



Enrique Delgado
(Atalaya Mining): "Las empresas mineras están adoptando una gestión sostenible transversal a todas las áreas de su actividad" P29



Rob Scargill
(Sandfire MATSA): "Estamos comprometidos con una operación minera rentable, moderna y sostenible" P31



Francisco Javier de Aspe Gil (Inersa): "Inersa es la primera empresa de sondeos nacional con capital 100% andaluz" P34



María Castro Molera (El milagrito): "El crecimiento personal y la mejora continua son los faros que han alumbrado mi camino" P42

Tribuna de Andalucía

Periódico regional de información Económica y Empresarial de Andalucía

SEPTIEMBRE MMXXIV | 1,20€ | Andalucía

TRIBUNADEANDALUCIA.ES

Jorge Paradela:
"Queremos hacer crecer la industria al ritmo más alto en las últimas décadas" P26

P26

ENTREVISTA.
CONSEJERO DE INDUSTRIA,
ENERGÍA Y MINAS



NUEVA ECONOMÍA

Rafael Belmonte.
Diputado nacional por el PP y portavoz adjunto de la Comisión de Trabajo y Economía Social



La política de vivienda socialista: paraíso prometido, infierno real P9

Antonio Rivero.
Periodista. Director de Grayling Andalucía



El brillo de la minería andaluza P15

Ana Jáuregui Ramírez.
Decana de COGITISE y Vicepresidenta de COGITI



La innovación tecnológica será el motor de la industria andaluza P16

Isabel María Gutiérrez.
Empresaria. Socia y directora ejecutiva de Revescoan



¿Hay mujeres en el mundo de la Construcción? P17

ENTREVISTA.
PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE CUENTAS DE ANDALUCÍA



Manuel Alejandro Cardenete: "Las administraciones locales tienen que rendir cuentas igual que hacemos todos los ciudadanos" P2

P2

ESPECIAL INDUSTRIA, CONSTRUCCIÓN Y MINAS

Andalucía concentra más de 41.100 ingenieros, casi el 11% del total en España P6



Las empresas de la Asociación de Grandes Industrias del Campo de Gibraltar ingresan 12.652 millones de euros en 2023 P7



Fundación Cruzcampo inaugura la V Edición de Talento Cruzcampo P8



Manuel Alejandro Cardenete: “Ser Presidente la Cámara de cuenta, junto con el de ser Consejero de Economía, son los máximos retos que uno puede aspirar como economista”

ENTREVISTA

MANUEL ALEJANDRO CARDENETE

PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE CUENTAS DE ANDALUCÍA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Hace pocas fechas que ha tomado usted posesión de su cargo como Presidente de la Cámara de Cuentas de Andalucía, y creo que es necesario en primer lugar que nos explique qué es la Cámara de Cuentas y cuáles son sus funciones.

La Cámara de Cuentas en primer lugar es una organización parlamentaria. Es el gran fiscalizador que analiza cada euro que entra en el sector público andaluz ya sea en la Junta de Andalucía y todos sus órganos instrumen-

tales, como en un Ayuntamiento, una Diputación, una Mancomunidad, cualquier empresa pública, las diez universidades públicas.

Nosotros distinguimos tres tipos de fiscalización: una es la auditoría pura, la que todo el mundo tiene un poco en mente; las operativas, donde vemos si las cosas han hecho bien, el trámite de una subvención, una ayuda o la de cumplimiento, si se hicieron bien las cosas en cuanto a la gestión financiera, en términos de operación. Pero la más importante es si se cumplió el fin por el que se destinó ese dinero público.

La Cámara de Cuentas es un órgano de extracción parlamentaria, lo que le garantiza la independencia para fiscalizar a todos independientemente de su adscripción política. Usted ha sido propuesto por el Grupo popular pero su nombramiento ha sido apoyado por todo el resto de grupos parlamentarios. ¿Qué supone esto para usted después de la trayectoria que ha tenido la Junta?

Todos los consejeros tenemos que ser nombrados por el Parlamento. En mi caso

tuve la unanimidad. Para mí fue una satisfacción personal que todo el arco parlamentario pensara en mí como consejero. La sorpresa quizás vino un poco después, cuando en el Pleno de la Cámara, que es quien elige al presidente, todos los consejeros me eligieron también por consenso. Esto hace bastantes legislaturas que no ocurría, que un consejero y luego el presidente contase con el apoyo de todos los grupos parlamentario y me hace tener un doble compromiso. Esto creo que fue posible porque el Grupo Popular, en este caso su presidente, que es también el Presidente de la Junta de Andalucía, buscó una persona de consenso.

