andalucía y el sector cementero está preparado para seguir contribuyendo al desarrollo económico y social de esta comunidad.

A pesar de todos los inconvenientes de la economía, ustedes siguen haciendo apuestas importantes con la adquisición de nuevas plantas e inversiones para mejorar la competitividad de las que ya les pertenecen.

Sin duda, desde Votorantim Cimentos apostamos firmemente por España. Hemos hecho dos grandes inversiones en los dos últimos años que demuestran nuestro claro compromiso por este país y nuestra ambición es

seguir creciendo en el mercado español. Para conseguirlo, nuestro plan estratégico recoge importantes inversiones para incrementar nuestra competitividad y reducir nuestras emisiones de CO₂ con el objetivo de alcanzar la neutralidad climática en 2050. Así, estamos invirtiendo en la modernización de nuestras plantas, en mejorar la eficiencia energética de nuestras instalaciones, incrementar el uso de energías renovables y promover la economía circular con la utilización de residuos como combustible, convirtiéndolos en energía para nuestro proceso de fabricación y reduciendo de esta forma el uso de combustibles fósiles.

Por otro lado, desde el punto de vista sectorial, quiero resaltar que recientemente la industria cementera ha puesto en marcha, junto con la Junta de Andalucía y con el apoyo de FLACEMA, AFCA, CCOO, UGT y CEA, el Plan de Cadena de Valor CRECE Industria del sector cementero en Andalucía para lograr un ecosistema más competitivo. Este plan está basado en cuatro líneas generales de actuación, claves para la competitividad industrial: la sostenibilidad ambiental, la digitalización del sector, la transición del sector de la construcción hacia una construcción sostenible e industrializada, así como la contribución a la cohesión social y territorial del sector.



En Andalucía se ha observado un aumento del consumo de cemento en los seis primeros meses del 2023

El sector cementero utiliza alrededor de medio millón de toneladas de residuos y biomasa cada año en su proceso productivo. En materia de sostenibilidad ¿Cuál es su política y sus líneas estratégicas para el futuro?

El sector cementero en Andalucía, entre 2019 y 2021, ha empleado más de 1,5 millones de toneladas de residuos y subproductos, sustituyendo la utilización de materias primas naturales y combustibles fósiles tradicionales, contribuyendo así de una manera decidida con la economía circular y disminuyendo el envío de residuos a vertedero. En este mismo periodo, las cementeras andaluzas han utilizado casi 700 mil toneladas de residuos como combustible, con lo que se ha evitado la emisión de unas 600 mil toneladas de CO₂, una cantidad que equivale a las emisiones anuales de 495.000 coches.

En 2021, la industria cementera en Andalucía alcanzó un nivel de sustitución de combustibles fósiles por alternativos en sus hornos en torno al 40%, situándose por encima de la media española, pero por debajo de la media europea, que se encuentra en torno al 52%. Por ello, nuestra industria va a continuar invirtiendo para fomentar la economía circular. Nuestra hoja de ruta es clara y queremos seguir el camino de los países europeos más avanzados y responsables desde el punto de vista ambiental de Europa, como Alemania o Suecia, que alcanzan valores de entre el 65% y el 85% de sustitución de combustibles fósiles por otros procedentes de residuos.

Además, para alcanzar la descarbonización del sector, estamos implementando las acciones previstas en nuestra hoja de ruta que incluyen otras importantes iniciativas, como desarrollar cementos con baja huella de carbono; incrementar el uso de materias primas descarbonatadas; continuar invirtiendo en la eficiencia energética de nuestras plantas; utilizar energías renovables; y preparar al sector para avanzar con las nuevas tecnologías en la captura, almacenamiento y utilización de CO₂.

Es usted presidente de la Agrupación de Fabricantes de Cemento de Andalucía (AFCA) y la Fundación Laboral Andaluza del Cemento y el Medio Ambiente (FLACEMA) que son las dos principales organizaciones representativas del sector en Andalucía. ¿Cuáles son en estos momentos los principales problemas que les afectan y cuáles cree que serían las soluciones?

Es un honor estar al frente de estas dos instituciones, AFCA y FLACEMA, que tienen un papel muy relevante para la industria cementera andaluza.

FLACEMA es un modelo único y exitoso de colaboración entre patronal y sindicatos. Constituida por los sindicatos mayoritarios del sector cementero andaluz (CCOO del Hábitat de Andalucía y UGT-FICA de Andalucía) y AFCA, FLACEMA desarrolla una gran labor en defensa de los objetivos de la industria en materia de desarrollo sostenible, economía circular y medio ambiente.

Como un ejemplo de esta colaboración, el pasado mes de junio se llevó a cabo la renovación del VII Acuerdo para la valorización energética y la sostenibilidad de la industria andaluza del cemento. Este acuerdo, suscrito entre la patronal cementera andaluza AFCA y los sindicatos CCOO del Hábitat de Andalucía y UGT FICA Andalucía, ha sentado las bases para garantizar una actividad de fabricación de cemento sostenible en el tiempo, respetuosa con el medio ambiente y comprometida con la seguridad de todas las personas.

Como industria tenemos diferentes retos, pero me gustaría resaltar el desafío que representa la descarbonización del sector, reduciendo las emisiones de CO₂, para alcanzar la neutralidad climática en 2050. Para conseguirlos necesitamos toda la ayuda y colaboración que puedan prestarnos las diferentes administraciones públicas en el ámbito de sus respectivas competencias, creando marcos normativos claros, con agilidad y eficiencia en las tramitaciones, así como con líneas de financiación para impulsar a la industria a alcanzar los desafíos a los que nos enfrentamos. La industria pasa por un importante proceso de transformación y contamos con el apoyo de las administraciones a nivel europeo, nacional y de la Junta de Andalucía para que sea un completo éxito.



José Ignacio Fernández: “El sector inmobiliario es uno de los principales motores económicos del país. Y AEDAS Homes es una pieza clave de este motor”

**AEDAS
HOMES**

ENTREVISTA

**JOSÉ IGNACIO
FERNÁNDEZ**
DIRECTOR TERRITORIAL
DE AEDAS HOMES EN
ANDALUCÍA Y CANARIAS



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
En la actualidad. ¿En qué proyectos trabaja AEDAS Homes en Andalucía?

AEDAS Homes opera actualmente en cuatro provincias de Andalucía. En Sevilla, Granada y Córdoba a través de la Dirección Territorial de Andalucía que dirijo; y en Málaga, bajo la Dirección Territorial de Costa del Sol que lidera Ángel Fernández. Además, estamos estudiando proyectos en otras provincias con vocación de permanencia y sostenibilidad.

En total, AEDAS Homes está comercializando más de 2.200 viviendas de todo tipo en decenas de proyectos en la región con señas de identidad propias: sostenibles, de calidad, de diseño, innovadoras y con completas zonas comunes.

En la provincia de Sevilla tenemos el gran proyecto Jardines Hacienda Rosario en Sevilla Este en el que impulsamos inmuebles en una urbanización tipo resort con más de 37.000 metros cuadrados de impresionantes zonas comunes. Además, acabamos de lanzar la promoción Gradia en la avenida de Jerez, a dos pasos del Estadio Benito Villamarín del Betis.

En la ciudad Granada, donde ofrecemos múltiples proyectos en el mercado con más de 800 viviendas al norte y al oeste de la ciudad, tenemos, por ejemplo, el residencial Talabar: 118 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con excelentes zonas comunes con áreas ajardinadas, piscinas para adultos y niños, solárium, espacio de juegos infantiles, aparcamiento para bicicletas y sala de comunidad.

En Córdoba desarrollamos el proyecto Eida en El Brillante, la mejor ubicación de la ciudad. Un nuevo concepto de vivienda híbrida que aúna lo mejor de los inmuebles unifamiliares y plurifamiliares. 90 viviendas de primeras calidades con piscina para

adultos y niños, jardines, espacio de juegos infantiles y salón social.

Y en Málaga, AEDAS Homes es protagonista en toda la Costa del Sol, donde comercializamos más del 15% de la oferta total de vivienda de obra nueva con múltiples proyectos y cerca de 800 viviendas en el mercado. En la ciudad de Málaga, con las promociones Zeta Valley y Zeta Avenue en Distrito Zeta; en Marbella, donde desarrolla el gran residencial de Soul Marbella; y en Estepona, Fuengirola y Rincón de la Victoria.

¿Cómo se traduce esto en la creación de empleo para nuestra comunidad?

El sector inmobiliario es uno de los principales motores económicos del país. Y AEDAS Homes es una pieza clave de este motor. Sólo en Andalucía, la compañía ha lanzado o tiene en diseño más de 100 proyectos en total con más de 5.000 viviendas que suponen una inversión superior a los 1.200 millones de euros. Traducido en crea-

ción de empleo, hablamos de más de 12.000 trabajos indirectos, a los que hay que sumar los equipos de AEDAS Homes en las territoriales de Andalucía y Costa del Sol, más de 50 profesionales en total.

Promover y construir viviendas es, sin duda, una acicate para la economía española en un doble sentido: generación de riqueza y empleo. En 2022 las actividades inmobiliarias representaron el 9,8% del total del PIB español. En los últimos años, el ‘real estate’ en general -AEDAS Homes en particular- se ha consolidado como uno de los motores que suman, y seguirán sumando, crecimiento económico al país.

El sector de la construcción está sufriendo el aumento de costes en los materiales y en los suministros energéticos. ¿Cómo están gestionando este extremo?

Todo comienza a indicar que los costes de la construcción se han comenzado a estabilizar, al igual que el encarecimiento de la energía. Algo que celebramos, ya que trae consigo una contención del precio de venta la vivienda. Desde el inicio de la invasión de Ucrania, en AEDAS Homes hemos demostrado nuestra gran capacidad de ejecución cumpliendo los objetivos previstos y manteniendo el ritmo de las obras mediante grandes acuerdos y un compromiso mutuo con las constructoras y proveedores más importantes a nivel local y nacional. Un dato: a 30 de junio la compañía tenía cerca de 7.000 viviendas en construcción en toda España. Evidentemente, hemos tenido que trasladar este aumento de los costes al precio de la vivienda, un incremento que el cliente de AEDAS Homes, de perfil medio y alto, ha sido capaz de asumir.

La construcción de viviendas para alquiler está siendo otro modelo de negocio poco conocido hasta ahora. ¿Cree que, con la subida de los tipos de interés y las hipotecas, puede ser una solución de futuro?

AEDAS Homes se convirtió en 2019 en la primera promotora del actual ciclo

inmobiliario en impulsar proyectos Build To Rent (BTR) en España. Desde entonces ha cerrado 13 acuerdos con 1.700 viviendas vendidas a cinco inversores por más de 300 millones. De estas promociones, AEDAS Homes ya ha entregado 7 proyectos con más de 800 viviendas, uno de

ellos en Sevilla capital, de 125 viviendas, a Primevest Capital Partner. Estos números han convertido a AEDAS Homes en el principal socio industrial BTR en España.

Mirando al futuro, seguimos constatando interés por este tipo de activos llave en mano que se desarrollan para un tercero, que gestiona y rentabiliza en régimen de alquiler. Para AEDAS Homes estos proyectos de alquiler son complementarios a la actividad principal de la compañía, el Build To Sell, que está resistiendo a la subida de los tipos de interés y de las hipotecas gracias a la resiliencia y solvencia de nuestro cliente tipo, de perfil medio y alto y que requiere de una baja financiación.

En 2022, la demanda de AEDAS Homes apenas financió el 52% del precio de la casa, lo que refleja la buena posición financiera del comprador de AEDAS Homes y sitúa a la compañía en una posición privilegiada en el mercado.

Muchos sectores tienen los ojos puestos en los nómadas digitales, personas que se vienen a vivir y a teletrabajar en Andalucía atraídos por su clima principalmente. ¿Es una de sus líneas de negocio sobre todo en la costa?

Sin duda, estamos trabajando en esta línea en el diseño de las promociones. AEDAS Homes desarrolla promociones para atender a la demanda local, nacional e internacional, incluidos los llamados nómadas digitales tanto españoles como extranjeros. Y no sólo en la costa, también en el interior, en ciudades como Sevilla, perfecta para vivir todo el año.

Con la pandemia el mundo cambió y la mentalidad de la gente también. Apareció el fenómeno del nómada digital y el teletrabajo y la capital hispalense se ha convertido en un destino residencial único de estos nómadas y, por tanto, de inversión real estate. ¿Por qué Sevilla se alza como un destino ideal para vivir y trabajar tanto para españoles como extranjeros? Es un enclave estratégico, arco intermodal y mediterráneo, y dispone de todas las garantías normativas y muy buenas conexiones.

Sevilla, al igual que Málaga, cuenta con un aeropuerto internacional que conecta la ciudad con el resto del mundo y con un tren de Alta Velocidad AVE que la une con el resto del país.

A su seguridad jurídica y excelentes comunicaciones hay que añadir un buen clima y un amplio abanico de sectores muy atractivos como la hostelería, la restauración, el ocio, el turismo y el patrimonio. Sevilla, en definitiva, es calidad de vida en un ambiente de trabajo muy dinámico.

AEDAS Homes forma parte del proyecto Sevilla City One, una iniciativa que va más allá del sector inmobiliario. A quién aún sepa qué es Sevilla City One, ¿cómo le presentaría este proyecto?

‘Sevilla City One, Metrópolis del Sur’ es una ambiciosa iniciativa empresarial que tiene como objetivo situar a Sevilla y a su área metropolitana en el mapa del mundo por las grandes oportunidades de inversión que ofrece y que se reflejan en cuatro vectores clave: su demografía -es la tercera conurbación metropolitana con más de un millón y medio de habitantes-, su desarrollo económico -cuarta economía española-, su crecimiento urbanístico y su compromiso con el medio ambiente. Sevilla y su área metropolitana son una ciudad universal.





ENTREVISTA

JUAN JESÚS GARCÍA DE PABLO

DIRECTOR DE ESTRATEGIA,
CONTRATACIÓN Y
ESTUDIOS DE AZVI

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

En la presentación de su memoria anual se anunció que su cifra de negocio había aumentado en más del 40%. ¿A qué se deben estos resultados tan buenos? Y ¿qué previsiones manejan para este 2023?

Efectivamente, el cierre del ejercicio económico 2022 puso de manifiesto la mejora en los resultados del Grupo Azvi con respecto a 2021.

La cifra de negocio aumentó un 41,4%, llegando a 565,3 M€, y el EBITDA ascendió a 41,8 M€, suponiendo un incremento del 31,4%. Estos resultados dotan al Grupo Azvi de una sólida posición financiera, con buenas previsiones de futuro en las principales magnitudes durante 2023, lo que permitirá afrontar un plan de inversiones cercano a los 200 M€ para los próximos 4 años.

Destacar en Azvi, en el área de Construcción, que se cerró 2022 batiendo un nuevo récord de cartera con 1.335,2 M€, un 62% más que en 2021, siendo muy importantes las adjudicaciones ferroviarias. Así mismo, se ha ampliado la cartera de obras hidráulicas y de edificación.

En cuanto a las previsiones para 2023 son optimistas. Así, al cierre del primer semestre, Azvi había aumentado la cartera en proyectos de infraestructuras hasta los 1.817 M€.

Con respecto al área de la construcción están haciendo una gran apuesta por el mercado americano. ¿Cuáles son sus perspectivas en esta área?

La entrada de Azvi en el mercado norteamericano, a través de la compra de la compañía constructora radicada en Texas, Altus Construction LLC., obedece a una decisión estratégica aprovechando la aprobación de la Ley de Inversión en Infraestructuras y Empleo, que autoriza el mayor paquete inversor de fondos federales a la reconstrucción, mejora y ampliación de infraestructuras físicas clave para la economía estadounidense.

Está previsto que Texas reciba más de 26.000 millones de dólares en los próximos cinco años para la renovación de carreteras y puentes, proyectos que encajan en la línea de negocio de la empresa.

Se trata de un importante paso más en nuestro crecimiento internacional y, de momento, ya hemos firmado dos contratos, con lo que tenemos buenas perspectivas al respecto.

Juan Jesús García de Pablo: “Los resultados dotan al Grupo Azvi de una sólida posición financiera, con buenas previsiones de futuro”



La sostenibilidad es ahora mismo el punto de atención del mundo empresarial. ¿Cómo gestiona AZVI la reducción de emisiones y el reciclaje de residuos?

Azvi toma medidas y realiza actuaciones para reducir emisiones y luchar contra el cambio climático, habiendo calculado por primera vez su huella de carbono en 2014 y realizando el cálculo actualmente, no sólo en construcción sino en todas las líneas de negocio de Grupo Azvi.

Anualmente, se inscriben en el Registro del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico y en el Sistema Andaluz de Compensación de Emisiones-SACE de la Junta de Andalucía las huellas de carbono de las diferentes empresas del Grupo Azvi.

Hemos elaborado el tercer Plan de Reducción de Emisiones de Gases de Efecto Invernadero - GEI (2023-2025) y hemos cerrado con éxito nuestro segundo plan (2018-2022) al haber conseguido un total de emisiones evitadas de 16.944 toneladas CO₂e.

Respecto al reciclaje de residuos, Azvi apuesta en su modelo de negocio por la economía circular, promoviendo el aprovechamiento racional de los recursos naturales y potenciando la prevención y valorización de residuos.

Como dato reseñable, indicar que durante 2022 se han valorizado

más de 82.000 toneladas de residuos de construcción y demolición.

Han recibido ustedes este año la Medalla de Andalucía por su proyección de nuestra comunidad en el mundo entero. ¿Qué supone para AZVI sus raíces andaluzas?

Efectivamente, Manuel Contreras Ramos, nuestro presidente de Honor, fue galardonado el pasado 28 de febrero con la Medalla de Andalucía de la Proyección de Andalucía.

El galardón supuso una inmensa satisfacción al entrar a formar parte de este selecto grupo de personas e instituciones que pueden lucir con orgullo sobre su pecho la Medalla de Andalucía, que viene a representar todo lo que un andaluz sueña con ser algún día: reconocido por sus méritos y, sobre todo, por su amor a su tierra por la más alta institución de nuestra Comunidad Autónoma.

“Durante 2022 se han valorizado más de 82.000 toneladas de residuos de construcción y demolición”



Construcciones Urales, la filial de Grupo Azvi en México, está construyendo el Tramo 3 del Tren Maya.

Manuel Contreras Ramos ha dedicado por completo su vida a su familia y a su empresa, siempre con el orgullo de ser sevillano y andaluz, llevando a esta tierra allá donde Azvi le llevó a lo largo de su trayectoria profesional de 60 años.

Los fondos europeos se han visto como una oportunidad y también como una carga por la dificultad para gestionarlos. ¿Cómo los valoran desde su empresa? Y ¿cree que están teniendo el efecto deseado?

Desde Azvi se han explorado distintas oportunidades con relación a estos fondos para llevar a cabo un plan de inversiones en equipos y maquinaria, pero, de momento, no hemos concretado ninguna solicitud, por plazos, requisitos, etc.

Además, estamos expectantes sabiendo que una parte importante de los Next Gen va a inversión en transporte sostenible y Azvi es una empresa de referencia en ese campo.



ENTREVISTA

JOSÉ LUIS BONILLA
DIRECTOR GENERAL DE
FUNDACIÓN RÍO TINTO

José Luis Bonilla: “El Parque Minero ha logrado consolidarse como el principal destino de turismo industrial de España”



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Qué papel juega Fundación Río Tinto en el contexto actual de la actividad minera en Andalucía?

La Fundación nació en 1987 con el cometido de preservar el importante patrimonio de 5.000 años de actividad minera, que ante la crisis que en ese momento amenazaba al sector se encontraba en peligro, con numerosas instalaciones en desuso. Durante 36 años se ha desarrollado una labor constante de recuperación de espacios mineros y de infraestructuras industriales y de transporte, principalmente ferroviario, a las que además se ha dado un uso. Gracias a ello hemos acercado la historia minera de un territorio a miles de personas. Durante casi dos décadas esto se ha realizado en ausencia de actividad minera. Afortunadamente desde 2015 convivimos de nuevo con una mina en operación, lo que permite al visitante completar la perspectiva histórica con una visión del desempeño de la minería del siglo XXI. Hay pocos lugares en el mundo donde coincidan estas dos circunstancias.

¿Es actualmente el turismo minero la principal actividad de la Fundación?

Es la más conocida. También es la que tiene mayor incidencia como generadora de desarrollo territorial y diversificación económica y la que nos permite obtener recursos para realizar nuestra función primordial que es continuar recuperando patrimonio industrial y minero. Pero desarrollamos otras tareas que nos convierten en aliados estratégicos del resto de agentes del sector, tanto en el asesoramiento en conservación y puesta en valor de elementos patrimoniales como en consultoría

arqueológica, cuestiones ambas de gran incidencia para la viabilidad de los proyectos mineros.

La preservación del Archivo Histórico es otro de los cometidos de la Fundación. ¿Qué podemos encontrar en este archivo?

El Archivo Histórico Minero “Rafael Benjumea” es una auténtica joya desconocida para muchos. Es uno de los archivos de empresa más importantes de España en cuyas fuentes beben cada año numerosos historiadores e investigadores que luego reflejan sus consultas en publicaciones de todo tipo.

El archivo dispone de documentos que reflejan minuciosamente la actividad de todas las empresas que han operado en el área de Riotinto desde finales del siglo XVIII. Es especialmente significativa la documentación relativa a los trabajadores. Son más de 45.000 expedientes personales con una importante carga emocional para quien los consulta, que generalmente son descendientes de mineros de hasta cuarta generación, que descubren en las fichas datos o anécdotas desconocidas de sus antepasados.

También son de gran interés las series de exploración e investigación minera que contienen información detallada no solo del territorio cercano o de la Faja Pirítica Ibérica, sino prácticamente de toda España y algunas zonas de Portugal en las que las diferentes compañías mineras invirtieron para encontrar recursos y, en su caso, estudiar las posibilidades de explotación. Si bien las tecnologías de exploración están hoy mucho más desarrolladas, es sorprendente la precisión de algunos expedientes, lo que resulta de gran ayuda y puede ahorrar tiempo y costes a quienes hoy acometen proyectos de exploración.

Volviendo a la faceta turística, el Parque Minero de Riotinto se ha convertido en un lugar de visita obligada. ¿Qué buscan los viajeros en Riotinto y qué se les ofrece?

Desde la creación de la Fundación se vio que el mejor modo de conservar y proteger el patrimonio material e inmaterial de cinco mil años de actividad minera en la comarca era recuperarlo para ponerlo al alcance de la sociedad e incluso aprovecharlo mediante usos que permitiesen dinamizar socioeconómicamente los municipios de la Cuenca Minera. Así nació la idea del “Parque Minero de Riotinto”.



Con el paso de los años se ha creado un producto atractivo que interesa a todos los públicos y que cuenta hoy con el más completo museo español de historia de un territorio minero, la visita a las instalaciones de Peña de Hierro que muestra a los visitantes tanto la minería de interior mediante galerías como a cielo abierto mediante las denominadas cortas; una casa en el barrio inglés de Bella Vista que nos traslada al modo de vida de la colonia británica que durante 80 años dirigió los destinos de Riotinto, y el Ferrocarril Minero, que a lo largo de un trazado recuperado de 12 kilómetros bordea el singular ecosistema del Río Tinto atravesando paisajes increíbles forjados por la mano del hombre. Desde 2021, además, se incorporó la visita a Corta Atalaya gracias a un acuerdo entre la compañía Atalaya Mining, el Ayuntamiento de Minas de Riotinto y la Fundación, que ha hecho posible que miles de personas puedan conocer este enclave mítico de la historia minera de España.

Me gustaría recalcar que el Parque ha sido distinguido en dos ocasiones con el Premio Andalucía de Turismo, en 1995 y 2020.

¿Cómo ha evolucionado el Parque en cuanto a número y tipología de visitantes?

El Parque Minero ha logrado consolidarse como el principal des-

tino de turismo industrial de España y uno de los principales del continente. Desde 2017 el Parque supera con creces los 90.000 visitantes cada año, con la lógica excepción de los dos años de incidencia de la pandemia del COVID, que limitó la movilidad de los desplazamientos turísticos. Sin embargo 2022 supuso la vuelta a la normalidad y nos acercamos a los 100.000 visitantes. Fue un año importante para nosotros, porque coincidió con el 30 Aniversario de la apertura del Parque, efeméride que tuvo su colofón con la visita del Presidente de la Junta de Andalucía en diciembre.

En cuanto a la tipología, recibimos un 80 por ciento de turismo nacional y un 20 por ciento internacional, sobre todo ingleses, franceses, alemanes y portugueses. Es relevante mencionar que cada año nos visitan más de 20.000 alumnos de los centros docentes de Andalucía y en general de toda España. Esto supone una gran responsabilidad por lo que respecta a la labor pedagógica que podemos ejercer sobre la relevancia y utilidad de la minería en la sociedad.

Marte en la Tierra es un proyecto único que une lo turístico con lo científico. ¿Cómo se está desarrollando y cuál es su futuro?

Desde hace décadas organismos

especializados como la NASA, el Instituto Nacional de Tecnología Aeroespacial (INTA), la Agencia Espacial Europea ESA, el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) o el Centro de Astrobiología (CAB) vienen desarrollando en el entorno de Riotinto investigaciones en el subsuelo y en el río, además de testar la tecnología que permita estudiar el planeta rojo, junto con instrumental y equipo para las misiones a Marte.

La repercusión de estos proyectos ha generado interés por conocer los lugares donde se han desarrollado. Para dar respuesta a esta demanda creamos un nuevo itinerario denominado “Riotinto, Marte en la Tierra”, que combina desplazamientos en un tren turístico con recorridos a pie por un circuito a través de los rincones más espectaculares que la comunidad científica ha identificado como análogos a Marte. El circuito incluye dos miradores, y una tematización que lleva a los visitantes a cruzarse con un astronauta, una nave espacial o un rover, réplica del que desde hace 12 años se encuentra tomando muestras y transmitiendo información desde Marte.

La respuesta del público ha sido muy positiva, situando esta visita como una de las más solicitadas del Parque Minero.



Antonio Segura Morales: “Los andaluces siempre van a preferir comprar”



ENTREVISTA

ANTONIO SEGURA MORALES
PRESIDENTE AGRUPACIÓN DE
INMOBILIARIAS DE SEVILLA,
ALIANZA SEVILLA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

ALIANZA SEVILLA es una agrupación de diferentes empresas con los mismos intereses. ¿Qué ventajas tienen para las empresas inmobiliarias estar asociadas?

ALIANZA Sevilla está integrada por más de 60 inmobiliarias de Sevilla, si sumamos sus equipos comerciales nos da una cifra superior a más de 500 profesionales de la gestión inmobiliaria.

En cuanto a las ventajas, pertenecer a ALIANZA Sevilla ofrece muchas. La más importante y poderosa es que las agencias inmobiliarias que forman parte de nuestra agrupación tienen en su poder la mejor herramienta de captación de inmuebles, que no es otra cosa que nuestro poder de colaboración. ¿Cómo funciona? cada propiedad que se capta por alguna de las agencias que componen la Agrupación puede ser vendida por cualquiera de las agencias restantes. ¿Cómo lo conseguimos? Operamos con una misma aplicación informática de última generación acompañada de un estricto código ético profesional, profundamente protocolizado, que permite al propietario vender o alquilar en el menor espacio de tiempo y al mejor precio posibles. Esta herramienta cautiva al 100% a los propietarios, consiguiendo que tomen la decisión de depositar la confianza y dejar la comercialización de sus propiedades a cualquiera de las inmobiliarias que pertenecen a la Agrupación.

Otra de las mayores ventajas que ofrecemos es la formación continua y profesionalizada a todos los asociados y a sus equipos comerciales. Desde el departamento de formación se ofrecen las últimas herramientas tecnológicas vinculadas al sector. Además, la Agrupación mantiene a los asociados protegidos jurídicamente en su ámbito profesional; también fomenta el compañerismo y la colaboración entre profesionales del sector, dentro y fuera de la provincia; crea acuerdos con empresas externas de los cuales se benefician todos los asociados y muchísimas más ventajas y todas se traducen en rentabilidad económica.

Ustedes impulsaron hace ya algunos años la técnica del “safari inmobiliario” que ahora está cobrando vigencia de nuevo ante la caída de ventas en el sector inmobiliario. ¿En qué consiste?

Es un sistema de divulgación de una propiedad entre compañeros que colaboran. Ello nos lleva a acercarnos más rápidamente a nuestros objetivos que siempre serán optimizar el precio y el tiempo de venta de una propiedad.

Los safaris inmobiliarios consisten en visitas grupales a los inmuebles en venta, para conocer mejor las características, calidades y cualidades de cada propiedad. Estas valoraciones conjuntas permiten acertar en el precio, comercializar mejor y aumentar las posibilidades de venta hasta en un 50%. De manera que la persona que vende la propiedad es la mayor beneficiada.

Esta técnica nos reporta a las agencias una gran cantidad de clientes nuevos procedentes de propietarios satisfechos con su comercialización.

Hágame una radiografía actual del sector inmobiliario en Andalucía. ¿Hay suficientes viviendas?

Si tuviésemos que hacer una radiografía, nos podríamos extender casi de manera infinita... pero si simplificamos, podemos



decir que no hay suficiente vivienda ofertada para la demanda existente. Esta característica cruza las fronteras de la región y, como consecuencia, se han producido y seguirán produciéndose unas subidas desproporcionadas del precio del alquiler. Esta situación se ve mucho más acentuada fuera de Andalucía.

Con respecto a la compraventa y, aunque han desaparecido un gran porcentaje de compradores por los tipos de interés, el precio de la vivienda no se ve afectado de momento. Esta situación se acentúa sobre todo en las grandes capitales.

El alquiler es caro, pero es casi la única opción ante unas hipotecas que no dejan de subir junto a los tipos de interés. ¿Qué prefieren ahora mismo los andaluces: alquiler, alquiler con opción a compra o compra?

Los andaluces siempre van a preferir comprar. Después tenemos otro porcentaje de la población que, por motivos laborales o por otras circunstancias, decide alquilar una vivienda antes de comprar.

El alquiler con opción a compra es una opción que siempre beneficiará al comprador, porque amortizará el precio de la vivienda mientras disfruta de ella. Por su parte, el vendedor tiende a aferrarse a esta opción en momentos de crisis, cuando desaparecen buena parte de los compradores.

“No hay suficiente vivienda ofertada para la demanda existente”

Hemos visto últimamente muchos ejemplos de venta y alquiler de inmuebles minúsculos, poco ventilados y en muchos casos casi inhabitables. ¿Desde ALIANZA Sevilla se ponen líneas rojas a la hora de aceptar estos encargos de venta o alquiler?

Normalmente estos productos suelen estar en zonas muy tensionadas o saturadas. Los mejores ejemplos están en las grandes capitales del país como Madrid o Barcelona. También afloran en las temporadas estivales de gran demanda, como por ejemplo Ibiza. Las líneas rojas que marca ALIANZA siempre van a ser aquellas que marque la legalidad. Como norma, recomendaremos a nuestros clientes propietarios que inviertan en mejorar y dar valor a las propiedades que poseen, dentro del mercado de la venta y del alquiler.



Enrique Delgado: “La nueva mina de Riotinto ha supuesto la revitalización socioeconómica de la Cuenca Minera de Huelva”

ENTREVISTA

ENRIQUE DELGADO
DIRECTOR GENERAL DE
ATALAYA RIOTINTO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Hace pocas semanas, la Consejería de Industria, Energía y Minas autorizaba la actualización del proyecto de explotación de Atalaya Riotinto y de su plan de restauración. ¿Qué supone esta medida?

Atalaya Mining es el principal productor de concentrado de cobre de Europa y, dada la importancia de este metal en el futuro de nuestro planeta, nuestra compañía es un firme aliado en el cambio hacia un futuro más sostenible, por lo que contar con el apoyo de la Junta de Andalucía en nuestro trabajo es un gran aliciente.

La aprobación de la actualización del proyecto de explotación vigente de la Mina de Riotinto, así como de su plan de restauración supone extender la vida de la explotación ocho años más, hasta 2031; un nuevo diseño para la gestión de los estériles de mina que prevé su reutilización en la corta minera, y el recrecimiento del depósito de estériles de proceso.

Todo ello nos va a permitir garantizar y prolongar en el tiempo la vida de nuestra explotación, que va a tratar 15 millones de toneladas de mineral al año, que da empleo a 1.100 personas, y que ha supuesto una inversión acumulada desde el inicio de su actividad superior a los 400 millones de euros.

La desempeñada en Riotinto es una actividad fundamental para la comarca y para la región, que da empleo a 1.100 personas. ¿Cuál es la implicación de la empresa con la zona?

En 2015, Atalaya se embarcó en la construcción de la nueva mina de Riotinto, que ha supuesto la revitalización socioeconómica de la Cuenca Minera, en la provincia de Huelva. Uno de los principales beneficios ha sido la creación de puestos de trabajo directos; de hecho, la influencia en los municipios vecinos ha sido tal que, en algunos de ellos, la caída de la demanda de empleo ha alcanzado el 50%.



Un estudio realizado por Sinterring (spin-off de la Universidad de Huelva) concluyó que, hasta 2021, nuestro proyecto ha generado más de 2.000 empleos y un Valor Añadido Bruto de 305 millones de euros en el territorio, contribuyendo con más de 35 millones de euros en impuestos e invirtiendo casi 800.000 euros en acciones de inversión social local.

En 2022, el estudio revela que nuestras explotaciones mineras generaron 2.355 puestos de trabajo en el territorio, lo que representa el 1,2% del empleo total de la provincia de Huelva. En concreto, el informe detalla 485 empleos directos (318 empleos equivalentes a tiempo completo en la comarca minera), 1.361 empleos indirectos y otros 676 puestos de trabajo inducidos o directos que elevan el total a 2.355 empleos. Este empleo generado, sólo en salarios, representa más de 60 millones de euros anuales. Además, por cada puesto de trabajo directo generado se crearon seis empleos adicionales en el resto del tejido productivo del territorio, lo que demuestra la capacidad de la mina como motor de la provincia.

La reciente firma del nuevo convenio colectivo, que establece una subida salarial mínima del 18,5% en los próximos cinco años; la constante labor de nuestra Fundación Atalaya Riotinto (con más de un millón de euros destinados a

proyectos de carácter social, formativo y de apoyo económico) o la consolidación de nuestra cadena de suministro nacional son claros ejemplos del impacto que tenemos en nuestro entorno.

¿Cómo vela la operación minera de Riotinto por la seguridad medioambiental?

Atalaya Mining está comprometida con la producción responsable de metales en toda su cadena de valor. Basándose en la experiencia y el conocimiento del negocio, buscamos lograr los mejores resultados impactando positivamente en los empleados, colaboradores, comunidades locales, el medio ambiente y todos los grupos de interés relevantes, apostando por una gestión sosteni-

ble de todas nuestras operaciones mineras, incorporando criterios de buen gobierno, cuidado del medio ambiente y responsabilidad social.

La lucha contra el cambio climático es una de las preocupaciones de Atalaya Mining, un reto que asumimos con la incorporación de medidas de eficiencia y reducción del impacto ambiental, con un descenso de más del 50% de las emisiones de la actividad minera del pasado.

En 2022 hemos dado grandes pasos en el desarrollo sostenible de nuestras operaciones: hemos comenzado la construcción de una planta solar fotovoltaica para autoabastecimiento de la operación con energía renovable, hemos iniciado un estudio de viabilidad para aprovechamiento del recurso eólico, y estamos tomando medidas para el consumo eficiente del agua. Todo ello en nuestro afán por la búsqueda continua de fuentes alternativas para el abastecimiento de energía y agua.

Asimismo, la producción de residuos no mineros ha disminuido en un 17%, y más del 90% se ha destinado al reciclado, y también hemos contribuido a la mejora del entorno natural a través del desarrollo de proyectos de restauración forestal en terrenos afectados por incendios.

¿Qué iniciativas lleva a cabo la compañía para mejorar su eficiencia en el uso del agua?

Como le comentaba, en Atalaya Mining apostamos por el uso responsable de los recursos naturales y el agua es uno de ellos. Es un bien preciado en el contexto del cambio climático que estamos viviendo, y en particular, en el Sur.

Esta preocupación nos lleva a aplicar las mejores técnicas disponibles para impulsar un consumo eficiente del agua en nuestra explotación; el proceso de extracción y producción de cobre en Atalaya Riotinto utiliza tanto fuentes de agua externas como internas, y más del 75% del agua que utilizamos para el procesamiento del mineral es agua interna procedente de recirculación. De hecho, siempre estamos en una búsqueda

constante de fuentes alternativas de suministro de agua, así como de medidas innovadoras para maximizar la recuperación del agua de proceso y el tratamiento del agua de lluvia acumulada en la mina, lo que nos permite trabajar en régimen de Vertido Cero.

En 2022, hemos incorporado mejoras en el espesador de estériles que han permitido la recuperación de un volumen de agua de proceso de 10 Hm³, lo que ha supuesto una reducción de 1,5 Hm³ del consumo de agua superficial externa respecto a 2021, mejorando así la ratio de consumo y nos ha permitido reducir una cuarta parte de nuestro consumo de agua fresca procedente de fuentes naturales.

“La lucha contra el cambio climático es una de las preocupaciones de Atalaya Mining, un reto que asumimos con la incorporación de medidas de eficiencia y reducción del impacto ambiental”

Andalucía vive un resurgir de la minería y Huelva se sitúa a la cabeza. ¿Qué consideración tienen nuestras empresas mineras en el exterior?

La diversidad geológica de España nos convierte en uno de los principales productores mineros de la Unión Europea. Y Andalucía, en concreto representa el 40% del valor de la producción minera nacional y el 90% de la minería metálica, lo que nos sitúa como uno de los actores principales para ser protagonistas del incremento de la demanda que le comentaba al principio.

Este valor, y este papel, es el que se pone en valor cada dos años en Andalucía con la celebración del Mining and Minerals Hall (MMH), el Salón Internacional de la Minería, cuya última edición, celebrada en 2022, se despidió con un balance de 10.000 visitas y la participación de 1.000 congresistas de 39 nacionalidades, siendo punto de encuentro europeo de nuestro sector. Además, en su próxima edición, en 2024, tengo el honor de ser el nuevo comisario de una cita que ofrece la oportunidad de conocer la actualidad y las tendencias de la minería y que reafirma, y muestra al mundo, el potencial de nuestra tierra.





ENTREVISTA

DAVID HERRERO
DIRECTOR INDUSTRIAL DE
GRUPO FERTIBERIA



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Acaban ustedes de estrenar una nueva página web que dicen que refleja el profundo cambio que ha sufrido la compañía en los últimos años. ¿Cómo ha sido esa evolución?

Hemos sido tradicionalmente una empresa líder en el sector de la fertilización. Ahora, nuestra nueva web refleja el ambicioso proceso de digitalización, integración y transformación que estamos acometiendo en Fertiberia con un objetivo claro: liderar el desarrollo del hidrógeno y amoníaco verdes en Europa para descarbonizar la agricultura y otros sectores como la industria o el transporte, apostar por la biotecnología, así como seguir siendo referentes en el desarrollo de soluciones de alto valor añadido para la nutrición de los cultivos y para la industria.

Somos la primera compañía que ha puesto en marcha a nivel mundial una planta de amoníaco y fertilizantes verdes en nuestras instalaciones de Puertollano. Además, somos los primeros en nuestro sector en comprometernos a alcanzar las 0 emisiones netas en 2035 y en producir el primer fertilizante 100% sostenible del mundo a partir de hidrógeno verde -en sustitución del gas natural- denominado Impact Zero.

¿Cuándo y cómo comenzó esta transformación?

Partimos de una posición de liderazgo en el sector de la nutrición vegetal en la Península Ibérica, con una cartera que supera las 520 referencias. Contamos con 14 plantas de producción, presencia en España, Portugal, Francia, Países Bajos y Grecia, más 1.600 empleados y empleadas y una red logística que llega a más de mil clientes en ochenta países.

Nuestra transformación comienza en 2020. Ese año ya se había materializado con éxito una estrategia basada en focalizarnos en el desarrollo de productos de alto valor añadido, con mucha tecnología, muy eficientes agrónomicamente y medioambientalmente y diseñados a la medida de cada variedad de cultivo. También consolidamos nuestra diversificación para aplicar nuestras soluciones a otros mercados diferentes a la agricultura (con productos como el AdBlue para el mercado de la

movilidad y el transporte), y encabezamos un proceso de internacionalización e integración vertical (adquiriendo compañías de distribución de fertilizantes).

Gracias a esta estrategia, en 2020 más del 50% de las ventas ya procedía de productos con un alto valor añadido generados en nuestros laboratorios de I+D+i, concretamente en el Centro de Tecnologías Agroambientales - CTA Fertiberia-US ubicado en el Centro de Investigación, Tecnología e Innovación de la Universidad de Sevilla. A partir de ahí iniciamos una nueva hoja de ruta en la que el grado de ambición creció de manera exponencial.

Entró en nuestro capital el fondo de inversión Triton Partners, que convirtió a Fertiberia en una de las empresas industriales mejor capitalizadas de España, e iniciamos el camino para liderar el desarrollo del hidrógeno y el amoníaco verdes en Europa y para seguir siendo referentes en el desarrollo de soluciones sostenibles y de alto valor añadido para la nutrición de cultivos y la industria.

Entre las líneas de negocio quieren ustedes remarcar su apuesta pionera por el hidrógeno verde que ahora se ve como una solución a la inevitable transición energética.

Es uno de los pilares para transformar y elevar la capacidad de todos nuestros centros industriales y reducir a cero nuestras emisiones en 2035. Nuestro plan ha comenzado en Puertollano, donde en 2022 nos convertimos en la primera compañía del mundo en producir a escala industrial un fertilizante de baja huella de carbono en su proceso de producción (Impact Zero). ¿Por qué el hidrógeno verde es la clave? A partir de este gas renovable producimos amoníaco verde (que es la materia prima de nuestros fertilizantes), y nos permite reemplazar el uso de gas natural, eliminando así la emisión de CO2 en el proceso de producción. Nuestro plan continúa en la planta de Palos de la Frontera. Además, se están desarrollando también otros proyectos en otros centros productivos (Sagunto y Avilés) que contemplan la construcción de nuevas plantas de producción de amoníaco verde. Este amoníaco verde reemplazará a las



David Herrero: "Somos los primeros en nuestro sector en comprometernos a alcanzar las 0 emisiones netas en 2035"

importaciones que hasta ahora hacíamos de amoníaco. También promovemos la construcción de una nueva planta de amoníaco verde en la región de Norrbotten (Suecia) y hemos entrado en el proyecto Barents Blue en Noruega con Horisont Energi.

En Puertollano y Palos de la Frontera mantienen alianzas con grandes compañías energéticas. ¿La cooperación es clave para lograr la transición energética?

Sin duda. Participamos en los principales consorcios para el impulso del hidrógeno verde en España. Fertiberia juega en estas iniciativas un rol fundamental: garantiza el consumo final del hidrógeno y con ello hacemos viable la materialización de estos proyectos de gran escala. Un megaproyecto de hidrógeno sin un consumo garantizado es difícil de financiar. Queremos ser un líder de la producción y la logística del amoníaco verde en Europa, con un volumen anual objetivo de 2,5 millones de toneladas. Esto implica una transformación cualitativa de Fertiberia como compañía, dado que el amoníaco verde (además de su papel en los fertilizantes) atesora una gran proyección como combustible limpio para el transporte marítimo y como el medio más eficiente para almacenar y transportar el hidrógeno renovable. Ahora hay numerosas empresas e inversores interesados en el impulso del amoníaco verde, pero muy pocas en el mundo con la experiencia y la capacidad tecnológica, logística y comercial de nuestra compañía.

Están ustedes inmersos en un proceso de crecimiento en el exterior a la vez que refuerzan sus exportaciones desde las factorías españolas. ¿Cuáles son los siguientes pasos en este sentido?

El aumento de las capacidades de producción avanza en paralelo a un ambicioso plan de crecimiento internacional. Hemos adquirido la empresa Van de Reijt, un reconocido mayorista de fertilizantes con activos logísticos muy eficientes en Bélgica y Países

Bajos (con un negocio de 160 millones de euros), que nos abre la puerta del centro de Europa. También hemos constituido en Grecia la sociedad Fertiberia Hellas para crecer en el mercado heleno y de los países balcánicos y hemos abierto otra sociedad en Suecia, donde proyectamos la primera planta de amoníaco y fertilizantes 100% verdes y libre de emi-

siones en el mundo con la que contribuiremos a garantizar la seguridad alimentaria y la autosuficiencia suecas. En definitiva, reforzamos nuestra implantación internacional con crecimiento orgánico e inorgánico, y analizamos el potencial de otros mercados como Iberoamérica y EEUU.

Con respecto a sus factorías andaluzas. ¿Cuáles son sus planes de crecimiento y cómo afecta esto a la creación de empleo?

Nacimos en Huelva y desde allí hemos sido un actor muy relevante en la consolidación del sector de la nutrición vegetal en España. Nuestro principal centro industrial está en Palos de la Frontera y, dada la importancia del sector agrario andaluz, la compañía tiene en esta región la mayor potencia en términos de capital humano y de capacidades de producción. Además, contamos con plantas de producción en Huelva, Mengíbar y Sevilla, ciudad en la que sellamos el pasado año la compra de Trichodex para seguir creciendo en el ámbito de la biotecnología. También en Sevilla contamos con el Centro de Tecnologías Agroambientales (CTA Fertiberia-US), que centraliza la actividad de innovación de todo el Grupo. Sin duda, nuestro crecimiento presente y futuro pasa por Andalucía.

Todavía está pendiente el sellamiento de las balsas de fosfoyesos en Huelva. ¿En qué punto está este proceso y cuándo cree que podrá zanjarse definitivamente?

Este proyecto, denominado Restore 20/30, es una prioridad estratégica y contamos con todas las autorizaciones, permisos e informes necesarios para iniciar su ejecución. Obtuvimos la Declaración de Impacto Ambiental (DIA) del Ministerio para la Transición Ecológica en 2020 y en el primer semestre de este año la Autorización Ambiental Integrada (AAI) de la Junta de Andalucía y la licencia de obras del Ayuntamiento de Huelva. Tanto nosotros como las propias administraciones estamos obligados a materializar Restore 20/30 siguiendo las premisas y exigencias que establece este minucioso proceso de tramitación. Para llegar a este punto, a lo largo de siete años se han pronunciado todas las administraciones, apoyadas por el aval de organismos públicos que ofrecen las máximas garantías de independencia y rigor científico; y hemos respondido todas las alegaciones planteadas por los distintos actores que han participado. Fertiberia ya está llevando a cabo las tareas preliminares para iniciar la restauración ambiental. Nuestra meta es comenzar sin más dilaciones una iniciativa que requerirá un desembolso superior a los 60 millones y que será una referencia a nivel mundial en materia de recuperación ambiental en este tipo de apilamientos.



Miguel Ángel González: “Hay un cambio cualitativo y radical: la nueva mina no tendrá balsas de lodos como anteriormente”



ENTREVISTA

MIGUEL ÁNGEL GONZÁLEZ
DIRECTOR DE OPERACIONES DE MINERA LOS FRAILES

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Son ganadores del concurso internacional. ¿Cuándo se podrá abrir finalmente?

En Minera Los Frailes (MLF) ya hemos cumplido con todos los requerimientos administrativos y confiamos en que podamos contar en este trimestre con todas las autorizaciones necesarias para iniciar nuestras operaciones. En las semanas venideras deberíamos concluir plenamente la tramitación para poder comenzar la construcción de las instalaciones de la mina a finales de 2023 e inicios de 2024 e iniciar la extracción de mineral en 2027. El proceso administrativo está siendo más lento de lo previsto, dado que nuestra meta inicial era contar con los permisos en 2021, y no deberíamos exceder más los plazos marcados.

¿Qué tramites se deben superar todavía?

Estamos en la fase final. La iniciativa, declarada Proyecto de Interés Público Superior por parte de la Junta de Andalucía, se sometió a información pública en 2019 y posteriormente de nuevo en 2021, efectuándose al mismo tiempo las consultas a los principales organismos competentes, tanto autonómicos como estatales. Desde entonces, MLF ha trabajado para dar respuesta a todas las observaciones planteadas durante el proceso, con un enfoque tecnológico constructivo

de mejora continua y compromiso con el proyecto y su entorno. Actualmente se ultima la Autorización Ambiental Unificada (AAU) que permitirá que la Consejería de Política Industrial, Energía y Minas autorice la puesta en marcha del proyecto. En este largo y minucioso proceso hemos elevado la inversión global en 100 millones de euros (inicialmente era de 350 millones y con el plan actual rondará los 450 millones). Uno de los factores que explica este aumento es la inclusión en el proyecto de la construcción de una nueva estación depuradora de agua junto a las infraestructuras más avanzadas del sector para la gestión hidráulica, que requerirá un desembolso adicional cercano a los 60 millones.

Una vez que se superen los trámites, ¿cuándo arrancará el proyecto?

La construcción comenzará inmediatamente. En paralelo a la fase de tramitación, Minera Los Frailes ha dado todos los pasos necesarios para iniciar la etapa de despliegue de las infraestructuras de forma inminente cuando se obtengan todas las autorizaciones necesarias. Esto ha conllevado un importante desa-

rollo de ingeniería en el que han colaborado empresas e instituciones de reconocido prestigio, como la firmas andaluzas Ayesa, Inerco y AT Clave y otras de ámbito nacional e internacional como Golder Associates, CRS Ingeniería, ERM, Paterson and Cooke, Wardell Armstrong, IDOM...

¿Cuál es el nuevo modelo de negocio para la mina de Aznalcóllar, qué se va a extraer y en qué cantidades?

Minera Los Frailes será una mina polimetálica de zinc, cobre y plomo. En ella la extracción del mineral no se efectuará a cielo abierto, como en el pasado, sino que se desarrollará totalmente por interior. Habrá una planta de tratamiento de mineral que procesará 2,7 millones de toneladas de estos minerales cada año a lo largo de dos décadas. El objetivo es obtener 170.000 toneladas anuales de concentrado de zinc, 55.000 toneladas de plomo y 13.000 toneladas de cobre. La nueva explotación se basa en parámetros radicalmente distintos a los del siglo veinte gracias a los increíbles avances en tecnología que han transformado este sector. Será un proyecto de minería subterránea a través de galerías, que no generará así impacto visual; la operación interna será con sistemas no tripulados y con cintas transportadoras para elevar al máximo la seguridad; no habrá balsas de lodos y se reaprovecharán los residuos para rellenar de nuevo las galerías, generando así economía circular en la zona... Gracias a la posición privilegiada de la mina, en una zona de gran radiación solar, utilizaremos energías renovables de manera intensiva para que la generación de emisiones sea mínima.

La tecnología ha cambiado mucho, ¿cómo se garantizará que Aznalcóllar sea una explotación segura?

Hay un cambio cualitativo y radical: la nueva mina no tendrá balsas de lodos como anteriormente. Los estériles derivados de la operación serán tratados en la Planta de Pasta para convertirlos en pasta cementada con propiedades estructurales. La pasta se utilizará para rellenar las cámaras de la mina, la Corta de Aznalcóllar y la Escombrera Noroeste. La mayoría de esos lodos y estériles, una vez convertidos en pasta, serán reintroducidos en los huecos mineros.

El agua que necesita la mina para funcionar y también la que verterá depurada al Río Guadalquivir son dos aspectos importantes sobre los que la Junta de Andalucía exige garantías tras el desastre sufrido hace ahora 25 años...

Hay que partir del siguiente concepto: la reapertura de Aznalcóllar es un proyecto de cooperación público-privada en el que la Junta, con el apoyo de los 109 diputados que componen el Parlamento de Andalucía, selecciona a una compañía para que a través de una operación minera innovadora y eficiente pueda regenerar los pasivos ambientales que dejaron las minas del pasado. Es decir: la reapertura de Aznalcóllar está planteada por la propia administración como la garantía para la regeneración total del entorno, y todo ello con una actividad rentable que generará riqueza y empleo en el territorio. Con esta iniciativa se reconcilia la minería con el paisaje y la historia de Aznalcóllar... Y dentro de este esquema, la gestión del agua lo afrontamos como un aspecto clave, estratégico y vital para el éxito de este proyecto.

¿Y qué medidas concretas adoptan para que la gestión del agua sea segura?

En este momento en el perímetro de la mina hay dos cortas a

cielo abierto de operaciones anteriores, Los Frailes y Aznalcóllar, ésta última acumula 14 millones de metros cúbicos de agua de contacto con metales y está circundada por escombreras abandonadas en 2002. El proyecto incluye la depuración total de ese agua con la construcción de una planta de tratamiento moderna e innovadora que acapara la mayor inversión del proyecto, dado que tanto esta infraestructura como el resto de los activos destinados a la gestión hidráulica reciben un desembolso de 60 millones, y será acometida por una compañía líder del sector. Junto a la depuración total, se toman diversas medidas para evitar que se vuelvan a generar nuevas aguas de contacto en la zona, como el sellado total de la corta de Aznalcóllar con material impermeable (para evitar la contaminación con el contacto de los antiguos pasivos mineros), así como una red de infraestructuras que almacena el agua en una nueva balsa en caso de que haya precipitaciones extraordinarias.

También se recupera la cuenca de los arroyos en esta zona (que están modificados por la antigua explotación), con la construcción de una red de canales perimetrales en torno al complejo para que el agua limpia de los afluentes del río Agrío y Los Frailes no se infiltre en las cortas (como ocurre ahora), y sigan así su curso natural. Uno de los aspectos más innovadores es que seremos autosuficientes en relación con el consumo de agua, dado que aprovecharemos las aguas de escorrentía, de infiltración y de drenaje de la mina, previamente depuradas en esta planta de tratamiento (PTA) de nueva construcción. En total, se recirculará más del 83% del agua del proceso, reduciendo al mínimo la presión sobre la cuenca.

La localidad de Aznalcóllar y otros municipios de la zona están esperanzados, ¿qué previsiones de empleo manejan?

A lo largo de sus operaciones generará más de 1.200 empleos fijos directos e indirectos de alta cualificación y otros 800 empleos inducidos, convirtiéndose en una de las actividades industriales más relevantes en la región. La apuesta por el empleo se verá reforzada por el compromiso de impulsar actividades que puedan detonar procesos de desarrollo territorial alternativos, que diversifiquen la economía de la comarca y permita crear oportunidades para fijar la población.





ENTREVISTA

JOSÉ LUIS MENÉNDEZ
PRESIDENTE DE AIQBE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

La Asociación de Industrias Químicas, Básicas y Energéticas de Huelva (AIQBE) ha presentado recientemente un balance del año 2022 que habla de un crecimiento de volumen de negocio del 50%. ¿Qué valoración hace de estos datos?

El año 2022 ha supuesto un año de grandes retos para la actividad económica y empresarial, en un escenario totalmente imprevisto al que se han tenido que enfrentar nuestras empresas demostrando, una vez más, su capacidad de adaptación ante las adversidades.

Terminamos el año 2021 con tensiones en la cadena de suministro provocadas por la pandemia y altos precios de la energía, agravados, en 2022, con la crisis energética global tras la invasión rusa a Ucrania, la subida de los precios de las materias primas y el incremento de los costes y los gastos logísticos imprescindibles para cualquier actividad.

La industria a nivel global, pero de forma muy especial la industria de Huelva y las empresas de AIQBE, no sólo han resistido este escenario, nada favorable, sino que han logrado impulsar su actividad económica en el año 2022. Y así se desprende de nuestra Memoria Anual, que presentamos recientemente, y que nos revela que la industria onubense cerró el ejercicio de 2022 con un volumen de negocios de 15.852 millones de euros, lo que supone un aumento de más de un 50% en el último año, volviendo a valores prepanidémicos.

El crecimiento de nuestro volumen de negocio demuestra una vez más la resiliencia de nuestra industria que, a pesar de las dificultades y del incremento desmesurado de costes, ha sabido mantener la competitividad de los productos en los mercados nacionales e internacionales, presentando unos excelentes resultados económicos a nivel general, por lo que estamos muy satisfechos. De hecho, las cifras de 2022 nos han puesto en la senda de un crecimiento imparables en una realidad que no tiene parangón en los últimos 50 años.

Huelva es una provincia referente en el sector de la minería. ¿Cree que esto se conoce en el resto de Andalucía y de España?

Creo que la actividad minera de Huelva, que se remonta al tiempo de los fenicios, es bien conocida tanto en Andalucía como en el resto de España. De lo que no estoy tan seguro es de que se conozca cómo se trabaja actualmente en estas explotaciones mineras. Ya nada tiene que ver con la minería tradicional, sino que está muy mecanizada y digitalizada y con unos procesos muy respetuosos con el medio ambiente y con la restauración paisajística de los entornos mineros al finalizar la actividad.

La transición energética depende mucho, precisamente, de una serie de metales claves para su desarrollo y nuestra faja pirítica se está desarrollando para aportar gran parte de estos metales y posibilitar dicha transición.

José Luis Menéndez: “El crecimiento de nuestro volumen de negocio demuestra una vez más la resiliencia de nuestra industria”



Y esto se ha conseguido a pesar de la falta de infraestructuras que ustedes han denunciado en muchas ocasiones. ¿Estos datos dan más fuerza para reclamar que Huelva tenga unas mejores conexiones con el resto de España y de Europa?

Huelva está llamada a convertirse en uno de los grandes centros de producción de energías exentas de carbono y tenemos una situación estratégica envidiable para, desde aquí, enviar dicha energía al resto de Europa.

Estamos en un momento muy importante para nuestra provincia, en la que se han anunciado inversiones muy importantes en descarbonización y economía circular. Esto nos va a suponer una gran oportunidad de desarrollo industrial y de adaptación, en la que ya estamos inmersos, de la industria actual.

Para llevar a cabo todo este proceso, son fundamentales unas adecuadas infraestructuras que permitan ese desarrollo y, en ese sentido, estamos reclamando las mejoras en

infraestructuras eléctricas, hidráulicas y logísticas. En el ámbito hidráulico, es necesario ejecutar la hoja de ruta trazada para el Túnel de San Silvestre y es importante continuar la ejecución de la presa de Alcolea, paralizada desde 2014 con apenas un 25% de ejecución, así como con el resto de las infraestructuras aprobadas como el Canal de Trigueros, la Balsa de Cola, etc.

Por su parte, la red de transporte eléctrica, aunque ha mejorado mucho en la última década, tiene que adaptarse al nuevo contexto que se da en la provincia de Huelva, donde tenemos muchos proyectos de energía renovables que hay que integrar y una demanda industrial en aumento.

Por último, y no por ello menos importante, hacer referencia a las comunicaciones, donde precisamos de mejora en las condiciones del transporte ferroviario, mucho más fácil de descarbonizar que el terrestre y mucho más sostenible. Para ello, tenemos que integrarnos en los corredores ferroviarios europeos y me consta que desde la Autoridad Portuaria de Huelva se está trabajando para ello.

La sostenibilidad es uno de los grandes retos de las industrias energéticas. ¿Cómo se está abordando por parte de las empresas que forman parte de AIQBE?

La sostenibilidad no es un concepto nuevo para nosotros, ya que llevamos muchos años trabajando para que nuestros procesos sean sostenibles en concepto amplio.

Es verdad que tanto la descarbonización como la economía circular nos van a proporcionar nuevas herramientas para reducir drásticamente las emisiones de CO₂, principal responsable del cambio climático, y hacer un mejor uso de los recursos naturales, recuperando de nuestros subproductos muchas de las materias primas para volver a introducirlos en la cadena de valor.

Los biocombustibles de segunda generación son un buen ejemplo, ya que se producen a partir de aceites de cocina usados, grasas animales no alimenticias o restos agrícolas que, hasta no hace mucho tiempo, eran residuos. Y, por cierto, aquí en Huelva es donde más biocombustibles se producen de España, lo que convierte a nuestro Puerto en el primero de España en el tráfico marítimo de biocombustibles y en el segundo de Europa, sólo por detrás de Rotterdam.