Yo creo que tiene que ver con que, en mi trayectoria política, que ha sido corta pero muy intensa, mi perfil ha sido muy técnico, tanto en el papel que tuve como viceconsejero de Turismo, Regeneración Democrática, Justicia y Administración Local, como incluso de consejero de Educación y Deportes, cargo que asumí tras el fallecimiento de Javier Imbroda.

Pero ahora yo estaba absolutamente ya fuera de este mundo. Volví a mi universidad, Loyola. De hecho, la llamada del presidente me pilló en Madrid en temas míos de investigación y pedí tiempo para pensarlo y una vez que tomé la decisión, pues aquí estoy. La verdad que muy satisfecho.

A nivel personal, ¿qué supone este puesto para un Catedrático de Economía de la Universidad Loyola que, como usted dice, estaba ya de nuevo centrado en la docencia y la investigación?

Creo que el ser Presidente la Cámara de cuenta, junto con el de ser Consejero de Economía, son los máximos retos que uno puede aspirar como economista, jamás me lo planteé. Yo no tenía en mi cabeza la posibilidad de que pudiera ser propuesto.

Par mí es un reto final. En un momento en que yo profesionalmente mejor me encontraba. Ya había conseguido mi cátedra hacía 13 años, había vuelto a la universidad. Mi preocupación era sacar adelante nuevos doctores. Y ahora me veo siendo el máximo representante de un órgano fiscalizador del máximo nivel de la Comunidad Autónoma Andalucía.

Para mí es un reto porque sobre todo hay muchas cosas por hacer. Pensemos que la Cámara de Cuentas, que tiene ya 36 años necesita un reposicionamiento, una redimensión, tanto en cuanto al volumen de trabajo. Ha crecido en forma exponencial y eso hace falta un nuevo impulso. Me refiero a que gestionamos, con 120 funcionarios, 60 mil millones de euros, 1.700 instituciones están bajo nuestro paraguas.

Tenemos que darle un impulso y dentro de ese plan tiene que estar la inteligencia artificial.

¿Qué espera usted imprimir en la Cámara de cuentas cuando acabe este mandato?

El mandato es de tres años. Como consejero somos nombrados por seis años precisamente para garantizar así independencia que no vaya unido al ciclo político. Pero como presidente son tres.

Yo he focalizado mi presidencia en tres puntos: El primero forma parte de lo que estamos haciendo ahora mismo, que es la difusión de lo que es la Cámara de Cuentas. Yo creo que en estos primeros meses que llevo hemos



tenido entrevistas tanto en radio, televisión, medios, prensa escrita a para explicar que es la Cámara. Hemos estado en foros, conferencias, hemos hecho plenos tanto en Sevilla como en otras provincias andaluzas. Y vamos a seguir con este periplo en otoño



Tenemos que darle un impulso y dentro de ese plan tiene que estar la inteligencia artificial

El segundo pilar, que forma parte de la hoja de ruta ya del otoño, voy a priorizar en la rendición de cuentas. Las entidades locales de Andalucía, desgraciadamente, tiene el ratio de peor rendición de cuentas de los entes locales, por debajo del 50%.

Y la tercera es la introducción de la inteligencia artificial, precisamente para poder incrementar el volumen de fiscalización.

Esos son los tres pilares, porque en tres años yo creo que poco más me va a dar tiempo hacer. Hay otras cosas de índole menor. Vamos a cambiar la imagen corporativa o la página web. Es decir, hay en marcha ya una reforma intensa e integral de la Cámara de Cuentas.

Usted habla de hay un 50% de rendición de cuentas. ¿Eso quiere decir que los ayuntamientos están obligados a presentar las cuentas, pero no lo hacen?

No están obligados. La ley le dice que tienen que presentarla, pero no hacerlo, no tiene ningún tipo de sanción. Por lo tanto, en la práctica no están obligados. Hay comunidades autónomas en España cuyos órganos de control externo, como el de la Cámara, sí tienen una ley que vincula la rendición de cuenta con la subvención que recibe un Ayuntamiento, por ejemplo, la PATRICA. Nosotros no tenemos eso. Lo que vamos a hacer ahora es de una forma proactiva. Va a haber en otoño una ronda de reuniones técnicas en todas las diputaciones provinciales, con todos los ayuntamientos para explicarles exactamente qué tienen que empezar a presentar para que eso no sea un problema.

En Andalucía hay dos tipos de perfiles de ayuntamientos: ayuntamientos grandes con circunstancias de grave endeudamiento, una gestión, digamos, no demasiado positiva, que deciden no rendir cuenta y no les pasa nada. Después tenemos el gran problema, que es donde yo sobre todo quiero focalizarme, los pequeños ayuntamientos que tienen interventores a tiempo parcial.