En economía circular, como decía, ya tenemos un papel protagonista por la producción de biocombustibles, que se verá acrecentado con la ampliación que tienen previstas las plantas que operan actualmente. Y le destaco algunos ejemplos, como la planta de HVO anunciada por Cepsa en su plan estratégico, y que va a suponer la fabricación de más de 800.000 Tm/año de biocombustible de segunda generación. O el proyecto ‘CirCular’ de Atlantic Copper, para el reciclado de fracciones metálicas procedentes de aparatos eléctricos y electrónicos en desuso, que supondrá el tratamiento de más de 60.000 Tm/año para la recuperación de metales tan importantes en esta transición tecnológica como el cobre, el zinc, el cadmio, el oro, la plata, etc.

Hay que recordar que Huelva se ha situado como actor protagonista para liderar el hidrógeno verde, el gran vector energético del futuro, y en nuestra provincia se están desarrollando proyectos que van a suponer un antes y un después en el crecimiento y el desarrollo económico y social. Muestra de ello son el ramal atlántico del primer corredor de hidrógeno verde de la Unión Europea, que partirá del puerto de Huelva; el Clúster del Hidrógeno Verde ‘Puerta de Europa’, impulsado entre otros por Iberdrola y Fertiberia, para desarrollar la cadena de valor del hidrógeno 100% verde, o la creación del Valle Andaluz del Hidrógeno Verde, anunciado por Cepsa, el mayor centro de hidrógeno verde de Europa.

“La sostenibilidad no es un concepto nuevo para nosotros, ya que llevamos muchos años trabajando para que nuestros procesos sean sostenibles en concepto amplio”

Y no nos podemos olvidar tampoco de los diversos e importantes proyectos que se están desarrollando para la producción de metanol verde y otros proyectos de interés que esperamos se confirmen en breve.

¿Cómo cree usted que está siendo la gestión de los fondos europeos? ¿Están llegando a las empresas y están cumpliendo su misión?

Difícil cuestión la que me plantea, ya que la distribución de dichos fondos no está llegando en la forma en que vendría mejor a los nuevos proyectos que se están desarrollando, pero sí están llegando, aunque sobre este tema se abrieron muchas expectativas de desarrollo industrial que no se están cumpliendo en algunos casos.

En cualquier caso, aún queda mucho recorrido y esperamos que, en la medida en que se vayan materializando los proyectos, reciban el apoyo económico de dichos fondos.



Javier de Aspe: “Inersa es la primera empresa de sondeos y el primer operador minero a nivel nacional siendo su capital 100% andaluz”

ENTREVISTA

JAVIER DE ASPE
CONSEJERO DELEGADO
DE INSERSA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
INSERSA cumple 35 años desde su creación. ¿Cómo fueron sus inicios y qué valoración hace de la evolución de la compañía hasta la actualidad?

Inersa fue fundada en Minas de Riotinto en 1988 como empresa especializada en sondeos de investigación, perforaciones mineras y geotécnicas. Desde entonces la empresa ha evolucionado en paralelo con la transformación de la minería y sus distintas etapas.

Tuvimos una primera etapa, desde su constitución hasta la crisis del sector minero con el consecuente cierre de las minas por los bajos precios de los metales en el año 2001. Es una etapa de crecimiento e incorporación de nuevas actividades hasta convertimos en operador minero.

Una segunda etapa en la que el cierre de las minas deja a la compañía al borde de la desaparición. En ese momento Inersa es capaz de transformarse diversificando sus actividades hacia el sector de la construcción: realizando sondeos geotécnicos, ejecutando túneles de carretera y ferroviarios, obras hidráulicas, obras civiles, edificación industrial y cimentaciones especiales.

Una tercera etapa que comienza en el año 2006, en el que resurge la minería con fuerza con las aperturas de Cobre las Cruces y Mina Magdalena y las reaperturas de la Mina de Aguas Teñidas, Mina Sotiel y Mina de Riotinto, además de numerosos proyectos de investigación.

Inersa apuesta con fuerza por el sector y hace importantes inversiones en maquinaria y en formación de sus trabajadores para consolidarse como operador minero integral.

La minería metálica se consolida como uno de los sectores productivos más importantes de Andalucía, con 6 proyectos en explotación; Mina de Aguas Teñidas, Mina Sotiel, mina Magdalena, Mina de Riotinto, Mina Cobre las Cruces y Minas de Alquife.

En la actualidad Inersa es la primera empresa de sondeos y el primer operador minero a nivel nacional siendo su capital 100% andaluz.

¿Qué es lo más destacado de estos 35 años?

Haber sido capaces de consolidarnos como uno de los principales operadores mineros europeos, gracias a la confianza de nuestros clientes y proveedores, apostando siempre por el trabajo en equipo, la especialización, la formación y la creación de empleo de calidad.

¿Qué aporta la minería al negocio de Inersa y qué otras actividades desarrollan?

La minería supone un 90% de nuestro negocio que está dividido en tres áreas de actividad: minería subterránea y a cielo abierto, sondeos de investigación minera y construcción y obra civil. A su vez Inersa tiene dos empresas participadas; Kerogen, propietaria de los permisos de investigación de Nuevo Linares cuyo objetivo es la reapertura dichas minas de plomo en el distrito minero jiennense y Rioberg, empresa especializada en la ejecución de pozos y chimeneas mineras.



¿Qué sinergias guarda INSERSA con empresas del sector?

El sector de la minería es un sector altamente especializado y que necesita unos ratios de productividad muy elevados para poder alcanzar sus objetivos de rentabilidad. Inersa es un agente clave en la cadena de valor, participando en numerosas fases del proceso, desde la investigación hasta el transporte a planta del mineral. Es fundamental la coordinación y las sinergias tanto con los proveedores como con los clientes. La logística y la gestión de equipos es esencial en el negocio. Planificación, supervisión, seguridad, maquinaria, repuestos, explosivos, nada puede fallar para alcanzar la producción requerida.

¿En qué proyectos destacados están trabajando?

En minería subterránea trabajamos de manera continuada en Minas de Aguas Te-

ñidas, Mina Magdalena y Mina Sotiel ejecutando contratos de desarrollos, producción, infraestructuras y transporte para nuestro cliente Sandfire Matsa. En minería a cielo abierto trabajamos de manera continuada en la Mina de Riotinto ejecutando contratos de perforación, voladura y diferentes infraestructuras para nuestro cliente Atalaya Mining. Para Cobre las Cruces estamos rehabilitando la rampa de investigación. Ejecutamos sondeos de investigación minera para clientes recurrentes como Sandfire Matsa, Atalaya Mining, Cobre las Cruces, Tharsis Mining, Pan Global Resources, Lithium Iberia, Emerita, etc. También participamos en la construcción de la planta E-LIX para Lain Technologies y estamos rehabilitando el Muelle de Tharsis para la Autoridad Portuaria de Huelva.

Los proyectos mineros requieren mucha financiación y necesitan un marco jurídico seguro. ¿Están apostando los inversores internacionales por el sector en Andalucía?

Ya hay muchos inversores internacionales que han invertido en el sector minero en Andalucía como Sandfire Matsa, Trafigura, Grupo Mexico, Pan Global, etc. Las principales reservas europeas de cobre están aquí y tenemos una gran tradición minera, y eso siempre nos hará atractivos para los inversores.

“Tenemos una plantilla media de 950 personas con un alto grado de especialización”

El marco jurídico está y lo que hay conseguir es que no se eternicen los procedimientos administrativos. Las empresas mineras invierten ingentes cantidades de dinero y están dispuestas a cumplir todos los requisitos legales que se les impongan, si bien necesitan celeridad para poder rentabilizar sus inversiones en un mundo cada vez más complejo y con mayores presiones inflacionistas. Además de la seguridad jurídica, a los inversores hay que hablarles de plazos. Invertir en un país o en otro va a depender de esto.

¿Cómo ha evolucionado el negocio de INSERSA? ¿Podría comentar algunos datos económicos de INSERSA para hacernos una idea de la envergadura que están alcanzando?

El negocio de Inersa ha evolucionado en paralelo con el crecimiento del sector, sobre todo a partir de 2005 con la reapertura de Minas de Aguas Teñidas. El siguiente gran impulso a la compañía viene a partir del año 2015 con el inicio de la producción en Mina Magdalena y el reinicio de Mina de Riotinto.

Respecto a algunos datos económicos, Inersa en 2022 tuvo una cifra de negocios de 166 Millones de Euros y un EBITDA de 18,7 Millones de Euros. El objetivo de 2023 es incrementar la cifra de negocios en torno al 10%.

En la actualidad tenemos una plantilla media de 950 personas con un alto grado de especialización y un parque de maquinaria minera especializado con más de 300 unidades, uno de los más importantes de Europa.



Diego Chacón Martínez: “Este año 2023 conseguiremos la facturación más alta de nuestra historia”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

JARQUIL es una constructora andaluza que también desarrolla su actividad en otras provincias españolas. ¿Qué diferencias hay entre construir aquí o en otros lugares?

Tanto nuestros orígenes, hace casi 40 años, como el grueso de nuestra actividad corresponden a Andalucía, pero efectivamente hemos ejecutado obras en multitud de lugares, comenzando por Madrid, en donde contamos con una delegación permanente desde hace más de una década, y siguiendo por Melilla, hace casi treinta años, Murcia, Ceuta, Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Extremadura, País Vasco... De hecho, uno de los principales valores de nuestra cultura corporativa es el cumplimiento estricto de nuestros compromisos y, a efectos geográficos, esto se traduce en que, si un cliente nos necesita en una ubicación en la que no estamos presentes, hacemos lo imposible por desplazarnos y prestarle allí nuestros servicios de construcción, como de hecho nos ha ocurrido este año con una edificación industrial en Valladolid.

Con respecto a la forma de trabajar, más allá de la variabilidad de costes no percibimos diferencias notables en el modo de construir en Andalucía y el de otras regiones. A efectos constructivos, las diferencias entre unas zonas y otras se perciben más en lo que a la tipología de inmuebles que se demandan.

En este sentido, los destinos turísticos y la costa son más propensos a desarrollar infraestructuras hoteleras y apartamentos, mientras que las áreas rurales o las afueras de las grandes ciudades suelen ser lugares idóneos para los parques industriales, siempre que cuenten con buenas comunicaciones, claro. Por ejemplo, en Córdoba ahora estamos construyendo, en UTE con AGP, una edificación industrial de más de 10.000 m² para Bogaris en el parque industrial que se encuentran desarrollando.

Los cascos históricos de las ciudades, por otro lado, serían mucho más propensos a las obras de rehabilitación. A este respecto, varios de nuestros proyectos recientes son precisamente de recuperación y puesta en valor de cascos histó-

ricos, como el de Málaga, Almería, Sevilla, Andújar... En cualquier caso, las constructoras tenemos que ser capaces de adaptarnos con absoluta flexibilidad a las necesidades y peculiaridades de cada obra, donde quiera que esta se desarrolle.

Alertaron ustedes hace algunos meses de la falta de contratistas y proveedores. ¿Se ha solucionado ya este problema?

Podemos decir que es una situación generalizada y común al sector, fruto de la evolución del mercado de trabajo y de la mano de obra. En cualquier caso, y sin perjuicio de que cualquier avance legislativo que facilite o flexibilice el mercado laboral de nuestro sector será de utilidad, las grandes constructoras tenemos que adaptarnos a esta situación a través de la innovación y, por supuesto, la apuesta decidida por nuestros recursos humanos. A este respecto, en JARQUIL ofrecemos una organización al servicio de sus trabajadores, diseñada para hacerles crecer profesionalmente en un entorno que les motive y les permita alcanzar todas sus aspiraciones. Para ello, apostamos de forma decidida por la formación continua, planes de carreras, políticas de desconexión, planes de conciliación e igualdad, flexibilidad...

Y todo ello siendo fieles a una forma de construir basada en la innovación, el empleo de las últimas tecnologías en obra, la seguridad, la sostenibilidad, el respeto al medio ambiente... Al final se trata de ser capaces de construir una empresa en la que sus integrantes no solo se sientan a gusto, sino de la que además se sientan orgullosos.

Y, por otro lado, y en relación con la innovación, tenemos claro que la construcción industrializada representa una gran oportunidad para la modernización del sector. Son muchas las ventajas de este modelo constructivo: al hacerse en planta, los procesos y los tiempos están más controlados y son más homogéneos, el resultado final es de mayor calidad, hay una menor dependencia de las condiciones climáticas... Aparte, y en línea con los valores de nuestra constructora, la construcción industrializada es mucho más sostenible: se producen menos residuos y al realizarse la mayor parte del trabajo en una



ENTREVISTA

DIEGO CHACÓN MARTÍNEZ
DIRECTOR GENERAL
DE NEGOCIO JARQUIL

fábrica, se reducen las emisiones de CO₂, objetivo este último con el que estamos plenamente comprometidos, pues de hecho hemos obtenido el certificado de la huella de carbono este mismo año.

Recientemente se han unido ustedes a la iniciativa Sevilla City One, Metrópolis del Sur que aspira a convertirse en referente del crecimiento urbano más eficiente.

En JARQUIL creemos que las empresas tenemos un papel muy importante que jugar como impulsores de la sociedad en la que nos incardinamos. Nosotros asumimos como una responsabilidad propia la generación de valor a nuestro entorno, no solo a través de nuestra labor diaria, sino además impulsando proyectos solidarios, sostenibles, sociales, culturales...

En este sentido, Sevilla City One es una iniciativa que tiene como objetivo visibilizar el gran protagonismo de Sevilla y su área metropolitana, con el objetivo de fomentar su crecimiento económico y social, siempre sobre la base de un urbanismo eficiente y sostenible. Se encuentra, además, respaldada por multitud de empresas andaluzas de nuestro sector, con las que nos parece muy importante compartir no solo proyectos, a través de las diversas UTEs que tenemos en marcha, sino también presencia en foros de este tipo, que contribuyan a impulsar aquellos valores y formas

de construir con las que más identificados nos sentimos.

¿Cuáles son sus previsiones de facturación y crecimiento a corto y medio plazo?

JARQUIL cerró el primer semestre del año 2023 con una facturación por encima de los 85 millones de euros y casi 60 obras en marcha en todo el territorio nacional. Unas cifras que consolidan y reflejan el buen momento económico y empresarial de la compañía, que facturó en 2022 más de 115 millones de euros y cuenta con una plantilla fija en el entorno de las 500 personas. Este año hemos desarrollado obras para todo tipo de clientes, tanto administraciones públicas – ayuntamientos, Junta de Andalucía y Universidades – como diversas promotoras, entre las que destacan AEDAS Homes, Grupo ABU, Osuna, Arqura Homes o Metrovacesa. Igualmente, trabajamos para reconocidos clientes del sector industrial, como Bogaris o Ilunion, residencias para mayores, como es el caso de Grupo Reifs, o entidades bancarias de la talla de Cajamar, para quien nos encontramos desarrollando su nueva sede.

Entre nuestros proyectos recientes o en marcha se cuentan también infraestructuras sanitarias, deportivas, educativas, residencias de estudiantes... y en la división de Rehabilitación y Eficiencia Energética, tenemos hoy en día obras de gran calado e importancia, como

la consolidación del Claustro del Monasterio de San Jerónimo y la reforma del centro penitenciario Sevilla 1, ambas en Sevilla, o la restauración del Edificio Casas Consistoriales, en Almería

Nuestra división de Obra Civil ha sido reconocida este año con el premio COAS por las obras de la lonja y puerto de Roquetas de Mar, y en el ámbito medioambiental, JARQUIL se encuentra desarrollando la recuperación paisajística de La Hoya en Almería, en UTE con Copsa, el sellado del vertedero de Torremolinos, en UTE con Rialsa, o la recuperación de las laderas del Conquero en Huelva, en UTE con Construcciones Garrucho.

Prefiero ser cauto todavía y no lanzar una previsión de cierre para 2023, pero sí te puedo anticipar que va a ser, con toda seguridad, la facturación más alta de nuestra historia, y eso es mucho decir para una compañía con casi 40 años a sus espaldas.

Por otro lado, y con respecto al medio plazo, estamos sobre todo trabajando para diversificar nuestra cartera de obra, cuyo importe ronda los 240 millones de €, apostando por incrementarla sobre todo en obras de edificación industrial, logística, rehabilitación y civil, de acuerdo a nuestro plan estratégico.

La digitalización ha inundado todos los sectores y, en su caso, los procesos de diseño, planificación y construcción. ¿Cree que estos avances se están implantando de forma ágil y completa en la construcción o imperan todavía viejos patrones?

El sector está realizando avances muy notables en este sentido, aunque aún hay camino por recorrer. Mi percepción es que, en términos generales, somos las grandes constructoras las que en mayor medida estamos tirando del carro de la innovación y obligando de alguna manera al resto de empresas a ir adoptando estos nuevos procesos y formas de trabajar.

La dirección de JARQUIL tiene muy clara desde hace años la apuesta por la digitalización, dadas las notables ventajas que aporta a efectos de seguridad, control de obras y agilización de las relaciones con clientes, colaboradores y personal propio. Entre nuestras principales herramientas digitales destacan el empleo de la tecnología colaborativa BIM en las obras, el uso de drones y otros recursos tecnológicos para su seguimiento, así como el ERP de Microsoft Business Central. Actualmente, estamos trabajando en la conformación de nuevos entornos digitales de cara a optimizar la conectividad, gestión documental e intercambio de información con cada uno de los agentes con los que interactuamos en el día a día, con las consecuentes ventajas para todos ellos y teniendo en la ciberseguridad un objetivo esencial.





Marta Cerati: “La minería andaluza se encuentra a la vanguardia europea en innovación tecnológica”



ENTREVISTA

MARTA CERATI
GERENTE EJECUTIVA
DE AMINER

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cómo valora la minería andaluza hoy día? ¿Cuál es su papel a nivel nacional?

La minería andaluza es esencial y, si hablamos de forma específica sobre la minería metálica en la región, podemos confirmarlo con los últimos datos publicados: 22 millones de toneladas de mineral procesado y una facturación de 4.000 millones de euros en 2022. Las cifras responden mejor que nadie. En este sentido, la minería metálica en Andalucía ya representa el 90% del sector a escala nacional, suponiendo un gran potencial de futuro.

¿Qué retos tiene AMINER? ¿Qué balance hace de su trayectoria a favor de la minería andaluza?

Somos una entidad sin ánimo de lucro que representa a las principales compañías del sector de la minería metálica y a su tejido auxiliar asociado en España, defendiendo sus intereses, y dando a conocer los beneficios que para la economía tiene el desarrollo de una actividad minera sostenible.

Entre nuestros retos está el incentivar el desarrollo de nuevos proyectos mineros y promover inversiones en el sector. Para ello, trabajamos continuamente con el objetivo de lograr un contexto normativo acorde con la realidad actual de la minería metálica y su futuro, además de contar con un marco

adecuado que permita consolidar el sector y dotar a la minería metálica de instrumentos eficaces de interlocución con las administraciones.

Durante nuestro recorrido como Asociación hemos alcanzado grandes hitos, consolidándonos como referente y portavoz del sector de la minería metálica en Andalucía. Así los reflejan factores como el crecimiento del número de empresas asociadas, siendo 62 a día de hoy, la celebración de la cuarta edición del MMH en Sevilla, consolidándola como capital europea de la minería, y la puesta en marcha de la Cátedra de Estudios Mineros AMINER, además de varios acuerdos con distintas entidades a favor de la minería regional y nacional. Por ejemplo, las alianzas con la Cámara Mineira de Galicia como colaboradores y con Universidades Politécnicas y Escuelas de Minas de toda España.

¿Qué proyectos se están desarrollando actualmente?

Actualmente, Andalucía cuenta con explotaciones en activo en Huelva, Sevilla y Granada, y más de 250 proyectos en exploración e investigación entre solicitados y vigentes. Para mantener los proyectos que se desarrollan en dichos espacios, es importante respaldar la actividad minera, pero también el tejido auxiliar que la hace posible. Un ejemplo es la industria de la cal, una materia prima que procede de la calcinación de la caliza y que es esencial en numerosos procesos que se desarrollan en la minería metálica.

Sólo garantizando la ejecución de los proyectos diseñados para el sector de la minería existirá una contribución real para paliar el déficit de materias primas de la Unión Europea y su dependencia de los mercados asiáticos y americanos.

¿Qué inserción laboral tiene hoy día la minería en Andalucía?

Gracias a los proyectos minero-metalúrgicos se genera un importante número de puestos de trabajo entre empleos directos, indirectos e inducidos. Empleos siempre estables y de calidad. Solo en Andalucía el sector genera 12.000 puestos de trabajo directos que sumados a los indirectos e inducidos llega a los 32.000.

¿Cómo valoran desde AMINER la implicación de la administración andaluza en sus últimas legislaturas en el respaldo al sector minero en la región?

El liderazgo de Andalucía en un sector estratégico como la minería ha permitido grandes avances. Destaca la 'Estrategia para una Minería Sostenible' de la Junta de Andalucía, una hoja de ruta a 2030 que apuesta por una minería competitiva y responsable, así como una planificación en cuatro ejes para reforzar las capacidades administrativas, el conocimiento y tecnología, la actividad sostenible, y el impulso social y económico.

Avances satisfactorios que se unen a la reciente reanudación de los concursos públicos para otorgar permisos de investigación de los recursos mineros. De esta forma, la administración andaluza se ha comprometido a lanzar las convo-

catorias de concursos públicos en cada provincia para otorgar más de 360 derechos mineros que incluyen zonas donde pueden encontrarse recursos considerados estratégicos y críticos por la Unión Europea como el cobre, cobalto, níquel o wolframio, entre otros.

Y destacar también el cambio de denominación de la Consejería de Industria, Energía y Minas, una declaración expresa del Gobierno andaluz de apoyo a la minería.

¿Es posible vincular la sostenibilidad al sector minero?

La minería es sostenible o no lo es. Las empresas andaluzas del sector están impulsando proyectos de vanguardia a nivel internacional en el ámbito de la sostenibilidad, la eficiencia, el uso responsable de los recursos, la descarbonización, la reducción de la huella hídrica y la conservación del entorno. Todo ello convierte al sector de la minería metálica andaluza en un modelo de referencia. Retomando las últimas cifras publicadas, cabe destacar que las compañías invirtieron un total de 330 millones de euros en 2022, con un acumulado de más de 2.950 millones de euros en nuevos proyectos.

¿Y si hablamos de innovación?

La minería andaluza se encuentra a la vanguardia europea en innovación tecnológica, con proyectos que apuestan por la sostenibilidad, la seguridad y la eficiencia de las operaciones mineras, además de cuantiosas inversiones en la investigación de nuevas soluciones viables y sostenibles para el procesamiento y tratamiento del

mineral, y en el desarrollo de proyectos de economía circular que serán emblemáticos. En definitiva, una minería comprometida con la mejora continua de sus procesos.

Recientemente, nuestros socios Sandfire MATSA y Sandvik realizaron la primera perforación de voladura de desarrollo con Jumbo operado en control remoto para ofrecer más seguridad, productividad y eficiencia. Otros ejemplos son el Proyecto Stone de Atalaya Mining, una investigación en colaboración con el CSIC para aplicar tecnología de vanguardia internacional en la mina de Riotinto, o el proyecto 'CirCular' de Atlantic Copper, que busca recuperar metales considerados esenciales por la UE, como el cobre, la plata, el oro, el estaño o el paladio, para afrontar los retos de la transición energética y digital. Asimismo, se conceden ayudas destacables, como la última de la Comisión Europea por un valor de 26,7 millones de euros para modernizar el complejo minero de Cobre las Cruces.

Con un horizonte a medio-largo plazo, ¿qué objetivos se marcan para 2030?

Andalucía tiene los minerales que Europa necesita y que son indispensables para el impulso de sectores estratégicos como las energías renovables, la industria digital y aeroespacial y el transporte eléctrico. Concretamente, el Instituto Geológico y Minero de España indica que 17 de las 30 materias críticas catalogadas por la UE se encuentran en Andalucía. Por ello, seguiremos impulsando la minería como sector esencial para abordar el Green Deal a través del diálogo con las administraciones públicas, agentes socio económicos y otras plataformas que aúnan los intereses del sector, además de la formación con las Jornadas Técnicas, los Encuentros 5.0 y las actividades de la Cátedra de Estudios Mineros de AMINER.

Los objetivos de descarbonización y la transición hacia las energías limpias van a incrementar un 50% la demanda de minerales durante la próxima década. Y AMINER va a estar ahí para que Andalucía mantenga el liderazgo en este sector tanto a nivel nacional como europeo.





Juan López-Escobar: “Andalucía está empezando a dar un tirón importante en toda la industria minera de transformación”

ENTREVISTA

JUAN LÓPEZ-ESCOBAR
DECANO-PRESIDENTE
DEL COLEGIO OFICIAL DE
INGENIEROS DE MINAS
DEL SUR

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿En qué situación se encuentra el sector minero?

La percepción pública sobre la importancia de la minería ha mejorado mucho a raíz de acontecimientos como la reciente falta de suministro en algunos mercados. En este sentido, también se ha reforzado con el convencimiento de la esencialidad de las materias primas para el desarrollo de la sociedad.

En este sentido, ¿a qué reto se enfrenta el sector?

Desde mi punto de vista, es importante simplificar los proce-

dimientos, porque venimos de una época excesivamente formalista, donde se repetían en exceso. Hay que hacer un verdadero esfuerzo para simplificarlos. Además, a través de algunas legislaciones no mineras, como las vinculadas a emprendimientos urbanísticos, se han regulado actividades mineras. No han tenido en cuenta que una actividad minera no es una actividad urbanística.

Muchos otros sectores se quejan, por ejemplo, de la falta de profesionales, ¿ocurre también en la minería?

Por supuesto, hacen falta muchos profesionales en el sector y esta cifra aumentará en el futuro. Actualmente, en el sector de la minería se está aplicando un nuevo enfoque que permite crear valor en el territorio, lo que supone apoyo para el desarrollo energético, factor muy vinculado a la ingeniería de minas.

¿Aprecia que entre los jóvenes españoles hay actualmente un interés por este tipo de profesiones?

Necesitamos reforzar la importancia que tiene este sector. Especialmente, los Colegios Profesionales y las Universidades tenemos la obligación de dar a conocer nuestro trabajo a los más jóvenes. Porque la Ingeniería de Minas y Energía, además de ser apasionante, garantiza un puesto de trabajo en la actualidad y, más, en el futuro.

Por otra parte, ¿cómo valora el potencial de Andalucía en lo que la industria minera se refiere?

Andalucía es una región privilegiada. En primer lugar, contamos con grandes yacimientos gracias a la generosidad de la naturaleza. Y, en segundo, el territorio tiene la gran capacidad de generar energía eólica y solar, lo que nos permite desarrollar toda la industria.

Sin duda, Andalucía está empezando a dar un tirón importante en toda la industria minera de transformación y energética. No debemos de olvidar la importancia que poseen los minerales que hay en Andalucía para alcanzar la



transición verde hacia una energía mucho más ecológica.

También es un sector que apuesta por la sostenibilidad y que debe ser un aval del cambio.

Sin duda alguna, la minería que se desarrolla hoy en España es una minería del siglo XXI. Un sector con especial respeto a todas las condiciones medioambientales y de seguridad. Nos considero un referente a nivel internacional. Ese camino tenemos que seguir afianzándolo. El futuro es bastante esperanzador.

Por otra parte, la minería está inmersa en una revolución tecnológica, ¿se están implementando rápidamente todas estas nuevas tecnologías en los programas formativos de los colegios profesionales?

Sin duda. Tanto los Colegios Profesionales como las propias empresas del sector estamos promoviendo de forma continua la formación. Compartir conocimientos es casi como un dogma dentro de nuestro sector. De esta forma, hemos podido avanzar muchísimo en desarrollos tecnológicos. Un ejemplo actual es nuevo proceso que está en el Río Tinto para la obtención directa de metales, una revolución tecnológica. Del mismo modo ocurre con el resto de las empresas, todas ellas están inmersas en distintos proyectos de última tecnología.

Asimismo, la Junta de Andalucía ha dejado constancia de que el sector es una prioridad, ¿es un mensaje que se avala con hecho?

Un hecho relevante es la nueva denominación de la Consejería de

“La Ingeniería de Minas y Energía, además de ser apasionante, garantiza un puesto de trabajo en la actualidad y, más, en el futuro”

Industria, Energía y Minas, antes no aparecía “minas”. También se ha estado trabajando en la estrategia minera con el objetivo de fomentar la minería sostenible y de crear valor en el territorio. Además, se están haciendo verdaderos esfuerzos de simplificación.

Nosotros estamos permanentemente en contacto con la Consejería, promoviendo grupos de trabajo y planteando mejoras en cuanto a legislación, donde todavía quedan cosas por hacer.

¿Cómo cree que evolucionará el sector en los próximos años?

Pienso que el sector tiene que avanzar de forma clara y decisiva. No hay suficientes materias primas para todo el reto tecnológico que existe. No hay suficiente cobre, por ejemplo, para los nuevos motores eléctricos y las nuevas tecnologías, y cuando la necesidad se genera, la sociedad responde activamente. Estoy convencido de que estamos ante unos años importantísimos de avances tecnológicos y de desarrollo del sector.





ENTREVISTA

ÁNGEL LLAVERO
CEO MELTIO 3D



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Meltio es líder en la impresión de 3D con metal. Explíquenos qué aplicaciones prácticas puede tener.

Desde hace 20-25 años existe la tecnología de fabricación aditiva de metal, pero casi siempre, en un 98% del mercado, está basada en el uso de polvo de metal y el uso de un láser que va dibujando la pieza. Con nuestra tecnología, lo que hacemos es ofrecer la capacidad de fabricar piezas de metal con una calidad interna muy alta, superior a lo que hasta ahora se estaba obteniendo con tecnologías de fabricación aditiva y también superior, en muchos casos, a métodos tradicionales. Eso es gracias a cambiar el consumible del polvo por filamento de metal, por hilo de soldadura. Por tanto, nuestra materia prima es hilo. Podemos utilizar un hilo o dos hilos en una misma pieza. Es decir, podemos combinar dos materiales de metal en una misma pieza. Lo fundimos, en vez de usar un solo láser, utilizamos muchos láseres de baja potencia, que todos apuntando en un mismo *melt point*, en un punto de soldadura, somos capaces de obtener la misma potencia que si usásemos un solo láser de mucha potencia, pero reducimos mucho el coste y, además, somos muy atractivos porque tenemos la flexibilidad de jugar con las potencias de distintos láseres en distintos puntos.