Si todos los ayuntamientos rindieran sus cuentas, seguramente nos encontraríamos con mucho menos caso como ayuntamiento que tenemos en Andalucía, que en estos momentos incluso su patrimonio pertenece a fondos de inversión.

Todos tenemos en mente, algún ayuntamiento incluso cercano a la capital de Sevilla con ese tipo de problemática. Las administraciones locales tienen que rendir cuentas igual que hacemos todos los ciudadanos.

Hay alguna crítica de los grupos de la oposición sobre falta de transparencia de la Cámara de Cuentas. ¿Tiene previsto solucionar este aspecto?

Yo me he ofrecido al Parlamento a comparecer todas las veces que sea necesario. En los pocos meses que llevo en el cargo ya he tenido dos comparecencias con doble intervención.

Yo creo también el perfil del presidente hace que sea todo más asequible o accesible.

Ese es el trabajo que yo también estoy intentando hacer, aprovechando mi trayectoria personal y profesional, en el mundo de la política, y fuera de él. Llevo, como economista, muchos años colaborando con medios regionales y nacionales para visualizar el mundo de la economía.

Por eso para mí el cambio de página web,



por ejemplo, no es una cuestión solamente de estética. Una página web que tiene 13 años, misma página web que uno la ve y se nota que no es del siglo 21. Esto nos puede ayudar a ser más dinámicos, para hacer más transparente todo lo que hacemos.

Ya estamos empezando, por ejemplo, presentando públicamente los informes de fiscalización, con vídeos, con infografías. O, por ejemplo, tenemos presencia en redes sociales como en LinkedIn y Twitter, pero vamos a abrir cuenta en Instagram y Facebook.

En estos meses que lleva ya le ha tirado usted un poco de las orejas al Gobierno en el tema de los fondos europeos, por ejemplo, y del bono de alquiler. ¿Cómo se gestiona eso? ¿Usted les llama la atención y se corrige o no se corrige?

Yo intento siempre trasladar todos los informes, que no los hacen el presidente de la Cámara ni los consejeros, los hacen los auditores, que son funcionarios de la casa. Por lo tanto, ese informe emana de un equipo y un cuerpo auditor, que es un cuerpo propio. Es una oposición específica para pertenencia exclusiva a la cámara de cuenta de un altísimo nivel.

Me he encontrado con un perfil de funcionario de altísimo nivel y mayoritariamente personas que han pasado por el sector privado de

grandes consultoras y han terminado siendo funcionarios de la casa. Por lo tanto, el informe no emana del capricho del presidente y sus consejeros. En segundo lugar, ese informe es revisado por el órgano que fiscalizado para que explique y aclare y a partir de ahí el informe se termina.

No somos los hombres de negro, no venimos a ser el malo de la película, venimos a ayudar. Y, por ejemplo, en alguno de los dos casos que has comentado, precisamente para ver dónde se han producido fallos para que no se vuelvan a producir y si existe una responsabilidad contable, se pueda poner encima de la mesa y eso tendrá su trámite.

Yo no he recibido, y lo puedo decir públicamente, ni una sola directriz. A mí nadie me ha dicho que tengo o no tengo que hacer. Mi papel es ser el máximo valedor y representante institucional de la Cámara de Cuenta y a partir de ahí lo he dicho en alguna otra ocasión. Lo que diga el informe es lo que dice el informe y se acabó.

A partir de ahí, cada responsable político de la Junta de Andalucía de un ayuntamiento o una empresa pública tendrá que tomar sus decisiones. Yo no la voy a tomar. Las tiene que tomar el político. Ahí me aparto, me tiene que decir el político cómo arreglar lo que ha hecho o mejorar lo que ha hecho.

Hay algo que también quiero y estoy trasladando el mensaje. Nosotros analizamos los 700, casi 800 municipios que tenemos en Andalucía y podemos aprender de cada uno para operaciones que hace el Ayuntamiento que la pueda replicar otro Ayuntamiento. En muchas ocasiones se toman decisiones por la intuición o la buena voluntad del político que en ese momento asume la el control de una alcaldía o bien de una empresa pública.

Tenemos una visión periférica que podemos ayudar a revisar procedimiento. Todo eso es lo que queremos trabajar. No van no solamente a fiscalizar en negativo, venimos a ayudar.