Todo eso aporta la opción de que, por primera vez en la historia, disponemos de una tecnología de fabricación aditiva de metal que no es cancerígena para los trabajadores, que no tiene riesgo de ser explosiva, que no necesita un gran espacio ni mucha gente para poder operarla. No hace falta tener una capacidad o un conocimiento muy elevado.

Nuestra tecnología lo que ha hecho ha sido dar accesibilidad, democratizar y poner al alcance de distintos sectores la posibilidad de fabricar piezas que hasta ahora ellos no podían hacer, reparación de piezas, fabricación de piezas de repuesto, fabricación de producción

industrial y esto en sectores como electrónica de consumo, automóvil, aeronáutica, espacio, minería, sector de la joyería, distintos.

Siempre fabricando una pieza de metal que va a ser casi final ya que hasta ahora ese proceso normalmente se hace con otras tecnologías que son mucho más costosas.

Cuando hablamos de fabricar un coche, tiene miles de piezas o más de mil piezas, por tanto, nos encontramos con la posibilidad de que ahora un conjunto que está formado por 10-15 piezas, somos capaces de reducir esos pasos en 3-4-5 veces. De tal modo que reducir los pasos es reducir procesos, costes, tiempo, etc.

Y a nivel de sostenibilidad, ¿qué ventajas tiene el proceso que me explicas?

Efectivamente, es decir, al final cuando hablamos de sostenibilidad hablamos de la huella de carbono, hablamos de tener unas nuevas fábricas o que las nuevas tecnologías permitan que las fábricas sean más sostenibles. Este es un ejemplo de ello. Hay una sostenibilidad de la tecnología que es directa e indirecta. Directa porque depende de la propia tecnología, se usa menos materia prima, menos material porque no se desperdicia nada o se desperdicia algo insignificante completamente. Estamos hablando de una reducción de la energía necesaria para generar esa pieza, y estamos hablando de que tenemos la flexibilidad.

Cuando hablamos de flexibilidad hablamos de lo que ocurren situaciones como la guerra de Ucrania, como el COVID, como que hay un problema de un barco en el canal de Panamá o de Suez y dejan las mercancías de poder transitar, que tienes problemas y está esperando un mes o dos meses la parada de una máquina porque esperas una pieza de repuesto de tal sitio. Eso, por primera vez en la historia, con nuestra tecnología, se puede hacer in situ, en un espacio muy reducido. Somos capaces de tener fábricas flexibles.

Nuestras máquinas, nuestra tecnología permite que las fábricas un día puedan estar fabricando, por ejemplo, moldes de acero para coches, y al día siguiente puedan estar fabricando piezas de oro para una joyería o puedan estar fabricando una pieza de titanio para un hospital porque necesitan una prótesis. De tal modo que estamos hablando de la capacidad de que las fábricas no estén diseñadas para fabricar un solo producto, sino poder ser flexibles para fabricar múltiples productos.

Va a haber un porcentaje de muchos de esos componentes que o bien van a poder ser reparados donde se han desgastado gracias a nuestra tecnología que permite tanto fabricar piezas como reparar piezas, piezas que se han ido gastando, se recrean con material y ya obtienes otra vez las piezas como

Ángel Llaveró: “Pensamos en local para fabricar y pensamos en global para comercializar”

nueva, por tanto, las haces eternas, por ejemplo, las ruedas del tren se desgastan, se van mecanizando tres o cuatro veces para meter la intolerancia, pero después de eso se van al desguace. Nuestra tecnología permite que esas piezas sean eternas, porque cada vez que se desgasta, tú le aportas material, como si con plastilina le pusieses material, pero con un láser, y al final lo que estás obteniendo es una rueda que es eterna.

Eso hace que los costes de energía, de logística, aviones, barcos, hace un cambio de paradigma muy importante en la sostenibilidad. No es directo de la tecnología, es indirecto, pero si sumamos todo, podemos hablar de que es una tecnología que evidentemente su grado de sostenibilidad es altísimo.

Habéis conseguido incluso ser socios tecnológicos del Departamento de Defensa de Estados Unidos, ¿cómo se consigue eso, sobre todo ubicados en un pueblo de Jaén?

Somos una empresa que al final lo que hemos hecho ha sido esforzarnos mucho, empezamos en septiembre del año 2019, cuatro meses después vino el COVID, estuvimos dos años confinados y en ese proceso hemos desarrollado la tecnología, los productos, el canal de venta, nuestras relaciones con nuestros distribuidores de distintos países.

El caso del Departamento de Defensa de Estados Unidos es un ejemplo de ello. Al final, la posibilidad de reparar piezas en donde se necesitan para el sector militar y defensa, es decir, dentro de un barco que ha tenido una rotura o en el frente de batalla porque va en un camión, en un contenedor y puede fabricar la pieza del tanque que se necesita para que no se quede allí parado. Todo eso es la primera vez en la historia que se puede hacer y eso ha sido gracias a nuestra tecnología. La Navy o en este caso el Departamento de Defensa de Estados Unidos hay distintas relaciones, hay premios, ganamos un premio que se llama STEDS en el que se presentan todas las tecnologías que pueden ser de mayor relación con ellos y de 300 proyectos a nivel mundial, ganamos cinco y fuimos nosotros uno de los ganadores.

En definitiva, nos encontramos con la incapacidad de que la tecnología, el producto ha sido atractivo. Tenemos una red de colaboradores en distintos países con los que trabajamos desde el punto de vista de

la robótica, del software, de universidades, de centros tecnológicos, empresas de comercialización que intentamos poco a poco tener muy claro que para nosotros Linares es una gran oportunidad, tener nuestro centro de desarrollo y de fabricación y el 80% de nuestros proveedores están a menos de 200 kilómetros, pero sabíamos que no podíamos vender menos de un 95 o 96% fuera de España desde el inicio. Por tanto, pensamos en local para fabricar y pensamos en global para comercializar y el ejemplo de Estados Unidos es un ejemplo más de las muchas relaciones que estamos creando con muchas grandes empresas a nivel mundial.

Precisamente Linares ha sido una zona eminentemente industrial y un polo industrial muy importante que se ha desinflado y que ha pasado por momentos muy complicados. ¿Dentro de vuestro planteamiento está esa implicación también con el territorio, habéis querido quedaros allí por alguna razón también de este tipo?

Para nosotros lo más importante de la empresa es el capital humano y aquí entramos en una contradicción que intentamos que el problema se convierta en una oportunidad, es decir, nos encontramos con una situación en la que lo que queremos es tener una plantilla con el mayor talento posible y feliz, muy importante para nosotros que sean felices y ser felices para nosotros englobamos que la gente tiene que trabajar para vivir porque hace falta dinero para vivir, pero ya que le va a dedicar mucho tiempo intentemos hacerlo de la manera más favorable para todos y eso va a tener como resultado que los trabajadores van a ser felices y eso va a hacer que la empresa sea mucho más rentable, mucho más eficiente.

Nosotros somos de Jaén y es cierto que nos fuimos a Linares porque encontramos que se estaba creando un polo tecnológico, tenían la inserción las instituciones locales de intentar hacerlo y nos sedujo la idea, nos pareció atractivo. No tenemos unas grandes condiciones por estar en Linares, más allá de que Linares tiene cosas muy buenas, es decir, Linares tiene una universidad exclusivamente de ingeniería donde hay que casi mil alumnos solamente que estudien ingeniería. Linares es un sitio donde si tú le das cariño a la gente, si las condiciones laborales son dignas, razonables, muy atractivas para la gente con mucho talento,

la gente le gusta.

Si a eso además le sumas que tenemos la posibilidad de poder ofrecerle teletrabajo, nosotros le llamamos FlexiWork, al final es que ellos pueden decidir si quieren vivir aquí o quieren vivir fuera y cuando vienen aquí nosotros tenemos una serie de viviendas donde ellos tienen disponibilidad. Por tanto, al final tienen ese juego y tenemos gente que se ha venido a vivir en la provincia de Jaén, a Linares, desde Abu Dhabi, desde Jerez de la Frontera, desde el País Vasco, desde Cataluña, desde Inglaterra, desde Alemania, desde Hungría, Bielorrusia, más de 15 o 20 nacionalidades, 25 o 30 familias han venido a vivir gracias al trabajo y creo que esto para el territorio es un ejemplo de cuando se genera empleo de alto valor, teniendo por alto valor gente que al final se dedica a un sector como el tecnológico, que los salarios son especialmente altos, y tener 100 trabajadores en una empresa como Meltio, en una zona como Linares, evidentemente irradia en el entorno un consumo, una demanda más allá de nuestra red de proveedores, que la mayoría está a menos de 200 kilómetros.

De cara al futuro, ¿en qué estáis trabajando y qué previsiones tenéis?

Ahora el reto está sin duda en subir el nivel, ya hemos aprendido mucho, tenemos más de 300 clientes a nivel mundial con nuestras máquinas instaladas, eso nos está dando mucha información para poder mejorar. El objetivo está en continuar invirtiendo mucho dinero en I+D, muchos recursos, tiempo, energía en mejorar la tecnología, en poder avanzar, ofrecer nuevos niveles y sobre todo lo más importante para nosotros, estamos convencidos de que esta tecnología es para producción mundial industrial masiva, estamos convencidos de que en los próximos meses, en los próximos años, el reto es que existan en el mundo decenas de fábricas en las que dispongan de muchísimas unidades de nuestras máquinas, fabricando 24 horas, 7 días a la semana, ese es el reto y para eso hay que cumplir muchos pequeños objetivos y estamos trabajando en ello.

El capital humano y el talento dedicado a poder obtener la mejor tecnología posible con el mejor producto posible para nosotros es nuestro foco y como resultado obtendremos esos clientes con miles de máquinas nuestras trabajando todos los días de la semana.



Gonzalo Valufo: “Contamos con una red de 24 centros a nivel nacional, cinco de ellos están en Andalucía”



ENTREVISTA

GONZALO VALUFO
DIRECTOR REGIÓN SUR
FINANZAUTO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Cómo habéis arrancado este 2023 en Finanzauto?

La realidad es que abordamos el comienzo de este año en el momento con mucha incertidumbre. La influencia de la situación socioeconómica a nivel nacional, también internacional, la subida de precio de las materias primas, el combustible, todo eso ha supuesto un impacto importante en los negocios de nuestros clientes y han tenido que adaptarse de manera muy rápida a esta nueva situación.

Por otra parte, en nuestro propio negocio y también de cara a nuestros clientes, la disponibilidad de equipos, la disponibilidad de repuestos a nivel mundial, ha sido un reto con el que teníamos que convivir. Todas estas circunstancias no nos hacían mirar este año 2023 con mucho optimismo, miraba con mucha cautela. Sin embargo, y una vez pasado ya el ecuador del año, la verdad es que podemos decir que 2023 ha superado nuestras expectativas y tenemos una gran actividad en todos los sectores y unas previsiones de crecimiento muy halagüeñas con respecto al año anterior. Con lo cual hemos empezado de manera muy positiva con respecto a lo que esperábamos.

Se han visto afectados por la crisis de componentes, ¿no?

Sí, muchísimo, como todas las compañías. Nosotros también hemos sufrido unas roturas de stock importantes, que han retrasado la entrega de equipos, la entrega de máquinas y motores, y también el suministro de repuestos a nuestros propios clientes.

Coméntenos un poco, ¿en qué áreas comerciales se desarrollan?

Nuestras principales áreas comerciales son el alquiler y la venta de equipos, tanto

nuevos como usados, certificados, el servicio postventa de ese equipo. Tanto en máquinas como motores, como implementos.

Para ello, contamos con una red de 24 centros a nivel nacional, cinco de ellos están en Andalucía y tenemos una plantilla de 930 personas, de las cuales 125 estamos también en la región sur.

Tenemos a nivel nacional un total de 431 técnicos de servicios, con casi 300 furgonetas de campo, equipadas para atender a nuestros clientes en obra. Eso se completa con una red comercial de 29 asesores encargados de ayudar a nuestros clientes a seleccionar la opción más adecuada en cada momento. Bien por el tipo de obra, o por el tipo de aplicación, el modelo más adecuado, la fórmula más adecuada, sea alquiler, venta, nueva.

Además, contamos con 35 consultores de soluciones postventa que dan cobertura a todo el territorio nacional y también se encargan de hacer un seguimiento de estos equipos. Tenemos más de 4.000 equipos conectados en remoto, monitorizados para conseguir, con el seguimiento de estos consultores, la máxima productividad y rendimiento.

¿A qué tipo de clientes se dirigen?

Nosotros estamos estructurados para atender cualquier tipo de cliente y en cualquier sector. Nuestra clientela abarca un destino autónomo que adquiere su propia máquina para trabajar, subido en ella, en sectores como puede ser la construcción o el sector agrícola, hasta grandes flotas de equipos que gestionamos, como por ejemplo ocurre en los proyectos mineros que tenemos en Andalucía.

Para nosotros una de las claves del éxito es, precisamente, la diversificación y nuestra capacidad de atender distintos sectores, de manera que nos permitan soportar los diferentes ciclos que tiene el mercado. Entre los

sectores más importantes que atendemos está la construcción, por supuesto, está el movimiento de tierra, la obra pública, la cantera, la minería. Pero también estamos cada vez más presentes en el sector industrial, acerías, puertos, manipulación de materiales, vertederos, plantas de reciclaje, forestal, agrícola y también muy importante para nosotros, en la zona sur, el sector marino, con nuestra gama de motores, tanto de propulsión como de auxiliares.

Siendo distribuidor oficial en España de la marca Caterpillar, ¿cómo definiría la etapa por la que atraviesan actualmente en Finanzauto? Una etapa que sin duda alguna está marcada por las innovaciones tecnológicas, pero también por la creciente conciencia medioambiental, ¿no?

Absolutamente. Finanzauto se incorpora en 2017 al grupo Tesia, que es un grupo italiano. Desde ese momento estamos experimentando una serie de cambios muy importantes que están encaminados a convertirnos en proveedores de soluciones, en aquellos sectores que hemos definido como estratégico en los próximos años. Para ello, y entre otras muchas cosas, hemos sumado a la marca Caterpillar, la distribución de las plantas de trituración Sandvik, una marca más, la gama de productos Pronar que están orientados al sector del reciclado y tratamiento de residuos. Además, hemos incorporado una nueva gama de procesadoras, desbrozadoras y autocargadoras para el sector forestal.

Con estas incorporaciones, Finanzauto está ya en condiciones de presentarse ante nuestros clientes como un proveedor global de soluciones, llevando, por supuesto, a la cabeza de la estrategia la conciencia medioambiental.

En este sentido, estos negocios son estratégicos para nuestra compañía, son alquiler, la venta de equipos usados, los programas de reconstrucción de unidades, el sector del reciclaje, el tratamiento de residuos o el sector marino como un negocio global. Todos estos negocios están encaminados por una mejor utilización y aprovechamiento de los productos que comercializamos, buscando al final un menor impacto medioambiental.

Uno de los aspectos que sin duda alguna destaca de vuestra compañía, es que al fin y al cabo estaba en condiciones de dar un servicio 360 grados, un servicio integral, ¿qué implica esto para vuestros clientes?

Eso es. Como venimos diciendo, Finanzauto deja de ser un distribuidor para convertirse en un proveedor de soluciones 360 grados, capaz de aliarse con nuestros clientes y formar parte de sus negocios. Queremos ayudarles a desarrollar aquellas tareas en las que se encuentran más dificultades. Finanzauto tiene la capacidad de entregar al cliente el producto que necesita para desarrollar su actividad acompañado de un servicio integral que le permita olvidarse del equipo y concentrarse en lo que de verdad aporta valor para su negocio.

Estos tipos de soluciones están siendo cada vez más utilizada y mejor recibida y más valorada por nuestros clientes.

Sin duda alguna es un valor añadido que cada vez los clientes demandan más a todas las compañías del mercado.

Sí, sin lugar a dudas, porque la cualificación de la mano de obra es algo que en estos momentos tiene una gran dificultad para el cliente.

Finanzauto cuenta dentro de su estructura con una escuela técnica en la que preparamos a todos nuestros técnicos de servicio. Con esta opción le evitamos al cliente la necesidad de preparar técnicos, de buscar técnicos con la dificultad que eso entraña en estos momentos en el mercado laboral.

Somos capaces de ofrecerle una solución al cliente para que se concentre en la parte central de su negocio. La parte periférica la deja en manos de otros profesionales para que podamos atenderla.

Para concluir, ¿cómo ve el futuro del sector?

Como decía al principio, nosotros gracias a la diversificación que tratamos de hacer en distintos mercados, nuestras previsiones de futuro son optimistas. Después, esperamos que no ocurra, agentes externos, como pueden ser las pandemias o las guerras que nos cambien la previsión, pero nuestra previsión es optimista, tenemos mucha actividad en el sector privado, con un horizonte de varios años en el sector, como es el caso de la minería, con sectores con actividades al alza, como es el caso del reciclaje, el tratamiento de residuos. Sectores que en estos momentos tienen una actividad muy buena y estable como es el caso de la construcción o el sector marino, que para nosotros es un peso muy importante y que sigue creciendo a un ritmo muy bueno.

Por tanto, en estos momentos nuestras previsiones a corto, medio plazo son optimistas para los próximos años.





ENTREVISTA

JOSÉ MANUEL GONZÁLEZ
GERENTE DE ALUCOAT
CONVERSIÓN

José Manuel González: “Contamos con una capacidad de producción de más de 15.000 toneladas al año de aluminio”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Alucoat es especialista en el lacado de bobinas de aluminio. ¿Qué aplicaciones industriales tienen los productos que ustedes fabrican y comercializan?

En Alucoat Conversión contamos con una capacidad de producción de más de 15.000 toneladas al año de aluminio que suministramos a sectores estratégicos como el farmacéutico, la alimentación y la edificación, incluyendo la construcción de instalaciones hospitalarias.

Para la industria farmacéutica, desde Alucoat proporcionamos sistemas de aluminio lacado para el embalaje de inyectables para vacunas y distintos medicamentos, como antibióticos, paracetamol e ibuprofeno, entre otros.

Otra línea de actividad de Alucoat es la producción de sistemas de envasado para el sector de alimentación y, en particular para los principales fabricantes de postres lácteos, como flanes, cuajadas, cremas de chocolate y platos precocinados.

Las bobinas de aluminio lacadas de Alucoat son usadas para fachadas de hospitales, centros de salud y paredes en salas blancas, entre otros. Para ello, hemos desarrollado una innovadora gama de productos con revestimientos antibacterianos que aportan un grado superior de seguridad e higiene.

Nuestro avanzado nido de abeja de aluminio aluNID está presente en las fachadas más singulares a nivel internacional, como el Estadio Matmut Atlantique de Burdeos. Sus singulares características permiten que los edificios sean más ligeros, eficientes y sostenibles. De esta manera, mantienen su temperatura interior y limitan el consumo energético, disminuyendo las emisiones de CO₂ y, en consecuencia, la huella de carbono.

Una de las obras recientes más significativas realizadas con aluNID ha sido la llevada a cabo por el famoso arquitecto francés Jean Nouvel para cubrir temporalmente parte de la fachada del Museo del Louvre, en París, a la que ha dotado de un espectacular efecto de espejo.

Igualmente, los productos de Alucoat forman parte de importantes proyectos tecnológicos a nivel mundial. Están presentes en el disruptivo modelo de transporte de masas conocido como Hyperloop, en la construcción de coches de Fórmula 1 para competiciones universitarias de todo el mundo o



en primer fast-ferry en el mundo propulsado por gas licuado de la naviera Balearia. Su nombre es Eleanor Roosevelt y ha supuesto un gran avance en el cuidado del medio ambiente y del medio marino.

Por lo que se refiere a aislamiento, estamos en un momento complicado por el aumento constante de las temperaturas. ¿Qué soluciones puede ofrecer el aluminio en este sentido?

El aluminio tiene ya de por sí unas altas prestaciones en cuanto aislamiento se refiere. En Alucoat, con la aplicación de diferentes tipos de lacas y procesos, hemos desarrollado productos únicos que ayudan a incrementar el aislamiento de los edificios, haciendo que sean más sostenibles y eficientes gracias a un menor coste de aire acondicionado en verano, una mejor clasificación energética de la vivienda y un aumento del tiempo de vida de los materiales. Todo ello, además, contribuye a reducir el calentamiento del medio urbano.

Algunos de los productos especialmente concebidos para el sector de la edificación son, por ejemplo, Alucoat® coil, se usa para la fabricación de materiales para revestimiento de fachadas ventiladas; Insulax BT, es la bobina de aluminio lacado destinada a la producción de estructuras aislantes para edificios; e Insulax® BT Cool Roof, proporciona a las cubiertas de los edificios una alta reflectancia solar y reducen significativamente la transferencia de calor hacia el interior del edificio.

¿Qué ventajas tiene el aluminio con respecto a otros materiales similares?

El aluminio presenta unas singulares características de ligereza, resistencia y reciclabilidad que hacen de él un material muy atractivo para el desarrollo de aplicaciones en múltiples ámbitos de la vida cotidiana de los ciudadanos y de la ac-



tividad industrial. El hecho además de que pueda reciclarse al 100% sin perder calidad aporta importantes beneficios tanto a nivel medioambiental como económico. Como curiosidad, es interesante señalar que el aluminio es el elemento metálico más abundante en la Tierra. Es fácil de manejar, ligero, no se rompe, no arde, no se oxida y se puede compactar fácilmente, ocupando poco espacio.

Están ustedes ubicados en Linares (Jaén). ¿Cuál es su implicación con este municipio?

El hecho de que la fábrica de San Gonzalo de Linares, donde opera Alucoat, fuera fundada en 1910 y que desde entonces haya permanecido activa, en constante evolución y crecimiento, ya nos da una idea del grado de implicación y compromiso que tiene la compañía.

e internacionales relacionadas con el desarrollo de la educación y la investigación. Por ejemplo, las estrechas relaciones con los Institutos de FP y, en especial, con la Universidad de Jaén, han permitido que el 7% de la plantilla actual de Alucoat sean jóvenes que han realizado las prácticas en su fábrica. También colaboramos estrechamente con organizaciones benéficas para lograr un impacto positivo en la comunidad.

La sostenibilidad es muy importante en la industria ¿En qué líneas trabajan ustedes con relación a este aspecto?

Nuestro compromiso con la sostenibilidad va en nuestro ADN, siempre hemos apostado por ella y en 2023 hemos querido reforzarla a través de un ambicioso Plan de Sostenibilidad que amplía nuestro compromiso a través de distintas

áreas de actuación. La primera de ellas tiene que ver con las personas y la tecnología. Hablamos de personas alineadas con los valores y objetivos de la compañía y un fuerte compromiso con la mejora continua en la búsqueda de nuevos productos, procesos más innovadores y un diseño cada vez más ecológico y respetuoso con el medioambiente.

Asimismo, apostamos por la inversión en Innovación, Digitalización, Tecnología, Formación, Promoción de las personas y Sostenibilidad. Esta apuesta se materializa en inversión en nuevas fábricas, nuevos equipos, nuevas empresas, nuevos mercados y sectores.

Contamos con múltiples sistemas de gestión certificados en los ámbitos de Calidad, Medio Ambiente, Eficiencia Energética, Seguridad y Salud en el Trabajo, Aéreo, Espacial y Defensa, según las normas internacionales.

Adicionalmente, nos encontramos en proceso de obtención de la certificación según el Estándar Aluminium Stewardship Initiative (ASI). El estándar ASI es una iniciativa liderada por la industria del aluminio para impulsar la sostenibilidad en toda la cadena de valor.

Respecto al reciclaje del aluminio, ¿cómo afronta Alucoat el presente y futuro?

Tanto para Alucoat como para el resto de las empresas que conforman Alibérico, garantizar el suministro y potenciar la Economía Circular es una prioridad de presente para asegurar el futuro. Cabe destacar que más de la mitad del aluminio que actualmente transformamos es aluminio verde.

Reducimos y reciclamos, y ello nos permite potenciar la Economía Circular.

Es importante señalar que reciclamos el 100% del aluminio que sale de nuestros desperdicios a través de gestores autorizados para su valorización. El objetivo de esta actividad es reutilizar el material de los elementos para poder darle otra vida, ya sea útil o particular, y mantener así una cadena de reciclaje adecuada. De este modo, nos aseguramos de que nuestro aluminio, gracias a que es infinitamente reciclable, vuelve a entrar en sistema de suministro. Así se completa el proceso de Economía Circular.

A este respecto, hay que decir que el Grupo Alibérico impulsa un proyecto, que será un referente industrial dentro del ámbito de la Economía Circular en España. Con él, se propone reciclar los sobrantes que generan nuestras 17 plantas en España, además de los procedentes de nuestros propios clientes. Todo ello con el fin de fabricar aluminio verde. De esta manera, los desperdicios de Alucoat se fundirán y reciclarán en Iberfoil y volverán a ser materia prima para nuestros productos, cerrando el círculo de Economía Circular íntegramente dentro del grupo.



ENTREVISTA

RAMÓN NARANJO
DIRECTOR FINANCIERO
Y DE RELACIONES
INSTITUCIONALES DE
COBRE LAS CRUCES

Ramón Naranjo: “Siempre desarrollamos las técnicas más innovadoras y sostenibles”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cuáles son las características más importantes de Cobre Las Cruces y qué hace que esta empresa sea un referente de la minería en el siglo XXI?

Cobre Las Cruces es un complejo minero-metalúrgico. Eso quiere decir que no solamente extraemos la materia prima, el mineral, sino que además aquí se completa toda la cadena de valor hasta transformarlo en un metal puro, listo para que lo pueda utilizar la industria.

Tenemos una frase que caracteriza nuestro proceso: “de la mina al metal”. Somos los únicos en Europa que producimos desde la mina hasta el metal base para el resto de la industria.

En un valor por el que hemos apostado desde el principio, siempre hemos desarrollado las técnicas más innovadoras y sostenibles, tanto en la producción del metal, en la gestión de agua, en la gestión de los residuos o la rehabilitación ambiental. En el sector se nos considera como un referente dentro de la nueva minería, tanto en España como en Europa. Queremos ser un ejemplo de minería moderna, segura, responsable, que está comprometida en generar un impacto positivo, riqueza y empleo en su entorno.

Este yacimiento está bajo un acuífero, ¿esta ubicación le afecta de manera positiva o negativa?

Realmente lo que supone es un reto, ya que tenemos que hacer compatible nuestra operación minera, en unas condiciones seguras, y en paralelo tenemos la responsabilidad de proteger el buen estado de esas aguas subterráneas. Lo que tenemos diseñado lleva ya varios años funcionando, porque el proyecto que acaba ahora, ha estado funcionando así desde el 2009 y, el proyecto futuro también está por debajo del acuífero. Hemos diseñado un sistema de drenaje y reinyección, llamado SDR. Es un sistema que extrae el agua del acuífero y lo reinyecta en un punto más lejano. Además, en medio tenemos una planta de tratamiento, de ósmosis inversa, que hace que el agua mejore su calidad, con lo cual conseguimos dos ob-



jetivos: mantenemos el volumen, drenando y reinyectando, y al pasarlo por una planta de tratamiento mejora la calidad del acuífero.

Atendiendo a los residuos, ¿son un problema para Cobre Las Cruces?

El tema de los residuos, como en otras muchas industrias, tenemos que tratarlo con responsabilidad. Hemos avanzado mucho en este tema. Como ejemplo diferencial respecto a lo que se hace en general en minería, en Cobre Las Cruces no tenemos balsa de lodos, sino que los residuos se almacenan en seco y progresivamente se va rehabilitando.

Por otro lado, dentro de lo que es la conciencia con las técnicas de economía circular, hemos podido reutilizar esos residuos que hemos estado generando. Por ejemplo, en la última fase de este proyecto que hemos desarrollado, hemos podido producir cobre a partir del reprocesamiento de residuos durante los últimos dos años y medio.

Además, participamos en proyectos europeos donde se está in-

vestigando cómo optimizar esos residuos, cómo sacarle un mayor provecho. Por ejemplo, estamos involucrados en uno de recuperaciones de cobalto, que se considera un metal estratégico. Es como darles una nueva vida a esos residuos y aprovecharlos al máximo.

A la minería en muchos casos se le ha acusado de generar desastres en el medio ambiente, ¿cómo afrontan esta cuestión desde Cobre las Cruces?

Con compromiso y responsabilidad. La minería de hoy en día no tiene nada que ver con la que se hacía hace algunas décadas. La legislación española y europea son de las más exigentes y más estrictas del mundo, aparte de la propia autoexigencia de las compañías mineras.

Siempre ha habido en la sociedad un gran debate de minería sí o minería no. Nosotros estamos convencidos y la sociedad cada vez más, de que la clave está en desarrollar una minería sostenible, compatible con el medio

ambiente. Es un nivel de autoexigencia mucho mayor, aunque lamentablemente en otros lugares del mundo no se hacen las cosas así. El fomentar una minería aquí en Europa con unos estándares y unos protocolos a nivel europeo, mucho más exigentes, es por lo que nosotros apostamos. Hay que ser conscientes de que cualquier actividad minera tiene un impacto en su entorno. Nosotros utilizamos las mejores técnicas disponibles y un ejemplo es que restauramos los terrenos desde el primer día. En la minería tradicional se espera a terminar la operación y se empieza a restaurar. Llevamos plantados más de 200.000 árboles y plantas. También colaboramos con la protección de especies protegidas, como la avutarda.

¿Cómo desarrolla la responsabilidad social corporativa?

Partimos de una realidad y un compromiso, y es que somos un vecino más de la comarca, tenemos que contribuir a su crecimiento. Yo soy de la zona, he vivido ese

cambio sustancial donde era una zona especialmente agrícola y de servicios y ahora se ha generado un empleo industrial cualificado. Estamos trabajando con muchas empresas locales, subcontratas y proveedores. Hemos crecido juntos, hemos ido de la mano. Se ve perfectamente cómo estaba esta zona hace unos años y como está ahora, existe una relación muy estrecha con esos municipios y con sus alcaldes.