ENTREVISTA

JON ALDECOA
SOCIO FUNDADOR DE
GET INVOLVED



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
**¿Cómo nació Get Involved?
¿Cuál ha sido su trayectoria
hasta la actualidad?**

Get Involved nace en Sevilla en 2024 como una nueva agencia de suscripción de riesgos (también llamada MGA) especializada en seguros de Caución bajo la dirección de profesionales con más de 15 años de experiencia en el sector como somos Joaquín Palma y Jon Aldecoa, socios fundadores. Se trata, pues, de un proyecto en común en el que tanto Joaquín como yo compartimos cada día nuestro conocimiento y experiencia con un equipo de profesionales especializados con el objetivo de encontrar soluciones financieras a riesgos complejos en sectores como el industrial o construcción, y con un respaldo asegurador de gran solvencia que nos permite ofrecer garantías de hasta 20 millones de euros a empresas. Desde nuestro lanzamiento operativo el pasado mes de julio, la agencia ha ido ampliando, por un lado, su equipo de profesionales en áreas como Suscripción y Producción, incorporando al proyecto especialistas que perfectamente alineados con los valores intrínsecos de la marca: cercanía, proactividad y pragmatismo. Por otro lado, hemos ido conformando una red especializada de distribución (brokers o corredores) de estos seguros. Así, y gracias a esta conjunción de experiencia, especialización, *know-how* y valores empresariales, hemos logrado posicionar en tiempo récord a Get Involved como referente entre de las agencias de suscripción de riesgos especializadas en Caución de alta capacidad aseguradora.

**¿Cómo opera Get Involved?
¿Cuál es su modelo de negocio?**

Jon Aldecoa: “En Get Involved apostamos por ofrecer flexibilidad y rapidez de respuesta”

Quizá sea conveniente aquí explicar brevemente qué es y cómo funciona un seguro de Caución para empresas: su finalidad es garantizar el cumplimiento de obligaciones contractuales o legales del tomador (es decir, la empresa que contrata la póliza) frente al beneficiario o asegurado. Estos seguros son, pues, un instrumento que garantiza la protección del beneficiario, asegurando su posición frente a posibles incumplimientos de la empresa tomadora y hasta el límite de la garantía establecida (en nuestro caso, de hasta 20 000 000 €, una de las más altas del mercado español). Se emplea comúnmente para respaldar garantías técnicas, aquellas que aseguran el cumplimiento por parte del prestatario de obligaciones legales o contractuales relacionadas con la ejecución de obras, servicios o suministros, etc., y ofrece ventajas como la preservación de la capacidad crediticia (pues no se registra en la CIRBE), alivio de presiones de tesorería, mayor capacidad financiera, y mayor agilidad y flexibilidad según el proyecto. Hay que destacar, además, que podemos actuar en cualquier sector, si bien contamos una presencia destacada en energías renovables, industria y construcción.

¿Cómo distribuimos estas garantías? Suscribimos riesgos en España en nombre de una aseguradora internacional de probada solvencia como la portuguesa Caravela Companhia de Seguros, con la que diseñamos y acordamos diferentes productos de Caución con alta capacidad; digamos que somos los «representantes» comerciales de estas garantías en el mercado



español. Sin embargo, a la hora de comercializar y distribuir estos productos financieros a las empresas, Get Involved trabaja con una red de corredores de seguros especializados. Es nuestra red de brokers, pues, la que gestiona directamente con la empresa (cliente final) la contratación de las garantías que ofrece nuestra agencia.

¿Qué acciones llevan a cabo desde Get Involved? ¿Cuáles son las tipologías de garantías con las que trabajan?

En Get Involved apostamos por ofrecer flexibilidad y rapidez de respuesta a nuestros brokers y sus clientes. Ser agencia de suscripción especializada en Caución nos dota de capacidad para adaptarnos a las necesidades específicas de cada cliente. Esto es: ofrecemos soluciones diseñadas a medida para satisfacer los requisitos individuales de cada proyecto o situación. Para ello, nuestro equipo trabaja cada día en identificar las oportunidades de crecimiento y mejora que puedan surgir, estando al tanto de las futuras necesidades en un mercado muy dinámico.



En cuanto a las tipologías de garantías, contamos, por ejemplo, con energías renovables, cuya función es proporcionar garantías a la Administración para la reserva de capacidad de conexión. Son indispensables para solicitar el acceso a un punto de conexión en la red, como parte del proceso de desarrollo de una planta de energía renovable.

Una de las tipologías más recurrentes es la que se da entre privados: aseguran el cumplimiento de las obligaciones contractuales entre empresas. Su función es aumentar la seguridad en las transacciones comerciales y el cumplimiento de los contratos. Dentro de este ámbito, se encuentran las garantías de cumplimiento de Contrato de EPC («Engineering, Procurement and Construction») o garantías de cumplimiento de plazos de entrega, entre otras.