Se está colaborando en muchos proyectos que permitan generar oportunidades. Tenemos una fundación que en los últimos años ha invertido más de 10 millones de euros en distintos proyectos, en nuevas infraestructuras en las distintas localidades, servicios, proyectos sociales, apoyo a la creación de empresas.

Tenemos un objetivo desde el principio y es que nunca hemos pretendido que la comarca dependa de la mina. Tiene que ser independiente, porque se tiene que aprovechar del desarrollo minero, pero no puede depender, porque el día que



la mina se acabe, lo que no pueda hacer es acabarse la economía de la comarca.

Teniendo en cuenta todo esto, tanto la prevención y la salud laboral tiene bastante importancia para Cobre Las Cruces.

Para nosotros la prevención y la salud laboral es lo primordial, es el primer punto, todo lo demás va detrás. Tenemos un sistema integrado de gestión con un lema que aparece en nuestra empresa por todas partes, es que "ningún trabajo es tan importante que no se puede hacer de una manera segura".

Portodo lo que podemos ver de la implicación que tienen en la zona, ¿crea empleo estable Cobre Las Cruces?

Sí. Durante estos años hemos tenido una media de empleo directo de 250 personas que pertenecen a Cobre Las Cruces, y otras 500 de empresas contratistas. Esas 750 personas entran todos los días por nuestra barrera. Además, tenemos un torno a 1.500 personas de empleo indirecto.

Ahora nos encontramos en un momento de transición entre la operación que acabamos de terminar y la nueva operación para la cual estamos trabajando, donde ya tenemos los principales permisos. Para esta nueva operación calculamos que alrededor de 2.400 empleos entre directos e indirectos. Sobre todo, lo importante es que el empleo que creamos es de personal cualificado, estable y de calidad. Prácticamente el 95% de nuestros empleados cuentan con puestos fijos, aportando seguridad.

Otro dato importante es el compromiso con las localidades vecinas. Actualmente, más de un 40% de la fuerza de trabajo proviene de los cuatro pueblos que están alrededor, Gerena, Guillena, Salteras y La Aljara.

¿Qué visión tienen del sector en Andalucía actualmente?



La verdad es que somos bastante optimistas, basados en que Andalucía tiene una gran oportunidad de jugar un papel clave en Europa. Europa tiene como objetivo el avanzar en la descarbonización y en la transición energética. No podemos olvidar que las redes eléctricas, los nuevos medios de transporte, el vehículo eléctrico, los sistemas de energía renovables, las tecnologías digitales, el almacenamiento de energía, las baterías... todo eso necesita muchos metales, con lo cual tienen que contar con la minería. Hay que aprovechar este momento y este impulso de esas necesidades para poner en práctica una minería moderna. No podemos depender de mercados externos.

Andalucía actualmente tiene en torno a 500 explotaciones activas. Eso en cifras genera el 40% del volumen de negocio de la minería de toda España. Si nos centramos en la minería metálica, Andalucía aporta un 90% de la producción de nuestro país, con lo cual está en una posición estratégica inmejorable. Tiene una oportunidad que no podemos desaprovechar.

Teniendo en cuenta todos estos datos, ¿cómo son las relaciones con la Junta de Andalucía?

Tenemos relaciones con la Junta de Andalucía, al igual que con el resto de administraciones, con la Administración Central, con los propios ayuntamientos de la zona, todas estas relaciones son fluidas, cordiales y constructivas.

Nosotros cumplimos escrupulosamente con los requisitos legales y administrativos y mantenemos siempre un diálogo permanente. Con la Junta de Andalucía, al tener más competencias, estamos en continuo contacto con la Consejería de Industria, Energía y Minas, y las relacionadas con empleo y sostenibilidad.

Tenéis sobre la mesa un nuevo proyecto que plantea la construcción de una nueva mina y una refinera polimetálica, ¿por qué han decidido realizar esta apuesta que es única en el mundo?

Desde Cobre Las Cruces hemos querido dar un paso más en la innovación que nos caracteriza.

Fuimos los primeros en Europa en poner en marcha la producción de metal de cobre por vía hidrometalúrgica. Esta tecnología es la más avanzada y sostenible en el sector actualmente. En Sevilla se va a operar la primera instalación del mundo con capacidad de extraer y procesar mineral polimetálico. Hasta ahora nos hemos centrado en el cobre y ahora, con el mineral polimetálico, vamos a transformarlo en cuatro metales, que serán cobre, cinc, plomo y plata. De nuevo, de la mina al metal: no nos quedamos solamente en sacar la materia prima, los minerales, explotarlos y enviarlos a un tercero, que normalmente es Asia. Nosotros lo transformamos en metal.

Tenemos un departamento de tecnología muy bueno, que ha sido capaz de desarrollar esa tecnología y hacerlo con algo nuestro. Esto te permite reducir la huella de carbono, potenciar la creación de empleo, la fortaleza industrial... Hay mucha industria alrededor de este tipo de proyectos y sobre todo estamos muy orgullosos porque lo hemos creado gente de aquí.

¿Por qué han elegido Sevilla cómo lugar en el que se va a desarrollar este proyecto? ¿Qué supondrá para Cobre Las Cruces un proyecto de tal envergadura?

En minería no eliges dónde puedes trabajar, depende de la ubicación del yacimiento. Después de muchos años trabajando aquí, nos sentimos muy orgullosos del talento, la innovación, la capacidad de trabajo de nuestra gente. CLC tiene marca sevillana y andaluza, porque la mayoría de nuestros compañeros son de aquí. Son los que han permitido poner en marcha este nuevo gran proyecto, que es símbolo de la minería moderna y no solamente en España, sino a nivel mundial.

Para Cobre Las Cruces es un impulso enorme, lo mismo que lo va a ser para la economía andaluza. Calculamos que generará unos 2.400 empleos directos e indirectos. La inversión va a superar los 500 millones de euros. Habría que añadir también una inversión adicional para instalaciones de energías renovables, que serán realizadas por terceros, no con nosotros directamente. Será un proyecto que dure en torno a unos 18 años, aunque lo más probable es que se extienda en el tiempo. En definitiva, todo esto se traduce en desarrollo de la comarca, actividad industrial y mucho trabajo para proveedores y contratistas. Es una oportunidad para que desde aquí, desde Sevilla y Andalucía, demos muestra de que somos capaces de desarrollar un proyecto de esta envergadura, un ejemplo de la mejor minería que existe y va existiendo en el mundo.

Hablamos de un proyecto que incorporará la última tecnología en metalurgia, que a su vez responderá a la responsabilidad ambiental.

Correcto. Este proyecto incorporará esa última tecnología en metalurgia. Pero también va a responder a la responsabilidad medioambiental. Esta nueva mina será subterránea, por lo que va a tener un menor impacto visual y paisajístico. La anterior que acaba de terminar era a cielo abierto. La operación de la nueva refinera nos va a permitir reducir un 90% las emisiones de CO2 en comparación con una operación minera convencional.

Los residuos se van a almacenar en seco, como en el proyecto anterior, y para ello se va a utilizar el propio hueco minero que existe actualmente, de la mina que acaba de terminar. También se van a rellenar las galerías, con lo cual no necesitan almacenamiento exterior.

Una aspiración que tenemos es que el 100% de la energía que se utilice provenga de fuentes renovables. Seguiremos con la rehabilitación ambiental y progresiva. Se trata de seguir con el modelo que hemos venido desarrollando, pero un paso más.



Feliciano Asensio: “Esperamos abrir una tercera delegación en Andalucía”



ENTREVISTA

FELICIANO ASENSIO
GERENTE DE ASEMA S. L.

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Háblenos de los inicios de Asema, ¿cómo comenzó la andadura de esta compañía?

Los comienzos de Asema, fueron en el año 1995, por Feliciano Asensio Martínez, mi padre, gran luchador y emprendedor, cual de aquí le hacemos un homenaje a su excelente persona. En aquellos años de sequía, con muy pocos recursos, los comienzos siempre fueron complicados, pero con la constancia y esfuerzo en 2007 adquirimos una segunda delegación en Beja, Portugal abriendo así un nuevo mercado con gran potencial. A largo de los años hemos conseguido ir evolucionando en plantilla y facturación hasta formar el grupo empresarial que somos a día de hoy.

¿Qué productos comercializan ustedes desde Asema?

Nuestros productos principales son, todo lo relacionado con la maquinaria agrícola, desde la venta de aperos de todo tipo cultivos y sectores, servicio técnico, repuestos tal como el propio asesoramiento al propio agricultor de manera muy cercana y personal, siendo distribuidores de las principales marcas punteras del mercado, como: HARDI, SOLANO HORIZONTE, TMC CANCELA, INDUSTRIAS DAVID, JYMPA, TORPEDO, CORBINS, TRIMBLE ETC...

¿En qué medida podríamos decir que ha evolucionado el mercado desde los inicios de la compañía hasta la actualidad?

El mercado agrícola ha ido evolucionando a pasos agigantados, debido a que el agricultor va buscando el máximo rendimiento y productividad a buen precio, logrando una reducción de gastos posibles, ya que desgraciadamente los productos agrícolas finales mantienen precios bajísimos, cuando el agricultor va asumiendo los gastos generales, como impuestos, subida de costes de su explotación agrícola.

Teniendo dos delegaciones, ¿cuáles son las líneas de expansión de esta compañía?

Sí, la idea es siempre seguir creciendo, nunca quedarnos estancados en el tiempo, cada año aumentando plantilla, aumentando en servicios y esperamos en corto plazo, abrir una tercera delegación en Andalucía.

Más allá de la incuestionable aportación social el sector de la maquina-

ria agrícola demuestra su fortaleza y evolución tecnológica, ¿cuáles son las evoluciones tecnológicas que considera usted más relevantes?

En el sector de la máquina agrícola, sobre todo es la solución al propio agricultor. Es decir, por ejemplo, sistemas de autoguiado GPS, sistemas de ISOBUS, mapeo de parcelas etc.. sistemas que, por ejemplo, una siembra de maíz o en un abonado de maíz, el propio cliente ahorra muchísimo tiempo, muchísimo dinero y, sobre todo, no menos importante, de cara al medio ambiente. No se desperdicia nada. Es un sector que va evolucionando a pasos agigantados.

La agricultura de hoy en día está evolucionando cada vez más hacia a la eficiencia y la precisión. Esto tendrá un gran impacto en los enfoques de las explotaciones en todo el mundo. Para dar forma e influir en su futuro, se combina la artesanía con moderna tecnología. El agricultor busca activamente nuevas oportunidades para ser innovador en su profesión. Para permitir una mejor visión general en su forma de cultivar y aplicar su estrategia adecuada.

Con la problemática actual de los sobrecostes, ¿tiene el sector de la agricultura capacidad para afrontar las inversiones que exigen estas nuevas tecnologías?

Esa es la principal idea y el principal motivo de que el agricultor vaya evolucionando. Los costes de producción por hectárea, por ejemplo, de materia orgánica, de fitosanitarios, desde la pandemia ha sido una brutalidad. Estamos hablando del 50%, sin lugar a dudas, costes de producción carísimos. Lo que el agricultor va buscando son opciones para poderse ahorrar tiempo, evitar costes de producción tan altos.

Por ende, ¿están viendo que los agricultores en concreto apuestan por este tipo de maquinaria, apuestan por invertir en ella?

Sí, los agricultores cada vez se esfuerzan más en mejorar, es cierto que también el sector era un poco reacio a adaptarse a las nuevas tecnologías, pero es verdad que cada

vez los agricultores están más preparados. Hay mayor cantidad de jóvenes agricultores, eso es lo fundamental en el sector. Ellos son los que están intentando resolver problemas del pasado y, sobre todo, en estos años tan malos de sequía, hay que mirarlo todo con lupa. La digitalización, todo va vía Internet, vía aplicaciones, hoy en día es fundamental.

¿Cuáles son los objetivos que se han marcado en el corto y medio plazo, desde Asema?

Nuestros objetivos los tenemos bastante marcados, nos esforzamos, sobre todo, por tener el mejor servicio postventas, el mejor asesoramiento a la hora de la venta del propio apero o maquinaria para que siempre estemos de la mano de los agricultores, cuando tenga la mínima duda, nos llame y contacte con nosotros de la manera que le resulte más cómoda, vía correo electrónico, WhatsApp o de manera presencial.

Los agricultores son bastante exigentes, en estos años complicados de sequía, políticos etc.. una época tan mala que estamos atravesando, es fundamental darles el mejor servicio.

“Se empezó desde muy abajo, con muy pocos recursos, y llegando a casi ya 30 años que llevamos navegando en este sector”

Es crucial el servicio posventa que deben desarrollar tras la venta del producto y bastante relevante para la empresa como para el agricultor, ya que le facilita garantías de que está adquiriendo un producto fiable.

Nosotros ofrecemos un servicio postventa muy exigente. El campo, la agricultura en general, no suele tener espera y fundamental tener stock de maquinaria para que el cliente llame y el mismo día o el día siguiente tenga la máquina en su propiedad.

En este sentido, ¿sufrieron en la crisis de componentes que vivimos hace un año?

Sí, es cierto que, en el sector agrícola, la maquinaria es imprescindible. Pero también es cierto que la inflación que ha habido está repercutiendo muchísimo en el sector.

El aumento de subida por el tema de la guerra en Ucrania, la pandemia Covid 19, estamos hablando de un porcentaje muy elevado, siendo el mismo producto.

¿Qué quiero decir con esto? La agricultura es uno de los sectores más lineales que existen. Todos necesitamos naranjas, aceite de oliva, patatas etc., todo tipo de productos que consumimos a diario, que se cultivan en nuestras tierras, el cual políticamente hablando es el más olvidado.





Manuel Soria: “Queremos seguir transmitiendo cultura empresarial de la familia y el inconformismo”



ENTREVISTA

MANUEL SORIA
DIRECTOR ADJUNTO LIDERKIT

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Qué es Liderkit? ¿A qué se dedican?

Liderkit es una empresa familiar con 50 años de historia. Nos dedicamos a la fabricación de todo tipo de carrocerías para el transporte. Nuestra diferenciación con el resto de fabricantes del sector es que las elaboramos en formato kit.

¿A qué retos se están enfrentando en la actualidad?

El reto actualmente es seguir transmitiendo la cultura empresarial de la familia basada en el inconformismo, así como tener presencia en el mayor número de países de los cinco continentes. Actualmente estamos presentes en 62 países, nuestro reto principal es seguir incrementando ese número de países donde tenemos presencia actualmente.

¿Hacia dónde se dirigen estas líneas de expansión que me comenta? ¿Cuáles serán los siguientes países que quisieran abordar?

Ahora mismo tenemos una política de expansión en países de Sudamérica. Hemos empezado a realizar las primeras exportaciones. También tenemos otra estrategia de expansión en el sur de África.

El sur de África, ¿qué tiene este mercado que les atraiga tanto?

Ahora mismo tenemos muy poca presencia en África, solamente en varios países del norte, son países donde hay un crecimiento importante y están en vías de desarrollo, ya que existe un alto crecimiento y lógicamente potencialidad para introducir nuestro producto.

¿Presentarán durante este año 2023 alguna novedad al mercado?

Sí, dedicamos un alto porcentaje de nuestra facturación al departamento de I+D+I y tenemos varios proyectos en curso. Uno de ellos ya está a punto de finalizar. Es el proyecto Ecotrans, que consiste en la fabricación de un poliéster fotocatalítico, fundamentalmente la superficie fotocatalítica lo que consigue es reducir la contaminación que existen en el aire en sí, el Nox presente en la atmósfera lo transforma en nitratos que no sean perjudiciales para el

medio ambiente. Como ejemplo una flota de camiones fotocatalíticos circulando en una ciudad como Madrid reduciría en torno al 40% la contaminación del aire existente.

También van en la línea de la sostenibilidad y del cuidado al medio ambiente, dada la concienciación que existe hoy entre nuestra sociedad.

Correcto. Los tres proyectos que tenemos actualmente en marcha, van enfocados a la concienciación y al respeto al medio ambiente. Como le he comentado, uno es el proyecto Ecotrans, que es el poliéster fotocatalítico. Otro es Ecopanel, es la fabricación de un panel que incorporamos a las carrocerías con materiales biodegradables y aquellos materiales que no puedan ser degradables por sí solos, pero que sean reutilizables de nuevo en nuestro sistema productivo.

Y un tercer proyecto, es la reducción de consumo. Nuestra carrocería lo que va a permitir es que el vehículo tractor de la carrocería consiga reducir el consumo de combustible en torno a un 4-5% con la realización de unos dispositivos que reducen el rozamiento y, por tanto, la carrocería presenta menor resistencia al aire, traduciéndose en un menor consumo de combustible.

“Dedicamos un alto porcentaje de nuestra facturación al departamento de I+D”

¿Cómo prevén que acoja el mercado estos proyectos de los que me habla?

Son proyectos que tienen repercusión, porque es un beneficio tanto para clientes como para la sociedad en sí.

Hay que comentar que han sido galardonados como mejor PYME Industrial en los premios a la Excelencia en las PYMES andaluzas, ¿qué ha supuesto este galardón?

Bueno, al final este galardón lo que hace es dar visibilidad a la apuesta que estamos realizando por la innovación, por la investigación, el desarrollo y dar visibilidad a ese crecimiento que estamos realizando a través de nuevas inversiones y nuevos proyectos.

Es el reconocimiento a muchos años de arduo esfuerzo y trabajo, ¿verdad?

Correcto, es el reconocimiento a toda una trayectoria empresarial.

Para concluir, ¿cuáles son los objetivos que se plantean en el horizonte a medio o largo plazo?

Los objetivos van caminados, sobre todo, a desarrollar estos tres proyectos que le he comentado, conseguir y seguir trabajando y dedicando recursos a la investigación y desarrollo aportando nuevas soluciones a nuestros clientes y nuevas soluciones al mercado, intentando siempre mejorar el transporte.

Nosotros lo que buscamos es mejorar el transporte de mercancías y conseguir que nuestros clientes tengan un producto de mayor calidad y versatilidad en el mercado.



Aurelio Azaña: “Entre el 15 y el 20 % de nuestros gastos son de investigación y desarrollo”

ENTREVISTA

AURELIO AZAÑA GARCÍA
DIRECTOR GENERAL
DE AZCATEC

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Cómo fueron los inicios de Azcatec?

Hace muchos años estuve trabajando en una fábrica de fertilizantes en Sevilla, se llamaba Fertilizantes Españoles S. A., la actual Fertiberia. Después de muchos años trabajando allí, la empresa pasó por un mal momento económico y finalizó mi relación laboral con ellos, aunque no mi relación profesional pq, desde entonces, y aún a día de hoy, son clientes de Azcatec.

En ese momento, creé la empresa Azcatec, junto con dos ingenieros más, uno de ellos, que era ingeniero junior, ahora es socio de la empresa, un delineante y una secretaria. A partir de ese momento, en 1997, hemos ido creciendo, evolucionando y haciendo proyectos cada vez más interesantes y de mayor tamaño hasta tener una plantilla de 80 trabajadores, qué es la que tenemos en la actualidad y seguimos creciendo.

¿En qué se centra su actividad? ¿Qué es lo que hacen en Azcatec?

En Azcatec estamos especializados en la ingeniería de plantas industriales. Partimos de una idea de proyecto, de un producto que tiene nuestro cliente industrial y lo transformamos en una instalación industrial capaz de generar valor añadido para ese cliente. Eso es básicamente, en esencia, a lo que nos dedicamos.

Por otro lado, también le damos otra vida a residuos y subproductos mediante procesos de reciclaje, reutilización de residuos o productos de todo tipo. En particular, estamos especializados en temas de ingeniería de plantas químicas, plantas de energía, plantas relacionadas con el medio ambiente, plantas de fertilizantes, de minería y de agroindustrias. Esos son nuestros principales sectores de actividad.

Si incidimos en el sector industrial a grandes rasgos, ¿cuál es vuestro papel dentro del mismo? ¿Cómo aportáis valor a este sector?



Aportamos valor transformando unos productos naturales, que pueden ser recursos naturales de minería, recursos agrícolas, energía (de la cual tenemos mucha en Andalucía) y lo transformamos en un producto de mayor valor añadido.

También transformamos residuos en otros productos que dan una nueva vida y una reutilización y reciclaje de dicho residuo, o bien, por ejemplo, generamos agua dulce utilizando nuevas tecnologías y utilizando energía barata.

La transformación de los productos químicos también es una de nuestras especialidades y es que, en el fondo, toda transformación lleva un proceso que suele ser químico.

Por otro lado, todos estos proyectos los hacemos usando tecnología. Invertimos mucho en herramientas tecnológicas, digitalización y softwares, y eso nos permite estar en las fronteras del conocimiento para hacer proyectos que generen mucho valor añadido para nuestros clientes y, en general, para la sociedad.

¿En qué aspectos de la innovación tecnológica se centra actualmente en Azcatec para alzarse con la diferenciación dentro del mercado?

Para nosotros la apuesta por la innovación tecnológica es clave. De hecho, entre el 15 y el 20 % de nuestros gastos son de investigación y desarrollo. Hemos invertido en los últimos años en crear un centro de I+D+I, donde se ha hecho una inversión de cerca de 5 millones de euros. En este centro

de I+D+I trabajamos en líneas muy de vanguardia. Una de ellas es, por ejemplo, aumentar el valor añadido de los recursos naturales de Andalucía, de España, etc. Otra de nuestras líneas fundamentales de investigación es conseguir energía barata para que nuestra industria sea cada vez más competitiva y sostenible y de esa manera pueda competir en un mercado global. La tercera línea es la creación de nuevos materiales para la industria. En este sentido, somos especialistas en materiales compuestos. De hecho, hemos fabricado en materiales compuestos de fibra de carbono, piezas que ahora forman parte de satélites espaciales, carros de combate o están embarcadas en el sector naval o en el sector de la automoción.

Otra de nuestras líneas fundamentales es aportar valor a la sostenibilidad de los recursos. En esta línea hemos estado trabajando, y seguimos haciéndolo, en la generación de hidrógeno verde. También en la generación de Amoniaco Verde. Este quizá nos interesa mucho más que el hidrógeno, porque va a tener en el futuro un impacto importante, no solamente en la fabricación de fertilizantes, que es la base de los abonos nitrogenados, sino también como vector energético o allí donde el hidrógeno no puede desempeñar ese papel.

También estamos trabajando, como innovación tecnológica, en la generación de eco fertilizantes, eco plaguicidas, etcétera. En resumidas cuentas, son productos y procesos que necesitamos produ-

cir en Europa de forma autónoma y que necesita el ser humano para aumentar su calidad de vida. Por ejemplo, no se concibe que podamos alimentar a la población que hay en el mundo si no es utilizando fertilizantes.

Los fertilizantes nitrogenados vienen de la combustión del gas natural. Nosotros queremos desarrollar procesos económicamente viables para fabricar estos fertilizantes sin utilizar gas natural, con lo cual estaríamos salvando un recurso natural fósil muy importante para disminuir la huella de carbono.

En este sentido, Azcatec es una empresa que en los próximos años tendrá un gran recorrido en innovación y líneas de trabajo.

Tenemos por delante muchos retos que tenemos que asumir y priorizar. En cuanto a nuestras prioridades, queremos llegar en los próximos dos años a tener más de 100 ingenieros en plantilla para hacer frente a esos desafíos.

También queremos hacer una expansión europea porque nuestros productos y nuestros servicios cada vez tienen más acogida en países de alto valor tecnológico como son Holanda, Francia, Alemania, Reino Unido, Dinamarca, Bélgica. Ahí estamos trabajando y queremos seguir haciéndolo. Estamos generando alianzas internacionales, porque en el mundo hay muchos proyectos industriales, hay mucho dinero para invertir en dichos proyectos, pero estamos detectando que hay una falta de ta-

lento ingenieril, y por tanto creemos que nosotros podemos aportar parte de ese talento para desarrollar proyectos por el mundo.

Por otro lado, tenemos un reto muy importante, la retención y atracción del talento. Estamos asistiendo a una crisis de talento en profesiones técnicas y nuestra misión también es trabajar para atraer a ese talento

a Azcatec, fundamentalmente talento muy especializado, así como apostar por el talento joven. Para ello tenemos que trabajar por mantener un clima de trabajo atractivo donde los profesionales se puedan desarrollar personal y profesionalmente dentro de nuestra empresa y permanezcan ligados a ésta por muchos años. De momento, lo estamos consiguiendo.

También intentamos mejorar nuestro entorno, porque como empresa de ingeniería que trabaja para la industria, pensamos que nuestra sociedad, en Andalucía, sobre todo, no se va a desarrollar si no con cuenta con un tejido industrial potente e importante. Para ello, uno de los retos que tenemos por delante es ayudar a aumentar el PIB industrial de Andalucía y por amplitud de España. Tenemos un plan para atracción de inversiones industriales, porque pensamos que Andalucía podría ser un entorno de trabajo industrial perfecto con todos los recursos naturales que necesitamos y toda la materia gris que necesitan las empresas tecnológicas industriales para desarrollarse, y nosotros queremos aportar nuestro granito de arena para ese desarrollo.

Por otro lado, partiendo de la base que la Unión Europea se ha propuesto fabricar dentro de sus límites más de 4.000 productos, que considera productos estratégicos, nosotros también, desde la tecnología, queremos hacer nuestra aportación para desarrollar una parte importante de esos 4.000 productos que queremos que se generen aquí, dentro de nuestras fronteras para ser autónomos e independientes de otras potencias mundiales.

Es necesario trabajar para que la Administración sea un agente facilitador y no un agente que pone trabas que impiden el desarrollo por esa falta de agilidad y exceso de burocracia y de “parálisis por el análisis”, por ese encorsetamiento y esa paralización que ahora mismo tiene la Administración Pública, el sur de España no avanza industrialmente.





Sandro Lara: “Desde hace muchos años somos proveedores de los mejores campos de golf de España”



ENTREVISTA

SANDRO LARA
CEO RIVERSA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Riversa nació como una empresa para importar y distribuir productos para el mantenimiento de espacios verdes, ¿cómo ha cambiado la empresa desde sus inicios? ¿Ha desarrollado nuevas áreas de negocio desde entonces?

Riversa nació hace 47 años en Marbella como una empresa instaladora de riegos. Simplemente se dedicaba a instalar riegos en jardines. A partir de ahí, fue adquiriendo marcas y pasó de ser una instaladora a una distribuidora.

En sus inicios, las áreas de negocio estaban centradas en vender riego y maquinaria para las áreas verdes, tanto para los jardines públicos como privados, y el mercado del golf. La diferencia entre la jardinería y el golf era que el golf se atendía de una manera directa. Por eso se creó una estructura para atender directamente a ese sector. La jardinería se empezó, desde los inicios, a trabajar a través de un canal de distribución presente en toda la península. Distribuidores de riego y distribuidores de maquinaria.

Hoy en día se han ido incorporando marcas, hemos ido teniendo crecimientos tanto orgánicos como vegetativos y nos hemos expandido hasta tener ahora tres divisiones nuevas. Tenemos una división industrial para maquinaria de construcción, paisajismo y mantenimiento; tenemos otra división exclusiva de vehículos eléctricos para facilitar el

transporte de personas. Y satisfacer todo tipo de necesidades; y tenemos también otra división de alquileres.

Además, que han estado presentes con maquinaria y tecnología en grandes proyectos y empresas de renombre, ¿qué nos puede decir en este sentido de la Solheim Cup?

Nosotros somos proveedores de los mejores campos de golf de España desde hace muchos años, lo que les permite prepararse para los mejores torneos. Ya fuimos partners de Valderrama en el año 1996 cuando celebraron la Ryder Cup, hace más de 20 años. Y desde hace más de diez años, somos partners exclusivos del Real Madrid para todo el mantenimiento de la Ciudad Deportiva, y estamos súper involucrados en todo el tema del césped del Santiago Bernabéu.

La Solheim Cup es un proyecto que se nos presentó hace unos tres años y desde el principio quisimos estar muy implicados porque somos partners de Finca Cortesin desde hace muchísimo tiempo. Por supuesto, todo el campo de Cortesin se trabaja con nuestras máquinas y se riegan con nuestros sistemas de riego. Pero esta vez hemos querido dar un paso más y hemos querido también aprovechar para ser sponsors del evento, porque estamos 100% comprometidos con todo el deporte femenino. De hecho, en Marbella intentamos patrocinar al máximo número de equipos femeninos posibles.

¿Qué volumen de negocio suponen los campos de golf para Riversa?



Al inicio era nuestro mercado más importante y lo sigue siendo, aunque ahora mismo el mundo del golf representa alrededor de un 35%.

Por otra parte, la innovación y el desarrollo de nueva maquinaria más inteligente, sostenible y eficiente, ¿es lo que está demandando el potencial cliente en la actualidad?

Los clientes cada vez necesitan máquinas que aporten más valor y el camino que se está desarrollando en la industria va por tres rutas. La primera es la conectividad y lo que quieren los clientes son máquinas que tengan software y sensores, y que vayan aportando y conectando datos a sus ordenadores centrales para que les den información de rendimiento, de horas de uso, de averías, etcétera, y que todos esos datos les permitan tener mayor información de cómo se ha comportado el equipo y qué mejor inversión realizar en el futuro. La segunda ruta donde se está trabajando muchísimo es en la electrificación. Cada vez se precisan máquinas que sean sostenibles, que no emitan y que reduzcan las emisiones y los ruidos. No solamente es el tema de producción de emisiones, sino también producción de ruidos. Tanto es así que muchos campos de golf y muchos lugares de mantenimiento importantes están instalando placas solares para poder dar energía o aportar capacidad a esos equipos eléctricos. La última ruta sería la automatización. Se va avanzando en la robótica y en máquinas autónomas que puedan estar trabajando sin personas o sin una persona manejándolas.

En este sentido, ¿por qué vendrá marcado el futuro inmediato del sector? ¿Serán, por ende, la transformación digital y la sostenibilidad, las dos grandes líneas a seguir?

Creo que en la pregunta anterior ya te he respondido un poco a esta. Sobre todo en la parte de sostenibilidad. Ya te he dicho que la electrificación y la automatización son dos retos en los que ya se ha avanzado bastante, pero que se va a seguir avanzando.