En el sector de la construcción contamos con garantías definitivas, requeridas por el sector público para todas las licitaciones, según lo estipulado por ley a través de los pliegos de condiciones. De esta forma, las empresas están legalmente obligadas a constituir una garantía equivalente a un porcentaje del valor del contrato. Aquí encontramos garantías de concesiones, con un carácter a largo plazo (con períodos que pueden extenderse hasta 20, 30, 40, 50 años o más); de urbanización, exigidas por las autoridades locales para proyectos en la fase de «urbanización» y vinculadas a la obtención de la licencia de obras; y las de anticipo, que se utiliza cuando el adjudicatario de una obra solicita a la Administración un anticipo

sobre el presupuesto adjudicado para materiales. Por otro lado, en este sector también ofrecemos las garantías provisionales, que tienen como objetivo asegurar que la empresa mantenga su oferta para la licitación durante un período determinado a corto plazo (3-4 meses) y se cancelan en dos situaciones principales: cuando el adjudicatario debe presentar la garantía definitiva o cuando no se le adjudica la obra o el contrato.

En cuanto al sector minero, ofrecemos garantías de reposición medioambiental, que tienen como propósito asegurar que, al finalizar el período de actividad de una explotación minera o cantera, el entorno natural sea restaurado a su estado original.

Además de todas estas garantías, posibilitamos recurrir decisiones judiciales desfavorables, así como el aplazamiento de impuestos, ayudando a la optimización de la planificación financiera.

“En el sector de la construcción contamos con garantías definitivas”

¿Qué papel juega la tecnología en la ejecución y seguimiento de sus proyectos?

Aparte de las herramientas informáticas de gestión interna, actualmente estamos desarrollando un software propio para la agilización de respuestas en la tramitación de operaciones.

¿Están considerando expandirse a nuevas áreas o regiones? ¿Cuál es su proyección en Andalucía? ¿Qué visión tienen para el futuro de la empresa?

Nuestra oficina central está en Sevilla, pero el modelo de negocio y el ámbito de actuación de Get Involved, a través de su red de brokers o corredores, es completamente nacional. Operamos en toda Andalucía y mercado español.

En cuanto a la visión de futuro, corresponde más bien a una visión del presente: ser referentes cualitativos más que cuantitativos, primamos la especialización frente al volumen; no buscamos tener una red amplísima de corredores, sino una red más reducida, cercana e hiperespecializada con una cartera de clientes exclusiva, con altas demandas y necesidades, y que seamos capaces de ofrecer productos a la medida de sus exigencias. No ser quizá los más grandes, pero sí los mejores y más solventes.



UNEI logra duplicar empleo y ventas en cinco años y cerrará 2024 con 30 millones de facturación

UNEI, empresa social andaluza líder en creación de empleo para personas con discapacidad, prevé cerrar 2024 con más de 30 millones de facturación y más de 1.500 personas en plantilla, el 85% con discapacidad.

El director general de UNEI, Rafael Cía, ha destacado que “estas cifras suponen que, en el marco estratégico 2020-2024, hemos conseguido duplicar tanto nuestro volumen de facturación como el empleo, consolidándonos como referentes de la economía social en Andalucía y líderes en España en creación de empleo para personas con problemas de salud mental, un colectivo considerado de difícil inclusión”.

El crecimiento de UNEI es especialmente significativo en su división logística, denominada Smart Supply, que facturará por sí sola más de 20 millones en 2024 (un 50% más que este año). A través de esta línea de negocio, UNEI desarrolla procesos integrales de la cadena de suministro para sus clientes, de forma sostenible, inteligente y con un valor añadido social.

► La empresa social andaluza potencia sus divisiones logística y de conservación medioambiental

En esta área logística, UNEI se ha especializado en el sector socio-sanitario (es líder en operaciones de teleasistencia y de material ortoprotésico), en el alimentario (con una plataforma logística de frío, flota de refrigerado y cocina industrial de quinta gama) y en la economía circular (con más de 30.000 equipos tecnológicos puestos a punto cada año). UNEI, a través de su línea de negocio Natura, desarrolla proyectos de conservación medioambiental, jardinería, paisajismo y trabajos vinculados al mantenimiento ambiental de los grandes parques fotovoltaicos. En este marco, cuenta con más de 120 proyectos en marcha en Andalucía, entre los que destacan la reforestación del Anillo Verde de Granada, para la Fundación Plant for the Planet, el paisajismo de las Bodegas González Byass o mantenimiento integral de zonas verdes de la ciudad de Jerez.

En el ámbito de los Facility Services (limpieza, mantenimiento, conserjería o control de accesos), la línea de negocios UNEI Servicios suma 175 proyectos en

cartera, incluyendo limpieza viaria, de recintos públicos, de hostelería y de monumentos y rodajes. Entre sus clientes en este ámbito, destacan el parque temático Isla Mágica, el Museo Pompidou de Málaga o diferentes centros de la institución educativa La Salle.

En su línea de negocio Social and Health, UNEI ha fortalecido su posición de referente en el ámbito de la teleasistencia avanzada, con un ecosistema asociado a una plataforma de desarrollo propio, llamado Mimov. Mimov se comercializa para prestadores de teleasistencia como teléfono móvil y como reloj y ha logrado importantes contratos en 2023, tanto en Andalucía como en otras comunidades.

Finalmente, a través de su división UNEI Activa, la compañía gestiona las concesiones de dos instalaciones deportivas y de ocio de referencia en Jerez, Arena Village (antiguo Piscinas Jerez) y The Racket Club. Ambos centros suman en torno a 2.000 clientes y superan los 80.000 usuarios en temporada.

Líder en empleo de personas con discapacidad en Andalucía

Las cifras de plantilla de UNEI consolidan a la empresa como líder en la empleabilidad de personas con discapacidad en Andalucía. En menos de una década, la compañía ha duplicado con creces su plantilla y logrado un crecimiento del 115% de las oportunidades laborales para personas con discapacidad, situándose como referente de la diversidad y la inclusión laboral.

Se trata de empleo de calidad (un 90% de contratos indefinidos) y paritario (un 40% de mujeres en los equipos). La empresa apuesta, además, por la cualificación de su plantilla, demostrando que innovación y discapacidad conforman una fórmula de éxito. En el último ejercicio, se impartieron 21.400 horas de formación.

800.000 euros en inversiones en 2023 y proyectos en 2024

Como empresa sin ánimo de lucro, que reinvierte íntegramente

sus beneficios para seguir ofreciendo oportunidades a personas con discapacidad, UNEI ha invertido más de 800.000 euros en 2023 en diferentes proyectos, entre los que destacan la ampliación de la plataforma de frío de su centro logístico, culminada en diciembre, y la renovación de su cocina industrial de Sevilla.

Uno de los principales proyectos de 2024 será la puesta en marcha de una plataforma logística en Granada, con más de 2.000 metros cuadrados, que será el centro de operaciones para la división Smart Supply en Andalucía oriental.

Incremento de clientes privados y facturación fuera de Andalucía

Otro de los logros de UNEI en el último lustro ha sido el incremento de los clientes privados, que han pasado de un 10% al 40% del total. Además, la empresa ya factura alrededor de un 12% de su negocio fuera de Andalucía, especialmente en el ámbito de la teleasistencia avanzada.

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
El informe “Mercado de trabajo en la ocupación de Ingeniero” de Randstad Research desgrana que Andalucía concentra 41.103 ingenieros.

En cuanto a la concentración geográfica en la ocupación de ingenieros en Andalucía, se señala que la comunidad representa el 10,8% de los profesionales en este sector en España. En este sentido, Andalucía junto a otras cuatro Comunidades Autónomas representan el 73,8% de los profesionales en este sector. Madrid encabeza la lista con casi un cuarto de los ingenieros (24,3%), y le siguen Catalunya con el 20,6, País Vasco (9,4%), y Comunidad Valenciana con el 8,7%.

Por otro lado, el informe asegura que, según el promedio de los últimos cuatro trimestres, el 1,8% de los trabajadores en el conjunto de España se desempeñan como ingenieros.

En concreto, en la ocupación de Ingenieros Superiores, Andalucía cuenta con el 10,6% de trabajadores, mientras que Madrid ocupa el primer lugar con el 25% y Cataluña el 20,8%. En la profesión de Ingenieros Técnicos, Madrid (21,8%), Cataluña (19,7%) y Andalucía (11,6%) son las comunidades con mayor peso.