Luego, por supuesto, la transformación digital. Pero no entiendo la transformación digital como un fin, sino como un medio para mejorar la eficiencia de los procesos de cualquier empresa, la nuestra propia, o la de nuestros clientes.

Nuestra labor, que es aportar valor a estos clientes, será acompañarlos en este camino de transformación digital para formarlos, prepararlos mejor y ayudarles en todo lo que puedan necesitar.

¿Qué líneas de trabajo tomará Riversa para los años que están por venir?

Riversa lleva 47 años trabajando y nuestra intención y nuestro principal objetivo, y lo decimos siempre, es perdura en el tiempo. Yo soy segunda generación. Viene una tercera generación y ojalá vengan muchas generaciones.

Queremos seguir avanzando siendo una empresa asentada y sostenible, que aporta valor al mercado, que tiene un sentido y que se dedica a aportar valor a los clientes, a los proveedores, a sus empleados. Esas son las líneas de trabajo que seguimos para intentar hacer lo mejor para el mercado, para la ciudad, para la comunidad y seguir durante muchos años más.



ENTREVISTA

**DANIEL MORALES
WAGNER**
DIRECTOR EJECUTIVO
INGELECTUS



Daniel Morales: “Desarrollamos tecnología innovadora que ayuda a la integración de renovables en la red eléctrica”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Son muchos los retos que se plantean en el campo de la energía eléctrica. Ante esta premisa, ¿en qué trabaja Ingelectus?

El objetivo de Ingelectus es desarrollar soluciones innovadoras para afrontar los cambios que se están produciendo ahora mismo en el sector energético y especialmente en el sector eléctrico.

Teniendo en cuenta la actual política global de descarbonización, que promueve la eliminación de las centrales de carbón y la limitación de cualquier tecnología que emita gases de efecto invernadero, y la consecuente electrificación de la demanda, por ejemplo, con la introducción de coches eléctricos, se nos plantean dos campos de actuación en los que Ingelectus puede aportar soluciones.

Por un lado, queremos mejorar las capacidades de las plantas

de generación eléctrica renovable haciendo que estas instalaciones ayuden al sistema para que sea estable. En ese sentido, Ingelectus ha desarrollado un controlador de planta que es capaz de hacer reaccionar una planta fotovoltaica de forma coordinada en pocos segundos, ayudando a la gestión del sistema eléctrico.

Por otro lado, Ingelectus trabaja para optimizar la gestión activa de la red eléctrica de distribución. Esta red es cada vez más compleja y donde antes solo había conectado consumo eléctrico, hoy tenemos conectada, además, fotovoltaica, una batería o un coche eléctrico. Nuestra plataforma Ingrid ayuda a que estas redes se gestionen de forma activa en tiempo real y nos da información acerca de la capacidad que tienen estas redes para conectar más plantas renovables, datos que actualmente no se obtienen con garantías.

¿Nos encontramos ahora en un nuevo tiempo para el sector?

Sí, yo creo que sí. Para ciertos países como España, las renovables llevan tiempo siendo clave en el sector energético ya que son una alternativa a la dependencia energética de terceros. Es decir, en España tenemos sol y tenemos viento, pero no tenemos gas. La apuesta por las renovables de España ya lleva tiempo siendo bastante insistente porque es un asunto de Estado.

El cambio brusco se está produciendo a nivel mundial, porque los gobiernos se están dando cuenta de que hay una concienciación social creciente, que los recursos fósiles se agotan y que la tecnología renovable ha avanzado mucho. Así que tienen que apostar y sumarse a la transición energética antes de que sea demasiado tarde.

Todo esto hace que se esté produciendo una transformación, no solo a nivel nacional, sino a nivel

europeo y global, de forma que estamos viviendo nuevos tiempos, el tiempo de las energías renovables.

Las renovables juegan un papel esencial en la descarbonización del sistema energético, ¿en Andalucía estamos aprovechando realmente todo el potencial que poseemos en este sector?

Diría que hay distintos tipos de potencial. Por un lado, el potencial

“Nuestro control de plantas renovables o PPC, controla cerca de 2,5 GW de potencia”

que tiene Andalucía en cuanto a recursos renovables. Andalucía es una zona que tiene mucho sol durante todo el año y en zonas concretas, como en Cádiz, hay bastante viento también. Esto es algo que se está aprovechando a través de grandes plantas de generación, las que ya existen y las nuevas que se están creando. Estos recursos naturales también podrían ser aprovechados por el usuario final a través del autoconsumo y las comunidades energéticas, esto es, pequeñas instalaciones en los hogares o pequeñas empresas, y es algo que hasta hace poco no se hacía. Hay países europeos donde el autoconsumo está más instaurado y, sin embargo, tienen menos recursos solares que en España.

Por otro lado, nos encontramos con el potencial de la industria y de la economía de las renovables. Andalucía ahora mismo cuenta con escuelas de Ingeniería y parques tecnológicos en los que se ubican empresas del sector, como, por ejemplo, el PCT Cartuja, que es donde se encuentra la oficina de Ingelectus, y también el PTA de Málaga. Por lo tanto, el sector de las renovables está cobrando cada vez más importancia en el mercado industrial y de manera muy presente en Andalucía. Debemos destacar que ya supone un porcentaje significativo del PIB autonómico.

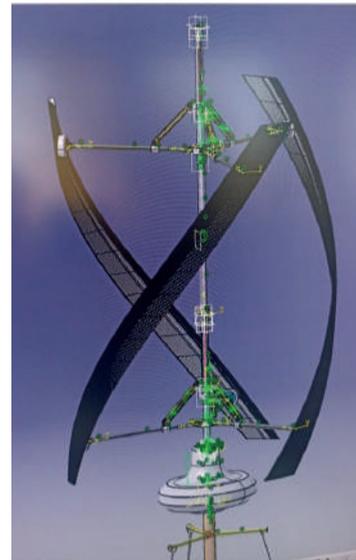
Por otra parte, incidiendo en Ingelectus, uno de vuestros principales rasgos distintivos es la inversión en I+D+i. ¿En qué trabajáis en estos momentos?

Actualmente estamos desarrollando una plataforma de monitorización y control de redes de distribución, que son estas redes eléctricas que alimentan a los clientes finales, para ayudar a la integración de renovables y de autoconsumo. Esta plataforma está basada en microsistemas y utiliza algoritmos de intercambio artificial, que es una tecnología que ahora mismo está muy de moda.

Para concluir, ¿qué proyectos de relevancia estáis desarrollando o habéis desarrollado a lo largo de vuestra trayectoria?

Nuestro control de plantas renovables o PPC, controla cerca de 2,5 GW de potencia y este año pretendemos superar los 3 GW, que sería la potencia de 3 centrales nucleares españolas. Estamos presentes en España, México, Chile y Estados Unidos. Otro proyecto relevante ha sido la interconexión eléctrica entre Mallorca e Ibiza, el enlace más largo del mundo en corriente alterna con 140 kilómetros y el más profundo de este tipo. Con la puesta en marcha y suministro de relés de maniobra controlada, se evitan transitorios no deseados en las conexiones y se ayuda a la estabilidad del sistema, lo que deriva en la mejora de la integración de renovables en el mix energético de las islas.

Alberto Adarve: “Estamos desarrollando un aerogenerador eólico de potencia media, de alrededor de unos 10 kilovatios”



ENTREVISTA

ALBERTO ADARVE
DIRECTOR DE I+D
QUANDUM AEROSPACE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Quandum Aerospace fue fundada en el año 2006 y desde entonces diseña, desarrolla y fabrica dispositivos y sistemas electrónicos y opto-electrónicos para el mercado aeroespacial. ¿Cómo ha sido vuestra evolución a lo largo de los años?

En un principio, desarrollamos una serie de productos para clientes como Airbus, gracias a personas como Miguel Ángel Morell que confió en nosotros y nos dio la oportunidad de poder arrancar. Desde entonces estamos suministrando esos productos a los aviones, principalmente a la línea del MRTT 330.

En la actualidad, ¿para quién trabaja Quandum Aerospace?

Seguimos trabajando para Airbus. Tenemos otros clientes, algunos fuera de España, que nos han pedido desarrollos de ingeniería y estamos haciendo proyectos puntuales sin que estos constituyan una línea de producto aún. Nuestro interés es tener productos recurrentes de calidad que despierten el interés del cliente, se conviertan en recurrentes y nos permitan vender de forma continuada en el tiempo.

¿Qué potencial tiene esta industria en Andalucía?

Andalucía ahora mismo es bastante puntera en todo tipo de tecnologías. Y de Málaga y Sevilla, qué vamos a decir.

Airbus tiene sedes en Getafe, en Madrid, en Albacete, pero también en Cádiz y en Sevilla, lo cual hace todavía más meritorio el éxito de Málaga.

Incluso en el mercado espacial están destacando otras empresas de forma puntual. Los andaluces y los españoles en general son buenos en este tipo de disciplinas. Tienen imaginación y creatividad que son cosas que el sector demanda.

Así que lo que hay que hacer es seguir luchando y creando desarrollos y nuevos productos porque demanda hay y talento también.

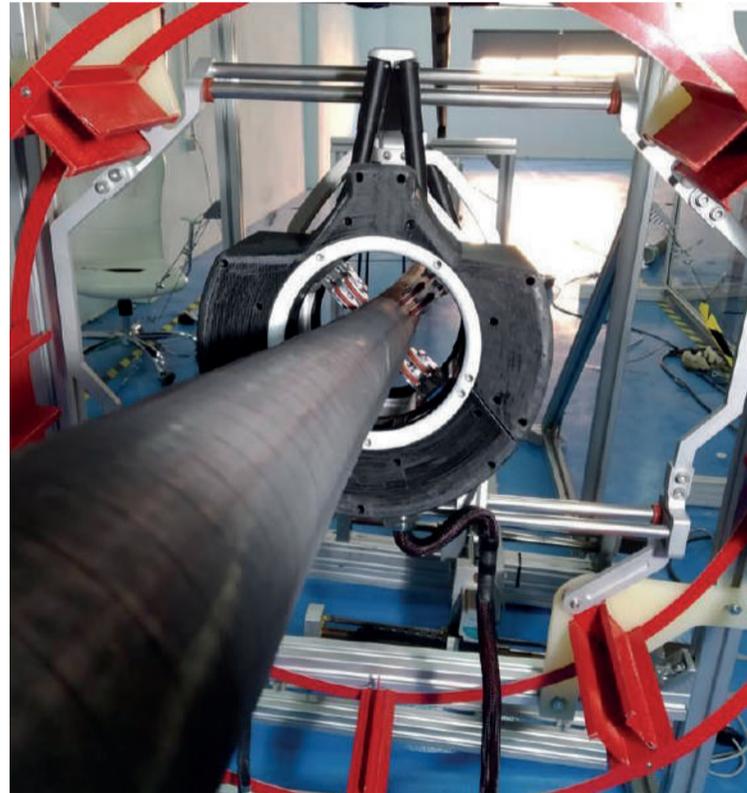
Concretamente, ¿en qué otros sectores están apostando?

Estamos ahora apostando por el sector energético. Estamos desarrollando un aerogenerador eólico de potencia media, de alrededor de unos 10 kilovatios.

Ahora que hay un gran interés por este tipo de productos de generación de energía verde e intentamos entrar ahí, en un sector donde proveer de manera recurrente este tipo de productos.

Un sector que tiene muchas líneas de investigación y desarrollo aún por evolucionar.

Sí, estamos apostando por varias cosas, lo que pasa es que es muy difícil porque Quandum no tiene departamento comercial propiamente dicho. Es una asignatura pendiente. Y nos hace a veces trabajar a riesgo sin saber sin luego vendrán los pedidos recurrentes. Nos la tenemos que jugar, como pasa con el generador eólico, y decir, “vamos a desarrollar el generador eólico”, esperando que



tenga buena aceptación en el mercado. En este caso la demanda es tan alta que es muy probable que este producto triunfe perfectamente en un momento histórico donde se demandan este tipo de generadores de energía. También estamos apostando por otros productos y esperando que se conviertan en recurrentes.

Además, van a estar inmersos en un sector que actualmente está muy apoyado por las instituciones públicas, lo cual también es bastante importante.

Así es. Sin ir más lejos, la Agencia Idea siempre nos ha apoyado activamente y seguro que lo seguirá haciendo. Este tipo de ayudas permiten compensar un

poco el riesgo de nuevos desarrollos y son las que a la larga generan el triunfo que todos sabemos que tiene la I+D. Cuando nos den el permiso y terminemos el desarrollo vamos a probar el aerogenerador en Tarifa. ¿Dónde mejor? Yo estoy convencido de que va a ser un gran producto.

También realizan servicios dentro del sector industrial, ¿en qué líneas trabajan en este ámbito?

Ahora mismo estamos en una fase de desarrollo de distintas máquinas. Una consiste en una prensa para un cliente americano que se dedica a extraer la resina del cannabis. También estamos trabajando con otra máquina para fabricar la base de un sistema constructivo in-

novador. Este sistema constructivo es algo que ahora mismo estamos analizando, porque podría haber una demanda muy importante, sobre todo fuera de España. Nuestra intención es fabricar y vender al cliente extranjero que demanda mayores cantidades. Estamos hablando del cliente americano.

¿Qué tipo de sistema constructivo han desarrollado?

Se trata de un sistema que no está enfocado al mercado español ni europeo, donde utilizamos mucho el ladrillo para las casas convencionales, ni tampoco está pensado para edificios altos de más de cinco plantas.

Es un sistema constructivo con muchas ventajas con respecto a la construcción tradicional de allí que está basada en el empleo de bloques de cemento o de un encofrado (al que llaman formaleta) se sustituyen los bloques de cemento del primer por una estructura metálica que luego se rellena con un cemento aligerado.

Ya hemos conseguido una homologación en República Dominicana, allí no hay ningún sistema homologado para este tipo de construcciones aparte de el que nosotros estamos desarrollando. El sistema es antisísmico, tiene un coeficiente de aislamiento acústico y térmico muy superior y además es bastante más rápido de construir con él. Si hubiera un terremoto allí, esperemos que no, aunque es una zona propensa a esto, seguramente muchos edificios y casas construidas en los métodos que se emplean ahora se caerían. Este sistema aguanta perfectamente los sismos, con lo cual hay una ventaja competitiva aparte de las otras mencionadas que son en las que queremos basar nuestra distribución. También tiene un comportamiento muy bueno frente a deflagraciones y esto lo hace ideal para ciertos edificios públicos.

Para concluir, ¿cómo planear el futuro de la entidad?

El futuro pasa por dos puntos. Por supuesto, seguir colaborando con la compañía Airbus, que fue por así decirlo la que nos dio a luz, la que generó los primeros proyectos que nos permitieron salir al mercado y por otro lado ir desarrollando estos otros productos en paralelo que nos permitan crecer.

Ahora mismo con Airbus estamos un poco estancados en cuanto a proyectos nuevos. Esperamos que triunfen con el nuevo tanquero americano y podamos colaborar con ellos en EEUU donde acabamos de iniciar otra aventura en nuestro desarrollo. Nos gustaría empezar vendiendo un sistema que tenemos patentado para la inspección de mangueras de repostaje al que denominamos GHIS (Ground Hose Inspection System) y por supuesto seguir colaborando con Airbus también allí.



ENTREVISTA

ROB SCARGILL
DIRECTOR EJECUTIVO
SANDFIRE MATSA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Sandfire MATSA se consolida como una empresa minera moderna, ¿dónde actúa?

Sandfire MATSA cuenta con tres operaciones subterráneas en la provincia de Huelva, situadas sobre la Faja Pirítica Ibérica. Sus minas Aguas Teñidas y Magdalena se encuentran en el municipio de Almonaster la Real y mina Sotiel, en la localidad de Calañas. Además, dispone de una planta de procesamiento con una capacidad anual de más de 4,5 millones de toneladas de mineral y que produce concentrados de cobre, plomo y zinc, que posteriormente son comercializados desde el Puerto onubense.

Desde febrero de 2022, Sandfire MATSA forma parte de Sandfire Resources Ltd. Sandfire es una de las mayores empresas mineras centradas en el cobre que cotizan en la Bolsa de Valores de Australia (ASX:SFR), con intereses mineros y de exploración en Australia, Botsuana y EE.UU., así como en España y Portugal.

¿Cuál es exactamente el potencial minero de la provincia de Huelva?

Huelva está situada en la Faja Pirítica Ibérica, una de las regiones mineras históricas más importantes del mundo con una tradición minera milenaria. Así, en una zona de alto valor minero y geológico como la Faja Pirítica, es posible realizar nuevos e importantes descubrimientos para añadir más valor para nuestros grupos de interés.

En Sandfire MATSA estamos haciendo una fuerte apuesta por la exploración, utilizando técnicas innovadoras para detectar nuevos recursos minerales, que esperamos se materialice en nuevos proyectos a medio y largo plazo. La propia esencia de la exploración se centra en la extensión de los proyectos mineros. Así, nuestros intereses en la Faja Pirítica Ibérica y nuestra estrategia de exploración nos sitúan en una posición ideal para aumentar nuestras reservas.

¿Cuáles son las características que la posicionan en el mercado como una empresa de referencia?

Sandfire MATSA está comprometida con una gestión minera moderna y sostenible y desarrolla prácticas comerciales seguras y

ambientalmente respetuosas. Favorecemos el desarrollo económico y el bienestar social de nuestras comunidades cercanas, mediante la creación de empleo, la adquisición de bienes y servicios locales, las inversiones en la comunidad y el pago de impuestos y tasas.

También velamos por la seguridad, mediante una Política de Seguridad y Salud basada en un enfoque de gestión preventivo, así como en el refuerzo de los comportamientos de seguridad apoyado en la formación de las personas y la mejora continua.

Apostamos por ser protagonistas del cambio en el sector, centrandolo en la innovación, energía limpia, en la transformación digital, en la minería inteligente y en el I+D.

En línea con el desarrollo y posibilidades de la automatización, Sandfire MATSA cuenta con una gran herramienta con un impacto positivo en la seguridad de la operación y de los equipos. Se trata del sistema teleremote (RCT), que permite operar maquinaria esencial en el interior de la mina desde la superficie, como equipos de perforación o palas cargadoras para la recuperación de mineral.

Por último, en Sandfire MATSA operamos bajo un robusto sistema de gestión ambiental, donde hemos aplicado rigurosos criterios técnico-ambientales para desarrollar la actividad minera de forma respetuosa con el medio ambiente y el entorno natural.

¿Está siendo 2023 un buen año?

Recientemente hemos cerrado nuestro año fiscal 2023 (julio 2022-junio 2023) con un balance positivo en las diferentes áreas de la empresa, con unos resultados que nos permiten seguir consolidando la posición de Sandfire MATSA dentro del sector minero y sentar las bases de un futuro rendimiento más predecible. Nuestra actividad de exploración, tanto fuera como dentro nuestras minas, está arrojando además datos prometedores.

No obstante, como cualquier industria, nuestro deseo es seguir creciendo, centrándonos en maximizar el valor estratégico de nuestro moderno centro de procesamiento y de nuestro territorio.

Para lograr nuestra estrategia, es fundamental nuestro compromiso de operar nuestro negocio de manera segura y sostenible. Así, llevamos a cabo nuestra actividad de manera responsable, para que nuestro equipo y colaboradores estén seguros y reciban apoyo, las comunidades cercanas se beneficien de nuestra presencia y demos una sólida gestión medioambiental.

Precisamente, hace unos meses fuimos galardonados con el Premio Potencia 2023, concedido por el Grupo Interempresas, por nuestra planta piloto denominada 'Living Mining Water Lab'. Este proyecto, que ha sido cofinanciado por el programa LIFE Remine Water de la Unión Europea y coordinado por

Cetaqua, se ha convertido en la primera plataforma de experimentación tecnológica en tratamiento de agua del sector minero, apoyada además en energías renovables, reduciendo así también su huella de carbono, asociada a procesos de evaporación y logrando un proceso más sostenible y económico.

Ante el pleno compromiso social y medioambiental que sostienen, ¿qué líneas de trabajo llevan a cabo en este sentido?

Sandfire MATSA está comprometida con realizar una contribución positiva y duradera en las comunidades en las que operamos.

El compromiso con el bienestar de las comunidades cercanas se extiende principalmente a los municipios circundantes a la operación, en los que Sandfire MATSA implementa numerosos programas destinados a promover el desarrollo económico, social, educativo, cultural y patrimonial de la región. Entre estos programas, destacan tres iniciativas principales en colaboración con ayuntamientos, emprendedores y entidades sociales. También llevamos a cabo otros programas en los colegios del entorno, como "Erase una vez... la mina" o La Caja Mágica, entre otros, además de apoyar la labor de divulgación social de la minería que realiza el sector mediante jornadas, seminarios, paneles de expertos o charlas en las Universidades.

Respecto a nuestro compromiso medioambiental, quisiera remarcar el trabajo realizado en la certificación de nuestras huellas de carbono e hídrica corporativas de varios ejercicios anteriores, que ha tenido no obstante un gran impacto en el ejercicio actual. Estas certificaciones son una muestra más de nuestra lucha contra el cambio climático, tanto por la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero como en la consecución de un uso más eficiente de los recursos naturales.

Para Sandfire MATSA, es prioritario poner en marcha iniciativas que garanticen un modelo económico sostenible en el entorno. De este modo, puede dar un paso más hacia el objetivo de desarrollo sostenible que Sandfire MATSA comparte con la Agenda 2030 de la ONU.

El coste actual de la energía eléctrica es un problema sobrevenido en muchas compañías. ¿Cómo lo afrontan en Sandfire MATSA? ¿Qué soluciones plantean en aras de acatarlo?

Sandfire MATSA está constantemente revisando la eficiencia energética en la operación, acometiendo medidas que nos ayudarán a reducir esta factura energética, así como estudiando el futuro desarrollo de proyectos de energía solar para abastecer nuestras operaciones, con los que pretendemos reducir la huella de carbono de la empresa en aproximadamente un 12% en los próximos años.

Entre las medidas de eficiencia energética

ya implantadas, hemos completado el cambio de la iluminación interior de la mina a LED y hemos iniciado el cambio de la iluminación exterior. También hemos completado la automatización de la ventilación secundaria de la mina, para que pueda ser operada desde nuestro Centro de Control de Operaciones (MOC), evitando su uso innecesario o la pérdida de tiempo de desplazamiento.

Otro de los problemas más latentes es la sequía que sufrimos en el país, ¿cómo se gestiona un recurso tan importante como el agua en una empresa minera?

En este momento de escasez de recursos hídricos naturales, resulta aún más crítico tomar conciencia de este compromiso adquirido como empresa responsable con el desarrollo sostenible. Por esta razón, esta gestión optimizada del agua es uno de nuestros pilares estratégicos. A su vez, está vinculada al cálculo de la Huella Hídrica, es decir, a la evaluación y seguimiento de los recursos hídricos que utilizamos a lo largo de todo el proceso de producción.

En este sentido, la compañía viene realizando grandes inversiones en infraestructuras de agua para minimizar el impacto de nuestras operaciones en el entorno natural. Estas mejoras nos han permitido almacenar y tratar el agua generada en los procesos para devolverla de nuevo a las operaciones mineras, obteniendo como resultado que, en el año 2022, pudiéramos recuperar hasta un 95% del agua de recirculación y reducir un 15% más nuestro consumo de agua de fuentes externas para producir una tonelada de mineral. Y seguimos en esta misma senda con nuestro trabajo permanente en la gestión eficiente del agua.

¿Qué aportación hace la compañía minera al desarrollo a nivel de empleo, inversiones y exportaciones?

Sandfire MATSA tiene un impacto global en el PIB de Huelva cercano al 5%. Los concentrados de mineral que producimos se envían a través del Puerto de Huelva a su destino final, siendo los principales mercados internacionales China y Europa. Sandfire MATSA se encuentra actualmente entre las 10 primeras empresas exportadoras de Andalucía.

La empresa contribuye al desarrollo social y económico de su entorno inmediato con más de 190 millones de euros anuales, distribuidos entre pagos a proveedores locales, salarios netos y otros beneficios, e impuestos y tasas a las administraciones locales.

Por último, generamos más de 4.000 empleos directos, indirectos e inducidos. Nuestro equipo está formado por en torno a 750 empleados, de los cuales más del 21% son mujeres. De todos nuestros profesionales, el 80% procede o reside en las comunidades locales y el 8% de la población activa de la zona trabaja en Sandfire MATSA.



José Contreras: “Somos una corporación experta en proveer soluciones completas y de alta calidad y seguridad para sus cliente”

ENTREVISTA

JOSÉ CONTRERAS
DIRECTOR DE
DESARROLLO
CORPORATIVO DE
SAVILCON GROUP

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿A qué se dedica Savilcon Group?

Somos un grupo de empresas configurado bajo tres alcances diferenciados que cuentan con una alta especialización, todos ellos vinculados al sector industrial y energético, disponiendo de la capacidad y contando con la intención de aportar soluciones integrales a los clientes a los que acude. Estos alcances son el que conforman las actividades mecánica, electricidad e instrumentación y control, el de energía (energías renovables: fotovoltaico, eólico y de manera incipiente el relacionado con nuestra entrada en el vector del Hidrógeno verde) y el de medio ambiente (tratamiento de aguas y de residuos).

Cuenta con sedes permanentes en España y Europa, Centro y Sudamérica así como en Sudáfrica, completado con una amplia presencia en distintos países de los diferentes continentes.

Somos una corporación experta en proveer soluciones completas y de alta calidad y seguridad para sus clientes bajo la configuración de contratistas principales, cumpliendo con las expectativas de sus clientes en cuanto a confiabilidad de sus productos y servicios, con un enfoque superior de asesoría profesional, de servicios y estándares de seguridad.

Destacar también que somos un conjunto de empresas que entienden y actúan con un claro enfoque de colaboración estratégica lo que les permite desarrollar diversos proyectos a través de fórmulas de partnership bajo modalidades como UTE's, Joint Venture o colaboraciones comerciales estratégicas, lo que supone integrar y compartir los conocimientos con otras empresas con el claro objetivo de aportar un mayor valor añadido en las prestaciones de sus servicios ante sus clientes.

Si incidimos en su división industrial, ¿en qué estáis especializados?

A nivel industrial estamos especializados en la Dirección Integrada de Proyectos, lo que supone la priorización de los objetivos propios del proyecto en el que parti-

cipa en términos de organización, coordinación, planificación, ejecución, seguridad, calidad, plazos y costes del mismo, partiendo de la información básica facilitada por el cliente en cuanto a procedimientos y procesos de trabajo.

Las líneas de actuación a nivel industrial seguidas por la empresa son entre otras: Ingeniería, fabricación de calderería pesada, ligera, equipos y aparatos de presión, spools, soportes y estructuras, módulos o skids, y cuadros eléctricos y de control, montaje de tubería, calderería, depósitos a presión, tanques de fabricación y montaje in situ, equipos mecánicos de equipos, equipos de alto requerimiento, soportes y estructuras...

En su vertiente eléctrica realiza actividades como tiradas de cable y bandeja eléctrica, instalaciones de equipos eléctricos industriales, así como instrumentación y sistemas de control.

¿Qué sinergias guardan con el sector de la minería?

Las sinergias que podemos generar con el sector de la minería son diversas y amplias, y ello atendiendo de manera diferenciada a cada una de sus actividades diferenciadas en el Grupo en función de los alcances descritos.

En lo relativo a su división industrial aporta diseño y fabricación de equipos específicos para las necesidades de extracción minera y su tratamiento y transformación, mejorando la eficiencia y la seguridad en las operaciones mineras

De igual forma ofrece servicios de mantenimiento, atención en paradas y reparación especializados para los equipos mineros, lo que permite reducir el tiempo de inactividad y los costos de mantenimiento, optimizando de esta forma la actividad de la explotación minera, garantizando la seguridad de los trabajadores.

Por su parte, y en lo relacionado con su división de energía, la principal sinergia aportada en un sector como es el minero intensivo en energía es la de incorporar soluciones de generación de energía limpia y sostenible al sector minero contribuyendo con ello a la reducción de su huella de carbono y sus costes operativos asociados.

Con las soluciones aportadas desde esta división se pretende acompañar al sector minero en la proyección de un imagen de empresa comprometida con la sostenibilidad.

Pero no menos importante es la colaboración entre el sector minero y las empresas de esta división en la investigación y desarrollo de tecno-

logías innovadoras como puede ser la electrificación de equipos mineros a través de energía renovable.

Llegados a la división medioambiental, las sinergias generadas con el sector minero se hacen muy patentes en lo que a gestión de residuos se refiere ya que desde la misma se ayuda a que estos sean gestionados de manera eficiente tanto durante la extracción como en el procesamiento de los minerales reduciendo así el impacto ambiental.

En este proceso, esta división asesora al sector minero sobre las regulaciones ambientales tanto locales como internacionales a tener en cuenta ayudándoles a cumplir con los estándares y evitar sanciones.

De igual forma y tras la explotación minera, etapa que no se ha de obviar en ningún caso por su impacto en el entorno del sector minero, desde Savilcon Group y su división medioambiental se colabora en la restauración de áreas afectadas por dicha explotación minera, aportando soluciones que contribuyan a la rehabilitación de ecosistemas y la mejora de la imagen de dicho sector en su contribución con la sociedad y en entorno.

¿Qué proyectos, de los ya abarcados, destacaría por su envergadura?

Evidentemente son muchos los proyectos en los que, dentro de los diferentes alcances en los que Savilcon Group actúa, ha participado y está participando.

En cualquier caso y a título meramente informativo indicaremos que el Grupo ha realizado, entre otros: La implantación de siete nuevas salas eléctricas y de control de la ampliación de la galería en la mina de Somincor en Portugal, El Revamping de la planta de aceite vegetal de la multinacional Bunge en Holanda, El Revamping de la planta de azúcar de la multinacional Nordic Sugar en Dinamarca o el proyecto en régimen de EPC de la nueva planta de azúcar que se va a instalar en Angola

En su división de energía ha llevado a cabo montajes de plantas por un total de 3,7 GW o que su división

industrial ha realizado proyectos de diseño, fabricación y montaje en plantas de sectores tan diversos como el Oil & Gas, siderúrgico, minería, papel, químico, generación de energía o alimentario, entre otros.