El empleo de ingenieros en España crece un 13,7%

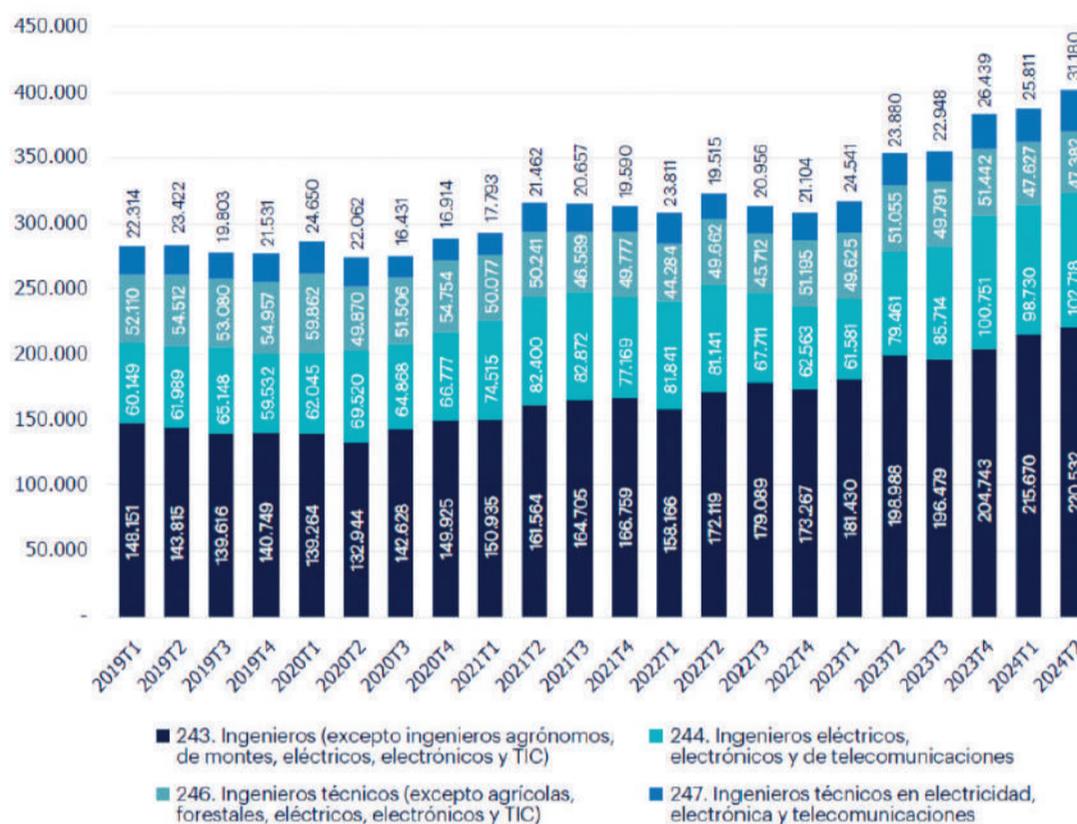
Tras el segundo trimestre de 2024, Randstad Research, el centro de estudios del grupo Randstad, ha elaborado el informe “Mercado de trabajo en la ocupación de Ingeniero”. Este análisis exhaustivo del mercado laboral para ingenieros en España destaca un crecimiento significativo en la demanda de estos profesionales, especialmente en las áreas de ingeniería eléctrica, electrónica y de telecomunicaciones.

Con más de 400.000 ingenieros empleados, el sector ha experimentado un aumento interanual del 13,7%, impulsado en gran medida por los Ingenieros Superiores (16%). En particular, destacan los incrementos en ingenieros eléctricos, electrónicos y de telecomunicaciones (29,27%) y en ingenieros técnicos en estas mismas áreas (30,6%).

Además, el informe señala que, en el segundo trimestre de 2024, 1,9 de cada 100 empleados en España trabaja en la ocupación de ingenieros. De estos, el 80,4% corresponde a Ingenieros Superiores, mientras que el 19,6% restante pertenece a la categoría de Ingenieros Técnicos.

“El mercado laboral de ingenieros en España está experimentando un crecimiento sin precedentes, con un aumento del 13,7% en el empleo en el último año. Este auge se debe en gran parte a la creciente demanda en sectores clave como la ingeniería eléctrica, electrónica y de telecomunicaciones, donde los

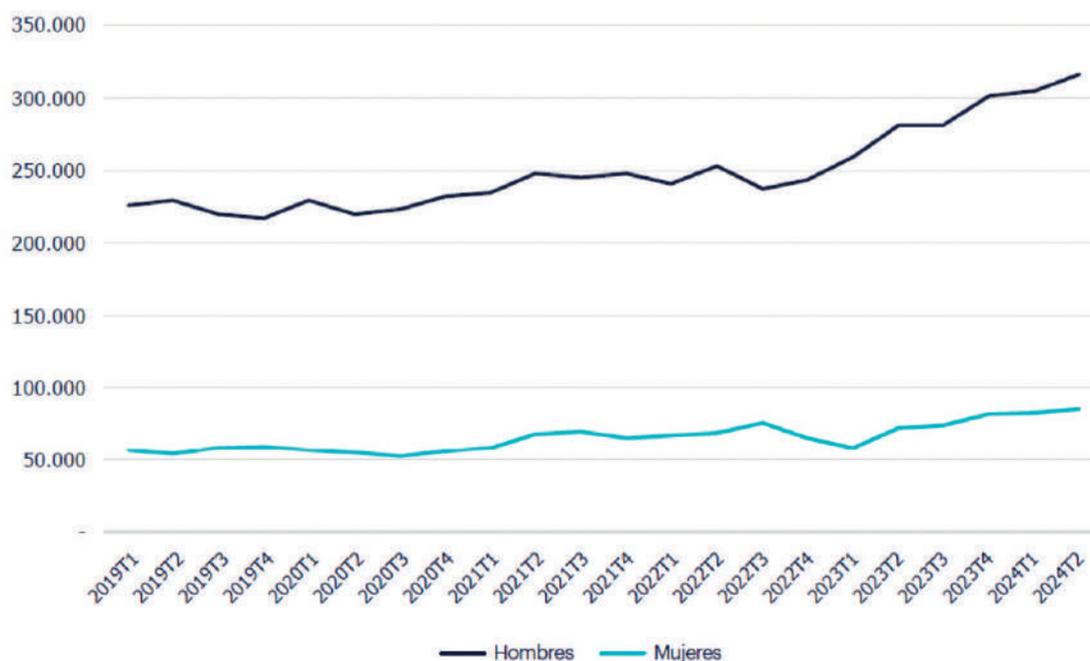
Andalucía concentra más de 41.100 ingenieros, casi el 11% del total en España