O incluso que su división medioambiental ha realizado estudios de consultoría y asesoramiento con incorporación de diseño, fabricación y montaje de equipos en plantas EDAR o ETAP en diversos sectores industriales.

Asimismo, apuestan firmemente por contar con profesionales altamente cualificados. ¿Es tarea fácil encontrar a profesionales en el sector?

En el panorama económico actual una de las preocupaciones más evidentes es el hecho de no poder contar con profesionales del sector ante la falta de mano de obra cualificada en los diferentes alcances tratados por Savilcon Group, algo que se presenta de manera generalizada en sus sectores de actuación.

Esta situación ralentiza el proceso de desarrollo y crecimiento de las empresas e incluso pone en riesgo el desarrollo de estos sectores de actividad al ver limitadas sus posibilidades de crecer ante el reto de nuevas oportunidades de negocio ante las que se pueden encontrar por no poder materializarlas ante esta falta de mano de obra.

La escasez de mano de obra cualificada es un desafío actual y significativo que no puede ser ignorado. Por ello, Savilcon Group ha tomado la iniciativa de iniciar el proceso de creación de un centro de formación y capacitación de profesionales de sus sectores de actividad con la intención firme y decidida de aportar estos profesionales a dichos sectores bajo criterios de profesionalidad, inclusión y diversidad, contribuyendo en la medida de sus posibilidades a aportar soluciones profesionales ante la situación del mercado de forma que las industrias pueden mantener su competitividad y contribuir al crecimiento económico sostenible.

En esta misma línea, ¿mantienen líneas de formación internas?

Así es, ya que este asunto se presenta como uno de los ejes esenciales en el desarrollo y crecimiento de las empresas que conforman Savilcon Group. Factor clave para conseguir el éxito, la fiabilidad, el compromiso y alto nivel alcanzado en la prestación de los servicios de sus empresas.

Contamos con profesionales altamente cualificados en todos y cada uno de los alcances tratados, así como con medios técnicos y materiales de alto nivel, contando con el apoyo de una oficina técnica e ingeniería puesta a disposición de nuestros clientes. Todo el equipo cuenta con una experiencia y preparación

de elevado nivel, ampliamente contrastadas.

Dicha formación continua y el disponer de personal capacitado ofrece un potencial de primera línea para que adapten sus actuaciones a las necesidades de sus clientes, a lo que hay que añadir la implicación de todo su equipo en los objetivos de sus empresas a nivel comercial y muy en especial en términos de calidad y seguridad, aspectos estos últimos de extrema relevancia donde el Grupo realiza fuertes inversiones.

Los programas de formación seguidos permiten que los Equipos de sus empresas cuenten con las homologaciones requeridas en todo momento por sus clientes en función de los perfiles demandados por estos y por las exigencias concretas de los trabajos a realizar.

En cuanto a inversiones, ¿a qué le están brindando mayor importancia en la actualidad? ¿Por qué apuestan desde Savilcon Group?

La naturaleza exacta de las inversiones en las que focalizamos nuestro interés depende de la especialización y de los servicios que ofrezcan cada una de sus empresas. Cada proyecto puede ser único y requerir habilidades y conocimientos específicos para su ejecución exitosa.

No obstante y de forma general, el principal elemento de interés en el que centrar la inversión está en su proyecto de expansión con el que impulsar su crecimiento del que todas las empresas participan y participarán en los próximos años

Algunos de los principales asuntos de inversión serán la formación, la transferencia del conocimiento, la incorporación de personal cualificado, el desarrollo de nuevos mercados de nueva implantación y la consolidación de aquellos reconocidos como habituales, la incorporación de nuevas líneas de negocio y el desarrollo de colaboraciones externas con las que, en ambos casos, aportar valor añadido adicional a sus clientes y la incorporación de tecnología que optimice los procesos internos.

Todo ello sin olvidar las áreas de investigación y desarrollo, la consolidación en las empresas del Grupo de conceptos relativos a sostenibilidad y de eficiencia energética.

En este último caso es de mencionar que las empresas relevantes de las divisiones industrial y energía cuentan ya con la Certificación ISO 50001 que tiene como objetivo mantener y mejorar un sistema de gestión de energía en una organización, generando una mejora continua de la eficiencia energética, la seguridad energética, la utilización de energía y el consumo energético con un enfoque sistemático.

Este estándar apunta a permitir a las organizaciones mejorar continuamente la eficiencia, los costos relacionados con energía, y la emisión de gases de efecto invernadero.





ENTREVISTA

ANTONIO AGUILAR
GERENTE CIMBRA

tase tanto la crisis. La idea era que tuviésemos un producto que fuese diferencial y sobre todo, innovar e introducir todos los materiales que se estaban incorporando al mercado. Lo que hicimos fue innovar constantemente los sistemas constructores, es cierto que ahí sí nos hemos puesto a la cabecera en la construcción, porque hemos cambiado desde el contexto inicial a los tipos de estructuras, al tipo de cerramiento y todo lo que hacemos ahora.

También hemos buscado que el tipo de construcción industrializada forme parte de la construcción, que sea definitiva, que vayamos tener unos estándares de calidad, calidad en la construcción, eficiencia energética y sacar partido de la rapidez de producción. Aprovechar todos los controles, sobre todo el control exhaustivo la hora de producir, todos los operarios están especializados, están trabajando dentro de una nave que tienen toda la maquinaria y todo lo necesario en sus manos. Disponemos un personal altamente cualificado, los buenos resultados finales se pueden notar.

En este sentido, la rapidez no va a restar calidad, ¿verdad? Es algo que le suele preocupar a la gente.

No, para nada. Digamos que la rapidez también va acompañada de un tipo de elementos, que constructivamente, son incluso más caros que los tradicionales, pero con mayores prestaciones. Sobre todo, el tema de aislamiento térmicos y acústicos, lo que siempre busca son materiales de gran formato y de rápida colocación. No se necesita ningún trabajo albañilería, tan solo en puntos particulares donde queramos ir y colocar detalles cerámicos.

Hay otro elemento que preocupa, y es la durabilidad. No tiene menos durabilidad una construcción de cualquier tipo

Antonio Aguilar: “Nuestra estructura tiene muchísima más garantía y durabilidad en comparación con una construcción tradicional”



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cuál es la filosofía de Cimbra? ¿Cuál es el objeto de tanto crecimiento y de que esta empresa comience a ser un referente?

Nuestros inicios están relacionados con los sistemas prefabricados y las casetas de obra, fueron nuestros primeros pasos en el sector industrial. El sistema básico cubría unas necesidades básicas de los servicios auxiliares para la construcción, como aseos, baños, etc.

A partir de ahí, las posibilidades de este tipo de construcción no era tan solo ceñirse a dar ese servicio, con las crisis que llegaron, que van de la mano la construcción, salimos de esa línea para que no nos afec-

hecha con este sistema frente al sistema tradicional.

Exactamente, el tipo de estructura es metálica. Nos encontramos actualmente con grandes construcciones, como la Torre Eiffel, estaciones de trenes, etc. Nosotros a la hora de implementar todo el tipo estructural, con los cerramientos de fachada o de interiores, la estructura siempre se queda en el interior, forma parte de la cámara de aire, que también aporta de eficiencia al edificio y está totalmente protegida. Aparte también con el tema de imprimaciones se protege con pintura, con la que le damos una protección, por lo que la estructura tiene muchísima más garantía y durabilidad en

comparación con una construcción tradicional.

¿Dio vértigo dar ese salto a esta etapa? ¿Ha supuesto mucha formación y preparación?

Sí, además de una constante investigación. Vamos incorporando materiales nuevos constantemente. Toda esta incorporación son ensayos y pruebas que se hacen en fábrica, aparte de tener los certificados del fabricante, hacemos las pruebas propias aquí en fábrica.

El tema de intentar ser los mejores, supone el disponer de unas instalaciones y contar con equipos que constantemente vamos probando y descartando las que no nos convencen.

Todo esto ha venido acompañado por una serie de premios, reconocimientos, certificados, no han parado de recibir todas las acreditaciones necesarias, ¿verdad?

Exactamente, tenemos las normas ISO, de medio ambiente, y sobre todo certificaciones en los procesos de producción, la certificación en el proceso de fabricación, del servicio postventa. Además, tenemos también certificado CE en la fabricación de estructuras.

El mes que viene tenemos aquí visitas de la Universidad de Sevilla, preparan unos cursos de especialización en construcción industrializada y que mejor sitio que poder visitar una fábrica. Si alguien que pueda tener interés en la construc-

ción, está invitado a la fábrica y que vea exactamente cómo se produce.

¿Cuáles son los siguientes pasos que tiene pensado dar la compañía?

Estamos trabajando en varios proyectos, ligados a temas de administración.

Aunque quizás lo más vistoso sería el tema de viviendas, los fuertes de la empresa son las edificaciones. Primero seguir con esta política de apertura de puertas, sobre todo a los estudios de arquitectura, para que conozcan la construcción industrializada y vean su aplicación en el día a día.

Estamos con la generación de proyectos nuevos con soluciones concretas, iremos presentando aplicaciones para que tengan por lo menos esa alternativa.

¿Podríamos decir que las construcciones industrializadas con una alternativa extraordinariamente más sostenibles y eficientes?

Sin duda, todo el tema del control de residuos está todo tipificado, tenemos todos los contratos para la retirada y el tratamiento. Lo que conseguimos es una construcción muy eficiente, todo lo que construimos tiene clasificación A.

Todo ha avanzado muy rápido, ¿qué es lo siguiente que veremos en la construcción?

A nivel constructivo las aplicaciones son las mismas que estamos haciendo, ahora mismo estamos haciendo un paso fronterizo en la aduana de Melilla, un edificio para el ayuntamiento de Sevilla unas oficinas. Estamos haciendo para el Ministerio del Interior unos contenedores desmontables para que ellos mismos hagan el montaje del edificio y sea muy sencillo, tanto el montaje como el desmontaje. Con el puerto de Andalucía hemos hecho una serie de quioscos con más de 26 unidades, que son los muelles gourmet.

Podemos aplicarlo a lo que necesitemos, oficinas, laboratorios, colegios, ... Ahora estamos haciendo unas aulas en Canarias. Lo cierto es que la cara de la fábrica en un mes cambia por completo, por la rapidez de producción, la rotación es muy grande, cada vez que vienes a ver la fábrica es distinta.





Luz M^a Cerezo: “Seguimos haciendo grandes inversiones en I+D+I porque mejorará nuestras operaciones”



ENTREVISTA

LUZ M^a CERESO

DELEGADA ZONA SUR MINESUR

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Hablan ustedes de la minería del futuro. ¿Cómo es el presente y el futuro de este sector y en qué se diferencia del pasado? ¿Cuál es el papel que juegan las nuevas tecnologías en la minera actual?

Antiguamente era un sector rudimentario. Hoy en día es un sector en la vanguardia de la tecnología. El sector minero conlleva unos riesgos inherentes a él, pero actualmente gracias a la tecnología y por supuesto a las leyes tan restrictivas, conseguimos minimizarlos al máximo, exponer menos al personal y llegar donde antiguamente no se llegaba.

Hoy se trabaja con máquinas teledirigidas desde el exterior, se hacen voladuras por control remoto, hay internet en todas las instalaciones mineras u obras subterráneas, se controlan todos los procesos desde los centros de operaciones o con softwares específicos que nos permiten prevenir, controlar y optimizar totalmente nuestros procesos.

está en declive debido a la transición energética y la descarbonización, pero la minería está en auge a nivel mundial por la necesidad de minerales críticos y por la excesiva dependencia que tenemos de ciertos países.

Desde 2015 operan ustedes en el exterior. ¿Cómo ha sido esta internacionalización de la empresa y cuáles son sus expectativas de futuro?

En estos momentos Minesur no tiene obras en el extranjero, aunque sí las hemos tenido y las tienen nuestras empresas colaboradoras.

Nuestra idea como empresa es seguir manteniendo la confianza que hasta ahora transmitimos en España, por nuestro bagaje

Seguimos haciendo grandes inversiones en I+D+I porque mejorará nuestras operaciones, nuestros rendimientos, nuestra financiación y por supuesto lo más importante: nuestra seguridad.

Desde la empresa, participamos en varios proyectos de investigación como el último que acabamos de finalizar que consiste en un dron para medir gases y temperaturas en obras o minas subterráneas, evitando así exponer a los trabajadores.

Se puede decir que es una minería de futuro, que hemos hecho grandes esfuerzos y hemos sabido adaptarnos a los nuevos tiempos, tecnificando y digitalizando los procesos y por supuesto mejorando la seguridad y salud de nuestros trabajadores/as.

Tienen ustedes delegaciones en varios puntos de España, pero su central está en Huelva, una provincia minera por excelencia. ¿Cuál es la diferencia de Andalucía con el resto de España?

Más que delegaciones, hablaría de empresas colaboradoras.

Andalucía es líder en minería metálica en nuestro país. Pero no podemos olvidar que existe otro tipo de minería como minerales industriales, rocas ornamentales o productos de cantera que están presentes a lo largo de toda la geografía española.

El norte de España lideró la minería de carbón que en estos momentos

y saber hacer, posicionándonos como una empresa líder en España en Voladuras en atmósfera explosiva (atmósfera), Minería de Interior y Cielo Abierto, obra civil y una sección muy importante de nuestra operación que es las energías renovables con el predrilling para plantas fotovoltaicas y la ejecución de zapatas, zanjas y viales para parques eólicos. De hecho, todas las obras ejecutadas internacionalmente han sido relacionadas con las energías renovables.

Queremos seguir creciendo, en España y fuera de nuestras fronteras.

Es enriquecedor tener oportunidades de operar en otros países, donde todo cambia, desde la legislación, la cultura o la manera de operar y esto supone un crecimiento profesional y personal para la empresa y para todas las personas que trabajamos en ella.

“La minería es esencial, absolutamente todo está vinculado a la minería, se usa en tecnología, en medicina, en automoción, en industria”

A nivel medioambiental la minera ha tenido que adaptarse a normas estrictas. ¿Cómo se ha vivido esto dentro de Minesur?

La legislación medioambiental en España es de las más estrictas a nivel mundial. Antiguamente la propia ley no era tan exigente, pero los tiempos han cambiado y ninguna explotación puede iniciarse sin una DIA aprobada. Además, ninguna empresa minera se puede permitir un desastre medioambiental como algunos que ocurrieron en el pasado.

Es entendible que muchas personas o asociaciones sean contrarias al sector, pero es por desconocimiento y por la imagen de la antigua minería, si realmente supieran como se opera hoy en día, cambiaría su concepto sobre el sector. Eso es historia y la minería actual es minería de futuro.

La minería es esencial, absolutamente todo está vinculado a la minería, se usa en tecnología, en medicina, en automoción, en industria, y por supuesto somos los grandes aliados en la transición energética, sin minería no hay energías renovables, ni vehículos eléctricos, por ejemplo, ni tendríamos las comodidades de las que actualmente disponemos y de las que no estamos dispuestos a renunciar. Se dice que todo proviene de la minería menos lo vegetal, pero te diría que hasta eso, ya que o se usan productos minerales para su cuidado como pueden ser los fertilizantes o se usan útiles o maquinaria para su cuidado y explotación. Sin minería, no hay vida!

Sólo hay que continuar mejorando como lo hemos sabido hacer hasta ahora y por supuesto cumplir con la legislación en materia medioambiental y de seguridad. Hemos demostrado que queremos y sabemos hacer las cosas bien.



ENTREVISTA

FRANCISCO BERNAL
CEO SP GROUP

Francisco Bernal: “En cuarenta años prácticamente, hemos llegado a una facturación de 200 millones de euros, vendemos a toda Europa”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Cuéntenos brevemente la historia de esta compañía, ¿cuándo se fundó y qué evolución ha seguido hasta hoy?

La compañía la fundaron mis abuelos, mi padre y mi tío, no fue un relevo generacional, sino que lo pusieron en marcha juntos. Anteriormente era un pequeño taller que tenía mi abuela y mi padre, mi tío y mi abuelo lo hicieron una empresa formalmente en 1985.

Empezó desde cero, en un sótano de una casa, vendiendo en el barrio, y en cuarenta años prácticamente, hemos llegado a una facturación de 200 millones de euros, vendemos a toda Europa, tenemos tres fábricas de producción, dos en España y una en Francia.

El crecimiento ha sido siempre constante, apostando mucho por la inversión, por los mercados y teniendo algo de suerte.

¿Qué mercados son los que más demandan su producto?

Nuestro producto se demanda en todo el mundo, pero donde más vendemos es en España y en Francia, suponen entorno al 80% de las ventas. Tenemos también facturación fuerte en Reino Unido y en Portugal, un poco menos en Alemania, el este de Europa y países escandinavos.

Por otra parte, la economía circular cobra cada vez más peso en el mercado, ¿cómo afecta esta tendencia a su actividad?

La economía circular desde hace unos años lo es todo. Antes de que existiera toda la normativa europea, ya nuestro sector estaba inmerso en la economía circular, no solo por el medio ambiente sino porque hay ahorro y tiene sentido. Intentamos darle una circularidad a todo lo que hacemos, reaprovechar todos nuestros desechos, materiales reciclados. Pero tenemos una complicación, la mayoría de los productos que hacemos nosotros van para alimentación, el 95% de lo que hacemos son envases alimentarios. En la mayoría de los casos está prohibido el contacto de material reciclado con productos alimentarios. Estamos limitados, solo hay una gama de productos, que supone un 30% del volumen de la compañía, donde sí podemos introducir libremente material reciclado, pero el resto estamos más limitados.

Los envases de plástico resultantes, ¿a qué procesos se someten y para qué se destinan?



La mayor parte es para productos alimentarios, hacemos muchos productos frescos, por producto frescos se conoce a los loncheados de embutidos, de queso, salmón, otros tipos como pizzas frescas, platos precocinados, todo tipo de productos de alimentación.

También fabricamos para todo tipo de tratamientos, como puede ser microondas, esterilización, congelados, podemos hacer cualquier producto alimentario que vaya envasado.

En este sector también son importantes las certificaciones.

Sí, las certificaciones son muy importantes, ya no solo a nivel de gestión, la antigua ISO 9001 la tenemos todos, pero necesitamos mucha certificación que garantice la seguridad alimentaria y las buenas prácticas. Recibimos auditorías todos los meses prácticamente. El ISO 9001, que es el modelo de gestión, ISO 14001 de medio ambiental, BRC, que es la



norma más estricta que existe ahora mismo en el mundo de seguridad alimentaria. También contamos con Certificaciones de responsabilidad social corporativa, de buenas prácticas con trato humano, ya que hay grandes grupos mundiales, que pasan la misma auditoría en España que en China, podemos formular diferencias laborales que son totalmente distintas.

Con casi cuarenta años de andadura, ¿me podría decir qué es lo que más valoran sus clientes?

Siempre hemos pensado que lo que más valoraban nuestros clientes eran tres cosas, en primer lugar, el servicio próximo y totalmente personalizable que tenemos para ellos, esto es algo que nos diferencia mucho de la competencia, tenemos un servicio muy rápido y próximo al cliente. En segundo lugar, nuestra gran oferta de productos, porque podemos hacer casi cualquier aplicación del mercado alimentario. En tercer lugar, nuestra calidad. Pero las encuestas que hemos realizado últimamen-

te son una mezcla de todo, lo que más valora la gente es que somos un proveedor de confianza, que siempre cumple. Según los grandes grupos alimentarios más que buscar precio, o buscar inmediatez, buscan esa seguridad en el suministro y ese contacto cercano, de garantía.

Para concluir, ¿en qué nuevos proyectos están trabajando la actualidad desde esta compañía?

Ahora estamos muy inmersos en todo el tema medioambiental, el gran desafío de los plásticos, es que sean reciclables y al mismo tiempo sigan siendo seguros.

El reto es lograr tener envases con las mismas propiedades mecánicas, pero que estén compuestas de un solo material que llamamos envases monomateriales y que son más fáciles de reciclar. Ese es el desafío en el que estamos inmersos, avanzando muy rápido. Estamos contentos por lo que sale en las noticias, somos de los grupos más avanzados en este campo en Europa.



Rubén Ordoñez: “Hemos implementado avances en los procesos de fabricación, para mejorar la calidad y la eficiencia de producción”



ENTREVISTA

RUBÉN ORDOÑEZ
DIRECTOR GENERAL
DE STRUGAL

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

STRUGAL lleva a sus espaldas una experiencia de más de 40 años en el desarrollo de soluciones innovadoras para la edificación y la industria. Cuando echa la vista atrás en su carrera, ¿qué cree que ha cambiado más en el campo de las ventanas y, más ampliamente, en la fachada de los edificios a lo largo de los años?

En el sector cada vez hay unas exigencias más elevadas en lo que se refiere a resultados estéticos y prestaciones encaminadas al confort y la reducción del consumo energético.

La eficiencia energética es uno de los aspectos más importantes en la evolución de las soluciones ofrecidas en arquitectura y construcción. En nuestro caso, hemos desarrollado sistemas para ventanas con tecnologías avanzadas que, combinados con vidrios de baja emisividad (Low-E), doble y triple acristalamiento, ayudan a reducir la transferencia de calor y mejorar el aislamiento térmico de las viviendas, lo que resulta en un menor consumo energético para la calefacción y el aire acondicionado.

Las ventanas también han mejorado en términos de aislamiento acústico. Los fabricantes de vidrios han desarrollado vidrios laminados con butirales acústicos y vidrios de mayor espesor, que reducen significativamente el ruido exterior, lo que proporciona un ambiente interior más tranquilo y confortable.

Los materiales utilizados en la fabricación de ventanas, como el aluminio y el PVC han mejorado en términos de durabilidad y resistencia. Los avances en técnicas de sellado y fabricación garantizan una mayor longevidad de las ventanas, resistencia a la corrosión y mayor capacidad para soportar condiciones climáticas adversas.

En cuanto a los resultados estéticos y las posibilidades de personalización, los fabricantes hemos ampliado la gama de diseños y estilos de ventanas disponibles, para adaptarnos a las preferencias estéticas de los clientes y a la arquitectura de los edificios. Además, STRUGAL ofrece opciones de personalización, como la elección de colores, acabados y formas, para proporcionar un aspecto visualmente atractivo y complementar el diseño general de la propiedad.

¿Qué mejoras, tanto a nivel de resultado final del producto como de procesos de fabricación, han ido adoptando sus ventanas y demás cerramientos?

Para conseguir todos los objetivos anteriormente mencionados hemos implementado avances en los procesos de fabricación, para mejorar la calidad y la eficiencia de producción. Esto incluye el uso de maquinaria y tecnología avanzadas, como el corte y ensamblaje automatizados, que permiten una fabricación precisa y una mayor capacidad de producción. Además, la prefabricación se está incorporando poco a poco al proceso constructivo y a nuestra gama de productos terminados se han incorporado ventanas de aluminio y PVC, una amplia gama de soluciones para protección solar y puertas de interior y exterior que completan las soluciones aportadas a arquitectos, instaladores y al cliente final.

Desde hace unos años, también cuentan con sistemas de PVC en su oferta de soluciones. ¿Cuándo y por qué decidieron apostar también por este tipo de carpintería?

La entrada en vigor de las nuevas exigencias del DB-HE del CTE, allá en 2006, y el mundo de la arquitectura, que está en constante cambio, han provocado no solo una adaptación a nuevos materiales y conceptos constructivos, sino también que se sienten las bases para la nueva arquitectura basada en la idea de construcción de bajo consumo energético. Así pues, en el año 2008 iniciamos actividad como fabricante de sistemas de ventanas y puertas en PVC bajo la demanda cada vez más creciente de este tipo de soluciones.

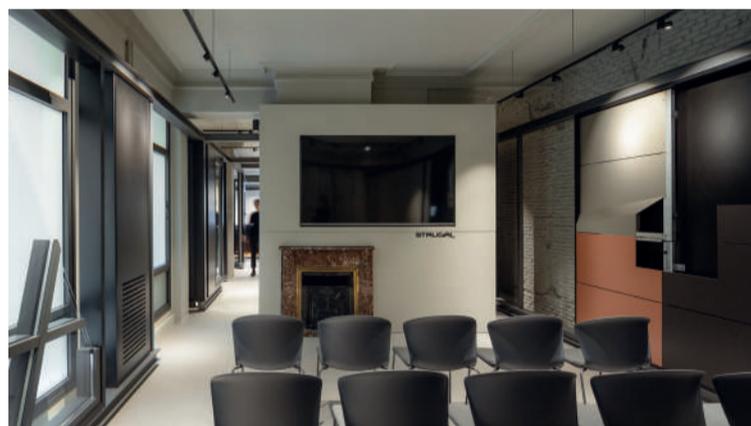
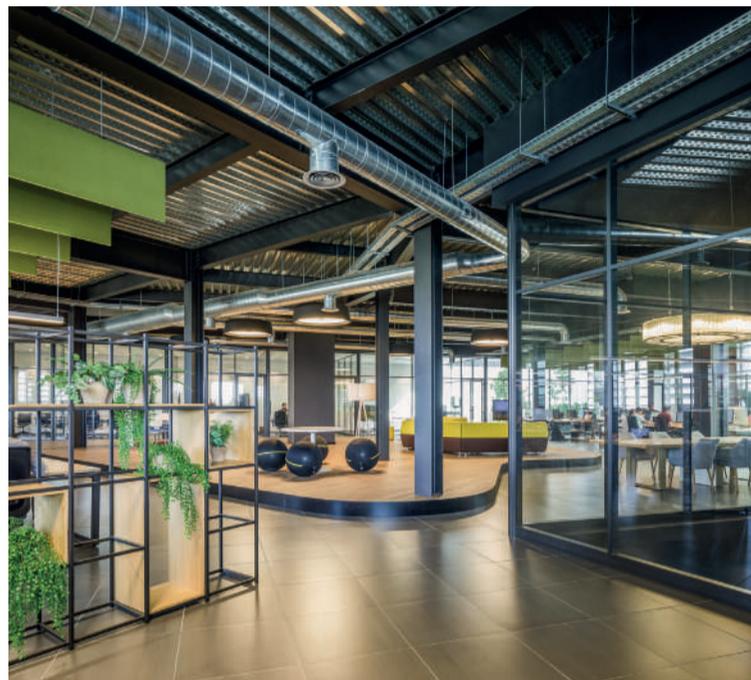
¿Qué sistemas componen la gama de PVC de STRUGAL? ¿Cuál de ellos tiene una mayor acogida en el mercado?

La variedad de soluciones en PVC que ofrecemos responde a las necesidades del mercado, ofreciendo en todos los casos altas prestaciones desde el punto de vista funcional y estético. No tenemos un sistema concreto que destaque por encima de los demás, cada uno responde a unas necesidades concretas de forma que podemos ser la opción idónea para diferentes proyectos.

Dentro de los últimos modelos incorporados a nuestro catálogo de productos podemos hablar de STRUGAL Domus+ y Plania. Ambos presentan una estética limpia y elegante bastante singular dentro del mundo del PVC, enrasada en el marco en la primera y semienrasada en la segunda. Se trata de soluciones aptas para zonas climáticas extremas, ofreciendo una gran eficiencia energética.

STRUGAL se distingue por dar un servicio integral al cliente, controlando todas las fases del proceso de fabricación hasta la entrega final. ¿Cómo combinan tecnología, funcionalidad y respeto por el medio ambiente?

La tecnología actual nos permite diseñar edificios responsables sin comprometer los recursos y posibilidades de las futuras generaciones. Tenemos las herramientas para



ofrecer soluciones para la arquitectura duraderas y que aportan altos niveles de aislamiento.

La responsabilidad medioambiental no es una tendencia, es una necesidad y, como tal, se encuentra en la lista de prioridades en las acciones de investigación y desarrollo de productos para la arquitectura y la industria. En STRUGAL trabajamos para construir un futuro prometedor.

“La responsabilidad medioambiental no es una tendencia, es una necesidad”

Con 6 centros de producción, centro tecnológico propio y presencia internacional, ¿cuáles serán los siguientes pasos que dará el grupo?

Nuestros planes inmediatos se centran en un ambicioso plan de mejoras en los procesos de producción que nos permite ofrecer un servicio 360° a nuestro cliente, en línea con nuestra filosofía de eficiencia y compromiso. Para optimizar e industrializar el proceso hemos seguido varias metodologías y procedimientos como la

realización de un análisis detallado de cada etapa del proceso, implementación de mejoras continuas a través de herramientas como el Lean Manufacturing o la implementación de sistemas de automatización en las tareas repetitivas y de poco valor agregado.

Dentro de nuestras prioridades también se encuentra la formación continua de nuestro equipo, proporcionando capacitación y entrenamiento constante.

Por su parte, nuestro equipo de I+D+i está volcado en la investigación y desarrollo de nuevas soluciones de acuerdo con las tendencias del mercado y demanda de nuestros clientes.

También estamos preparando interesantes jornadas y encuentros que nos acerquen a nuestros clientes, especialmente a través de nuestros espacios expositivos STRUGAL Gallery, actualmente presentes en Sevilla, Madrid y Barcelona. Se trata de un punto de encuentro para profesionales y amantes del diseño y la construcción, un espacio en el que además se expone una selección de soluciones de carpintería de aluminio y PVC, fachadas ligeras, panel composite, sistemas compactos, protección solar y puertas de aluminio para interiores, exteriores y frentes de armario. El proyecto de STRUGAL Gallery sigue creciendo y en los próximos meses está prevista la apertura de un nuevo espacio expositivo en Lisboa.

AGENDA SEPTIEMBRE-OCTUBRE

20 Sept.

- Greencities 2023. FYCMA - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.
- S-Moving 2023. FYCMA - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.
- World Football Summit 2023. FIBES. Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla.
- Webinar: Ayudas a la formación con compromiso de contratación. <https://masempresas.cea.es/>

21 Sept.

- Webinar: Piensa en ventas 2: ¿estás aprovechando el poder de la tecnología en tus ventas b2b? Adaptándote al mundo digital. <https://masempresas.cea.es/>

22 Sept.

- 45 Feria General de Muestras en Armilla. Feria de Muestras de Armilla. Granada.

25 Sept.

- Auténtica Premium Food Fest. FIBES. Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla.

26 Sept.

- Al Andalus Innovation Venture 2023. Pabellón de la Navegación. Sevilla.

27 Sept.

- 16 Congreso de ANECORM. FYCMA - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.
- Webinar: El proceso de compra online, cómo funciona y por qué tenerlo en cuenta en tu web. <https://masempresas.cea.es/>

28 Sept.

- FORO LINCE 2022/23, Foro de Emprendedores. IFEJA Palacio de Congresos de Jaén.
- WHIT. Nuevos modelos de liderazgo. Escuela Superior de Hostelería de Sevilla.

28 Sept.

- Webinar: Cómo crear contenidos interactivos para potenciar tu marca. <https://masempresas.cea.es/>
- III Congreso Concursal y Mercantil Ciudad de Sevilla, organizado por el Colegio de Abogados de Sevilla, a través del Foro Concursal ICAS, y el Colegio de Economistas de Sevilla. CAJASOL Sevilla.
- XX Semana de la Moda de Andalucía. Fundación Valentín de Madariaga y Oya. Sevilla.

30 Sept.

- I Congreso de educación emocional. Paraninfo Universidad Pablo De Olavide. Dos Hermanas. Sevilla.

2 Oct.

- Congreso Nacional de Industria y Pyme. FYCMA - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.
- GSG Global Impact Summit 2023. FYCMA - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.

4 Oct.

- EU Industry Days 2023. FYCMA - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.
- Urban Mobility Days. FIBES. Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla.

5 Oct.

- I Congreso de Recursos Humanos forHum. FYCMA - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.
- JORNADA EXPOLIVA. Las cotizaciones de los aceites de oliva, y los vectores de incidencia en esta: climatología, superficie, producción, consumo y valorización de productos derivados. IFEJA Palacio de Congresos de Jaén.
- Webinar: Piensa en ventas 3: ¿realmente comprendes las necesidades de tus clientes? Explora la clave para ofrecer soluciones efectivas. <https://masempresas.cea.es/>

18 Oct.

- Oportunidades en el sector de la defensa para empresas tecnológicas e innovadoras. Parque Científico Tecnológico de Córdoba.
- Tourism Innovation Summit. Fibes - Palacio de Congresos y Exposiciones Sevilla.

19 Oct.

- EXPOSERVICIOS. FYCMA - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.
- TURITEC 2023. FYCMA - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.
- Pivotación estratégica de tu modelo de negocio con José Andrés Serrera. Espacio_RES, aceleradora de startups. Av. de la República Argentina, 25, Planta 8 y 9, Sevilla.
- Webinar: Gestores para comercio electrónico: con qué crear la tienda online de tu negocio. <https://masempresas.cea.es/>

20 Oct.

- Celebra Málaga 2023. FYCMA - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.
- Sevilla de Boda. FIBES. Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla

24 Oct.

- CiberTics, Congreso sobre seguridad en el uso de las TIC's. IFEJA Palacio de Congresos de Jaén.

26 Oct.

- SEC 2023 Congreso de la Salud Cardiovascular. FYCMA - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.
- Webinar: Conversión en negocios digitales: datos actuales y cómo mejorarla. <https://masempresas.cea.es/>

Si quiere que su evento aparezca en nuestra agenda, mándenos la información al email: redaccion@tribunadeandalucia.es

Jóvenes emprendedores andaluces

PALOMA AMAT. SAZÓN THE FOLK COOK

“Ojalá pudiera llevar a los turistas a comer a casa de mi madre”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
 Sazón es un Marketplace dedicado a ofrecer una experiencia inmersiva y única alrededor del recetario tradicional español, permite conectar a particulares que quieran cocinar y servir comidas en sus casas con turistas que quieran comer platos típicos y tradicionales, con el fin de recuperar las recetas artesanales de cada ciudad y poder compartir una experiencia única, en la calidez de los hogares”. Así explica Paloma Amat lo que es Sazón la empresa que ha puesto en marcha después

de 8 años al frente de una de las empresas de referencia en el ámbito del alquiler vacacional en Granada. “Mi pasión por el mundo del turismo me acompaña desde la infancia ya que ha formado parte de la historia empresarial de mi familia. Nuestra idea nace para dar respuesta a la constante demanda de las más de 10.000 familias que han pasado por mis alojamientos en los últimos años”, explica Paloma.

La plataforma digital conecta a “las anfitrionas”, mujeres que han heredado el recetario de sus madres y abuelas, con los visitantes

que quieran degustar en sus hogares la cocina mas tradicional. “Realmente todo parte de la pregunta de qué les podría gustar comer a los turistas y pensé que todos los sitios más castizos están llenos de turistas, ojalá pudiese llevarles la casa de mi madre. Así que decidí buscar la manera para que mis clientes pudiesen disfrutar de la experiencia que yo disfrutaba a diario”.

Paloma estudió en la facultad de ciencias económicas y empresariales en granada y desde entonces su vida siempre ha estado dedicada al emprendimiento. Su idea es hacer



crecer a su empresa y para eso están a punto de lanzar una ronda de inversiones que les permitirá afianzar su modelo en España y dar el salto al extranjero. Su filosofía es que hay que esforzarse para que el impacto que genera en su entorno sea lo más positivo posible y de alguna manera pueda devolver a su ciudad y a su gente el apoyo recibido.

DÁNAE GONZÁLEZ. SERENDIPIA TOYS

Jugar en familia es la mejor manera de fomentar y reforzar los vínculos

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
 Serendipia es una tienda de juegos y juguetes educativos con los que se pretende que los niños creen confianza en ellos mismos y puedan desarrollar aspectos psíquicos, físicos y sociales mientras expresan emociones y sentimientos. “Y lo mejor de todo es que jugar no es solamente algo de la infancia. Lo bonito, valioso, genial y apasionante, es que da oportunidad a los mayores no solo a jugar también, sino a ser la pieza clave que valora, facilita y protege la infancia y el juego de calidad”, explica Dánae cofundadora de esta empresa familiar que ha puesto en marcha junto a su marido. La parte creativa la

pone ella que siempre ha sido una enmarada del mundo infantil y que tiene experiencia como profesora. Luis es “el chico de los números” y aporta la parte mas empresarial. “El último ingrediente de este proyecto fue nuestra mapaternidad. Nuestra preocupación por la calidad emocional de los niños y su aprendizaje a través del juego, creció con más fuerza todavía gracias a la llegada de nuestra primera hija, Alma y con el pequeño Héctor todo tuvo aún más sentido. Ellos nos demuestran cada día por qué es tan importante invertir en los niños. Jugar en familia es la mejor manera de fomentar y reforzar los vínculos entre los miembros del hogar”.

Aunque siempre habían trabajado por



cuenta ajena el emprendimiento estaba presente en esta pareja que destaca “la satisfacción de crear algo propio y ver cómo se desarrolla, cómo va creciendo, como la gente lo valora hasta que consigues vivir de ello”. “Emprender nunca es fácil y, desde mi modesto punto de vista, nadie te enseña a hacerlo, pero te da mayor autonomía e independencia, la libertad que otorga el tener

tu propia empresa y tomar tus propias decisiones. Yo resaltaría la satisfacción personal que supone el crear algo propio y conseguir los objetivos que uno se propone. Aportar nuestro granito de arena al entorno en el que vivimos para nosotros es un punto positivo que no deberíamos de olvidar, sobre todo por el sector al que nos dedicamos. Ser de utilidad para la sociedad”.

Sección patrocinada por Formación Universitaria.



Máster Oficial | Másters Propios





Información sobre los
Títulos Universitarios

910 783 595

www.formacionuniversitaria.com

▶ Plazas Limitadas



Título Oficial Espacio Europeo de Educación Superior (EEES)
 & **Título Propio** acreditado por una Universidad Española



EEUU y Asia: dos mercados claves para el Turismo andaluz

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

La misión institucional del destino Andalucía celebrada esta recientemente en Nueva York, encabezada por el consejero de Turismo, Cultura y Deporte, Arturo Bernal, ha permitido reforzar los contactos con varios de los principales consorcios turísticos del mercado estadounidense, con los que se establecerán líneas de colaboración encaminadas especialmente a la captación de viajeros de alto poder adquisitivo.

Estados Unidos es un mercado clave para el destino andaluz. El impacto de viajeros procedentes de Estados Unidos en Andalucía continúa en aumento. Y así lo indican los datos de pernoctaciones de estos viajeros en los primeros siete meses del año, periodo en el que se han registrado un total de 847.061 pernoctaciones en los hoteles y pensiones de Andalucía, lo que supone un crecimiento de 210.000 noches más que en el mismo periodo de 2022, es decir del 33%. También creció el gasto medio del turista estadounidense en este mismo periodo, que ascendió a 217 euros, muy por encima de la media (de 137 euros) de turistas internacionales.

Los emisores que no forman parte de la Unión Europea suman actualmente alrededor del 9% de los visitantes que recibe la región, una cuota, que según argumenta el consejero “para la que estamos trabajando en su crecimiento”, de modo que China, Japón y Estados Unidos “se afiancen como mercados destacados”. “El destino tiene atractivos suficientes para que esto suceda”, ya que, a su riqueza patrimonial y paisajística, se han unido hitos de gran repercusión en estos países, como la Copa Davis y la Billie Jean Cup de tenis, la Solheim Cup de golf, los Grammy Latinos o la celebración del Año Picasso.

Así, se considera a Estados Unidos y los países asiáticos emisores con potencial de crecimiento y con un especial interés por segmentos que cuentan con una mayor capacidad de captación, motivos por los cuales en octubre se estrenará la nueva campaña de promoción de internacional y, en las próximas semanas, se desarrollarán acciones especiales en ambos mercados.

Andalucía colaborará con consorcios turísticos de EE.UU. para atraer viajeros de alto poder adquisitivo

La delegación andaluza, con la secretaria general para el Turismo, Yolanda de Aguilar, y el gerente de Turismo y Deporte de Andalucía, Lisardo Morán, se han desplazado a EEUU donde se han reunido con la Sociedad Americana de Agencias de Viajes (ASTA), la mayor asociación mundial de profesionales del sector.

En las conversaciones con este colectivo, que reúne a 26.000 miembros y representa alrededor del 80% de las ventas anuales de agencias de viajes en EE.UU., se han presentado las propuestas del destino para reforzar la comercialización entre sus asociados y se les ha trasladado la intención de la comunidad de presentar su candidatura para acoger en próximos años su conferencia ‘Destination Expo’.

También se ha mantenido un encuentro con Travel Leaders, consorcio que suma más de 6.000 agencias locales y que, dentro del grupo Internova, cuenta con más de 100.000 ‘travel advisors’ en todo el país para la venta de sus productos, entre ellos paquetes ‘premium’ en Andalucía.

Cuentan con un perfil de cliente de alto poder adquisitivo y ofrecen establecimientos hoteleros de cinco estrellas en diversos enclaves de la comunidad, por lo que se trabajará conjuntamente en la promoción de los atractivos del destino para este perfil de visitante.

Otra de las citas se ha desarrollado con representantes de Virtuoso, consorcio de agentes de viajes especializados en el turismo de lujo y exclusivo, con quienes se establecerá un acuerdo que permitirá a Andalucía promocionarse como destino preferente en sus foros y tener una posición preferencial en encuentros como ‘Virtuoso Travel Week’, que se celebra anualmente en Las Vegas.

Además, se ha mantenido contacto con el Consorcio 41-74, asociación de mujeres vinculadas a la industria turística con más de un centenar de miembros y fundada hace más de 80 años, lo que la convierte en uno de los colectivos del sector más antiguos de Estados Unidos. Con este consorcio, formado principalmente por agentes de viajes y responsables de operadores, se realizarán acciones de comunicación y difusión de la oferta de

Andalucía y se llevarán a cabo otras iniciativas que permitan impulsar el conocimiento del destino entre sus asociadas y clientes.

También se pretende establecer una colaboración con New York City Office, la oficina de turismo de Nueva York, con el objetivo de intercambiar experiencias e información sobre los viajeros de uno y otro mercado que llegan a cada uno de los destinos.

En este caso, se trata de poder avanzar en el conocimiento y la selección de nichos de mercado en la propia ciudad de Nueva York y seguir sacando provecho del vuelo directo operado por la compañía United, del que se nutren ambos destinos para la captación de visitantes.

La Junta promocionará la marca Andalucía en los soportes publicitarios de Amazon

La campaña promocional se realizará en sus soportes tanto digitales como a nivel de hardware, y será visible en Amazon, Amazon Prime o Twitch, así como en Alexa o Kindle, entre otros

Bernal señaló que el acuerdo “nos permitirá trabajar con el proveedor más completo a nivel internacional y llegar a audiencias de forma efectiva”. Para ello se pondrá en marcha una ambiciosa campaña de promoción a finales de año -y a lo largo de 2024-, que abarcará no sólo la paquetería -con caja y bolsas de Amazon branderizadas por Andalucía- sino un ‘twitchunboxing’ destinados a influencers top de Twitch.

La estrategia promocional también incluye una serie de medidas a través del uso innovador de plataformas publicitarias, ofreciendo anuncios personalizados a los usuarios de Fire TV o Alexa. De





esta forma, si el usuario escucha flamenco, el anuncio le conducirá a Andalucía, la región en la que el flamenco es toda una seña de identidad, alcanzando su objetivo promocional, ha detallado el consejero.

La colaboración con Amazon, ha explicado Bernal, “nos permitirá trabajar en directo con el proveedor más completo a nivel internacional y llegar a audiencias de forma muy efectiva gracias a su alta capacidad de segmentación”. Se trata de una ambiciosa campaña a nivel internacional, con un impacto altamente potente a nivel ‘branding’, que despertará, sin duda, el interés de los estadounidenses por conocer Andalucía.

Un equipo de Amazon será el encargado de activar y desarrollar la parte creativa de la campaña, en la que resaltarán los tres puntos que componen la marca Andalucía: la música, la gastronomía y el entretenimiento. Y a partir de ahí, se iniciará una campaña de paid media en sus soportes tanto digitales como a nivel de hardware. Así, la publicidad de Andalucía será visible en Amazon, Amazon Prime o Twitch, y los ads acompañarán al destinatario en los productos físicos: Alexa, Kindle (ebook), Fire TV, etc.

La Junta explora con la aerolínea JetBlue la mejora de las conexiones directas de Estados Unidos con Andalucía

El consejero de Turismo, Cultura y Deporte, Arturo Bernal mantuvo en su viaje a EEUU una reunión con directivos de la aerolínea estadounidense JetBlue Airways, cuya base principal está localizada en el

Aeropuerto Internacional John F. Kennedy, con el objetivo de explorar posibles estrategias a medio o largo plazo, así como nuevas oportunidades de negocio.

Desde el Gobierno andaluz, ha explicado Bernal, “estamos impulsando una serie de acciones para mejorar la conectividad desde distintas ciudades de Andalucía con este mercado prioritario y con mucha capacidad de crecimiento”. De este modo, ha valorado positivamente el encuentro con la aerolínea, “con potencial de apertura de nuevas rutas con la región andaluza”.

En este sentido, Bernal ha insistido en que en “Andalucía tenemos un gran destino, una buena base de productos, por lo que estamos convencidos del interés de las compañías internacionales en emprender

estas rutas, y así lo hemos constatado a través de las continuas reuniones que estamos manteniendo”.

Andalucía muestra en Nueva York su potencial en la organización de grandes eventos deportivos

Dentro de la misión a EEUU el Consejero Arturo Bernal se ha reunido con la Federación Internacional de Tenis (ITF) y la Asociación de Jugadores de la NBA para analizar la celebración de próximas competiciones en la comunidad.

Arturo Bernal ha señalado que “es muy importante que Andalucía muestre su oferta de grandes eventos deportivos en un escaparate como Nueva York, lo que nos va



a dar una mayor visibilidad y nos ayudará a generar sinergias y establecer estrategias para el futuro”.

En ese sentido, el consejero ha hecho incidencia en que “los grandes acontecimientos deportivos resultan de especial relevancia para atraer viajeros de mercados lejanos, que demandan atractivos muy específicos y de gran interés para realizar largos desplazamientos”.

“Con la ITF hemos analizado el estado actual de los grandes eventos que vamos a acoger en la comunidad en los próximos meses, las ediciones en categoría junior de la Billie Jean King Cup y la Copa Davis en Córdoba, y la Billie Jean King Cup en Sevilla y la Copa Davis en Málaga, además de tener un primer contacto con Feliciano López, director técnico de la Copa

Davis”, ha destacado el consejero.

El consejero ha resaltado que “en Andalucía van a estar puestas las miradas de todos los aficionados al tenis a nivel mundial, con todo lo que ello supone de responsabilidad, pero también de promoción del destino y los beneficios que van a generar estos eventos deportivos en nuestra tierra y ya estamos trabajando con la ITF para ampliar nuestra colaboración con ellos tanto en 2024 como en 2025”.

Bernal señaló, tras su encuentro con los directivos de la NBPA, que “se ha analizado el impacto económico y mediático que ha tenido la celebración este verano de ‘The Sanctuary’ en Fuengirola, campus de entrenamiento profesional de los jugadores, que ha aunado perfectamente el aspecto deportivo, turístico y el cultural, y que esperamos que continúe en los próximos años. En eso estamos trabajando”.

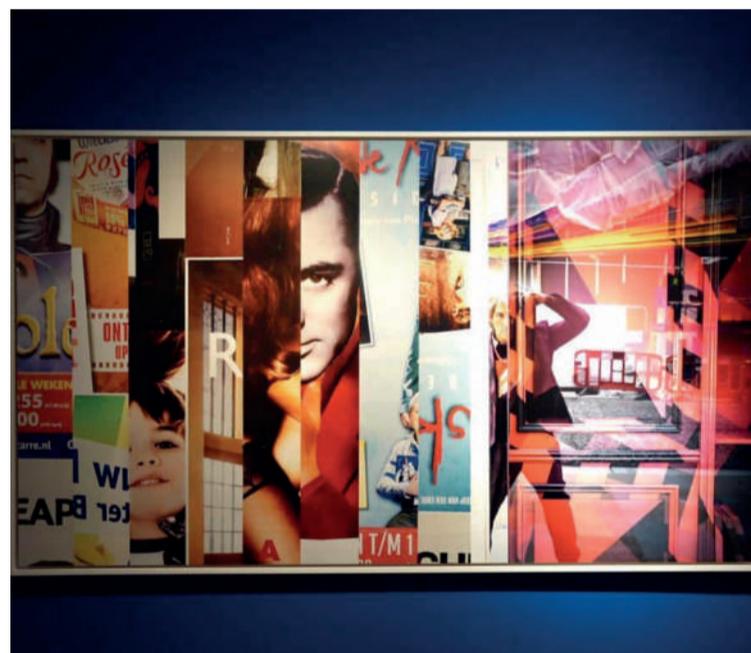
“Se ha demostrado que Andalucía es el lugar ideal para ser destino preferente de los jugadores de la NBPA. Se han sentido como en casa y nos han ayudado a promocionar el baloncesto, un deporte con una repercusión muy destacada en nuestra tierra, con la celebración de varios torneos con la selección española absoluta. La comunidad se ha convertido en la casa del deporte, todas las instituciones y eventos deportivos desean venir a Andalucía porque saben de las posibilidades de nuestro clima e instalaciones y la capacidad organizativa que ya hemos demostrado con anterioridad, y eso es una apuesta segura”, ha asegurado Bernal.

Contenido ofrecido en colaboración con la Consejería de Turismo de la Junta de Andalucía.





La Fundación Cajazol presenta la exposición “FAMA Everybody. Hubertus Von Hohenlohe”



La Fundación Cajazol ha inaugurado la exposición «FAMA Everybody. Hubertus Von Hohenlohe». El acto ha contado con la presencia del presidente de la Fundación Cajazol, Antonio Pulido, el comisario de la exposición, Sema D'Acosta, y el autor de las obras, Hubertus Von Hohenlohe.

El presidente de la Fundación Cajazol ha sido el encargado de inaugurar el acto: “tenemos el placer de exhibir aquí en nuestra sede de Sevilla una colección que recoge lo mejor del trabajo fotográfico de Hubertus Von Hohenlohe, un creador polifacético, cosmopolita y muy vinculado a nuestra tierra, al igual que su familia. Se trata, como pueden comprobar, de un trabajo de gran impacto visual y claras referencias al Pop Art y a la actual cultura del selfie, la versión

más moderna del recurso al autorretrato”.

Tal y como ha explicado Antonio Pulido, se trata de una propuesta que abre paso ya a la tradicional programación de otoño, cargada de novedades, después de un verano todavía presente en el que las actividades culturales y de ocio de la Entidad han vuelto a ser protagonistas de las vacaciones en toda Andalucía. Por su parte, el comisario, Sema D'Acosta, ha explicado las conexiones de la muestra que hoy se presenta con el mundo actual: “Si nos detenemos a pensar sobre el significado de la obra de Hubertus hoy, podemos encontrar claves en relación con el mundo del siglo XXI, su trabajo funciona como una radiografía de la sociedad actual y la ciudad contemporánea, tiene que ver con el avance de la digitalización, los teléfonos móviles y las redes so-

ciales. Si analizamos más allá, su obra nos hace pensar sobre cómo ha cambiado nuestra sociedad. Por ejemplo: Selfie es una palabra ahora común, habitual, TODOS SABEMOS SU SIGNIFICADO... pero no empezó a popularizarse hasta hace una década. De hecho, fue la palabra del año para el Diccionario Oxford en 2013. Antes de 2010, poca gente la usaba. La obra de Hubertus es precisamente un precedente de mucho interés de este fenómeno global”. Además, ha añadido: “el selfie nos habla de narcisismo, de individualidad, pero también de un lugar (nos hacemos selfies para constatar que hemos estado en un determinado lugar). Un selfie es una reafirmación de uno mismo en un sitio concreto, tal como hace Hubertus, el selfie funciona casi como una performance.»

Por último, el autor ha querido

agradecer a la ciudad de Sevilla por su acogida en esta inauguración y ha confesado que “durante un mes y medio seré un privilegiado, pues seré embajador, a través de mi propia mirada, de acercar, a través de mis fotografías, todas las personas que he conocido y lugares en los que he estado”.

Tal y como explicó Hubertus, “empecé a tomarme en serio la fotografía a los cuarenta años. Antes, hacía fotos analógicas, pero perdía los carretes, no llevaba los negativos al laboratorio, no encontraba cómo ampliarlos luego... era todo demasiado lento. De repente, en la Nochebuena del año 2000 mi padre me regaló una cámara digital. Ahí descubro que a través de la pantalla trasera puedo ver de forma instantánea la toma, y eso para mí fue un antes y un después, me enganchó. Sencillamente, porque podía ver sobre la marcha qué

hacia bien y qué debía mejorar en cada disparo”.

«FAMA Everybody. Hubertus Von Hohenlohe» está compuesta por un total de 49 fotografías en las que el visitante podrá disfrutar de su característico estilo pop art y sus autorretratos a los muchos famosos que han rodeado al aristócrata y su personal visión de diferentes ciudades del mundo, entre ellas Sevilla o Málaga. Esta colección, de una potencia visual arrolladora, es también un recopilatorio de algunas de las características de nuestro tiempo marcado por la tecnología, como el narcisismo, la velocidad o la autocomplacencia.

La exposición estará abierta al público hasta el 14 de octubre, en horario de 11 a 14 y de 18 a 21h, de lunes a sábados. Domingos y festivos permanecerá cerrada. La entrada es libre hasta completar el aforo.

La Asociación de Comunicación, Relaciones Públicas y Protocolo de Córdoba (ACRP), con el apoyo de la Fundación Cajasol, ha programado una nueva edición del ciclo de talleres y conferencias 'Comunicar para la Acción', que este año se centra en las nuevas tendencias en comunicación digital.

El ciclo se compone de cuatro talleres en los que se abordarán cuestiones tan de actualidad como el uso estratégico de podcast, el futuro del vídeo como herramienta de comunicación, la generación y prescripción de contenido en redes sociales y la incorporación de Tiktok a la estrategia digital de una organización. Para ello, contará con ponentes de gran experiencia en el sector de la comunicación y en su ámbito concreto de actuación.

El primer taller se ha celebrado en la sede de la Fundación Cajasol en Córdoba con la asistencia de medio centenar de asistentes. Bajo el título 'Del mando a distancia a los reels. El vídeo como herramienta de comunicación', el periodista y realizador audiovisual Antonio Perriñez ha explicado el vertiginoso desarrollo que el sector del vídeo ha experimentado en los últimos años, creciendo en relevancia tanto para la comunicación interpersonal como corporativa.

Además, Perriñez, director de la productora Objetivo Red, ha abordado cuestiones prácticas que los asistentes pueden incorporar a su actividad diaria, tales como recomendaciones a la hora de enfrentarse a un proyecto audiovi-

V Ciclo 'Comunicar para la Acción' de ACRP en Córdoba



sual y ha explorado las múltiples posibilidades que la inteligencia artificial ofrece al vídeo.

La segunda actividad será el próximo martes 18 de septiembre, a las 19.00 horas, con el taller 'El podcast en la estrategia de comunicación: calma, atención y enfoque' que será impartido también en la sede de la Fundación Cajasol

por José María Martín, periodista con amplia experiencia radiofónica y productor ejecutivo de Tacet.

El ciclo volverá el 31 de octubre, a las 19.00 horas, con el taller "Creación de contenido en redes sociales: información, prescripción y entretenimiento" que será desarrollado por la periodista Carmen Cachero, más conocida

en las principales redes sociales como @carmaron. Con más de 250.000 seguidores en Instagram y una larga trayectoria como bloguera de moda en revistas como Elle o Vogue, @carmaron explicará las claves para generar contenido en redes sociales con rigor e impacto sin que tenga que estar reñido con el entretenimiento.

Cerrará el ciclo el 5 de noviembre a las 18.30 horas el taller "Cómo integrar TikTok en la estrategia digital: el caso de Farmacéuticos", en el que se abordará la potente irrupción de esta red social en nuestras vidas. Carlos Jardón, periodista responsable de Innovación Digital, explicará cómo desde el Consejo General de Farmacéuticos se ha aprovechado esta red para realizar una importante labor de divulgación y educación para la salud, especialmente entre el público más joven. Actualmente su canal cuenta con unos 150.000 seguidores y una producción de contenidos permanente sobre cuestiones muy prácticas en torno al uso de medicamentos.

Los talleres se celebrarán en la sede de la Fundación Cajasol en Córdoba (Ronda de los Tejares, 32). La entrada es libre hasta completar el aforo, aunque es necesario inscribirse previamente a través de info@acrpp.com o de los enlaces facilitados a través de las redes sociales de la ACRP y la agenda de la Fundación Cajasol.

Con esta son ya cinco las ediciones de este ciclo que se consolida como punto de encuentro en Córdoba de los profesionales interesados en el marketing y la comunicación.

El Consejo Social de la UPO, la Fundación Cajasol y la Diputación de Sevilla convocan los 'Premios ROMA 2023'

El Consejo Social de la Universidad Pablo de Olavide, en colaboración con la Fundación Cajasol y la Diputación de Sevilla, hace pública la convocatoria de los "Premios Universidad, Mujer y Empresa: ROMA 2023" con los que se reconoce públicamente el talento de mujeres en diferentes ámbitos, como empresarial, académico, científico, social y cultural, y se promueve las relaciones con la universidad, en términos de responsabilidad social corporativa y mecenazgo empresarial.

El plazo de presentación de las candidaturas es del 5 al 24 de septiembre (ambos incluidos); distinguirá las mejores trayectorias profesionales en los citados ámbitos con una actividad continuada y relevante, generadora de un trabajo de calidad, riqueza, empleo, diversidad e interculturalidad en diversas actividades con valor social añadido y comprometidas con el medio ambiente.

Según establecen las bases, que se encuentran publicadas en la web de la Diputación de

Sevilla, la Fundación Cajasol y el Consejo Social de la Universidad Pablo de Olavide, los premios establecen las siguientes categorías:

- Premio Universidad, Mujer y Empresa: Mujer STEM. Destinado a reconocer la labor de mujeres en el campo de las ciencias.
- Premio Universidad, Mujer y Empresa: Alta dirección empresarial. Dirigido a mujeres que desempeñan puestos de responsabilidad en las empresas donde desarrollan su actividad profesional.

- Premio Universidad, Mujer y Empresa: Mujer emprendedora. Destinado a mujeres que han logrado conseguir sus objetivos profesionales creando sus propias empresas.

- Premio Universidad, Mujer y Empresa: Mujer arte, cultura. Destinado a mujeres que han desarrollado sus carreras en el teatro, la danza, la música, la fotografía, la pintura, la escultura, la arquitectura y otras manifestaciones artísticas.

- Premio Universidad, Mujer y Empresa: Mujer deporte. Des-

tinado a mujeres que han desarrollado su trayectoria en el fomento, desarrollo y perfeccionamiento del deporte.

Adicionalmente, y en caso de que el jurado entienda que concurren las circunstancias que así lo justifiquen, se podrá otorgar un reconocimiento o mención especial, que podrá ser a título personal, colectivo, institucional o empresarial.

La ceremonia de entrega de los "Premios Universidad, Mujer y Empresa: ROMA 2023" tendrá lugar el próximo 8 de noviembre, a las 18:30 horas, en el Teatro de la Fundación Cajasol, en Sevilla.

Las galardonadas recibirán una escultura de la artista sevillana Mercedes Eirín.

Tanto las bases de la convocatoria como el formulario de inscripción están accesibles en la web del Consejo Social de la Universidad Pablo de Olavide, la Fundación Cajasol y la Diputación de Sevilla.

VIENEN POR NUESTRA HOSTELERÍA, VUELVEN POR PABLO.

Por él y por todos los profesionales del sector turístico.
Por su trabajo, su esfuerzo, su hospitalidad y su alegría,
9 de cada 10 turistas* que visitan Andalucía vuelven.

Andalucía



* 86% Fuentes: Plan Estratégico de Marketing Turístico Horizonte 2020.
SAETA. Empresa Pública Turismo y Deporte de Andalucía a partir de datos ECTA.