Evolución reciente de la población ocupada. Fuente: INE.

► El empleo de ingenieros en España crece un 13,7% y supera los 400.000 profesionales

► El número de ingenieras en el sector ha ido en aumento, alcanzando el 21,2% del total de ocupados en el segundo trimestre de 2024



Evolución del empleo por sexo. Fuente: INE.

de mujeres en el sector ha ido en aumento, alcanzando el 21,2% del total de ocupados en el segundo trimestre de 2024. En números, esto significa que hay 86.000 ingenieras, un dato significativamente menor en comparación con el empleo masculino, que llega a 317.000 trabajadores. Con todo, el aumento del empleo masculino ha sido más pronunciado y constituye la mayor parte del crecimiento en esta ocupación.

En cuanto a la distribución por edad en el empleo de ingenieros, casi el 56% se concentra en personas de entre 25 y 44 años, con un 59% en el caso de los Ingenieros Superiores, lo que indica una base laboral joven en este segmento. En contraste, más de la mitad de los Ingenieros Técnicos son mayores de 45 años, mientras que en este mismo rango de edad sólo el 36% corresponde a Ingenieros Superiores.

Contratación y afiliación

El informe revela una tendencia preocupante en la contratación de ingenieros, que ha disminuido significativamente en 2023, con casi 11 mil contratos menos que en 2022. Esta caída es especialmente notable en los Ingenieros Técnicos en electricidad, electrónica y telecomunicaciones, donde la contratación disminuyó un 35,8%. A pesar de esta tendencia, se observa un aumento en la afiliación a la Seguridad Social, lo que podría indicar una consolidación del empleo existente en lugar de la creación de nuevos puestos.

Respecto a la tasa de asalariados en la ocupación de ingenieros es del 91,7%, superando la media de todos los sectores, que es del 85%. Esto equivale a cerca de 370.000 ingenieros asalariados, mientras que aproximadamente 30.000 son autónomos.

Por otro lado, el informe indica la tipología de contratos, en concreto, de los 368.617 ingenieros empleados en el segundo trimestre de 2024, 338.370 lo hicieron con un contrato indefinido, lo que representa el 92% del total de ocupados en esta profesión. En contraste, el número de empleados con contratos temporales se ha mantenido estable, situándose por debajo de los 40.000 ocupados. Esto refleja una preferencia por la contratación indefinida en el sector, lo que contribuye a una mayor estabilidad laboral para los ingenieros en España.

En concreto, los Ingenieros Superiores con contratos temporales experimentaron una disminución del 24,7%, mientras que los contratos indefinidos aumentaron un 21%. Este cambio fue especialmente marcado entre los Ingenieros Eléctricos, Electrónicos y de Telecomunicaciones, donde los profesionales con contratos indefinidos crecieron un notable 42,6%. En cambio, los Ingenieros Técnicos asalariados con contrato indefinido crecieron un 2,3%.

contratos indefinidos han crecido de forma destacable”, comenta Francisco Serrano, responsable de la especialidad de ingeniería de Randstad.

Evolución y distribución del empleo

El informe también ofrece una visión detallada de la distribución del empleo por sexo, edad y sector de actividad. Aunque el empleo en ingeniería sigue siendo predominantemente masculino, el número

Las empresas de la Asociación de Grandes Industrias del Campo de Gibraltar ingresan 12.652 millones de euros en 2023

► Las empresas pertenecientes a la AGI han registrado en 2023 ingresos acumulados que se situaron en los 12.652 millones de euros. El VAB del ejercicio fue de 3.761,24 millones de euros y el resultado bruto de explotación (EBITDA) de 3.464 millones de euros, muy por encima de los valores del año precedente



La Asociación de Grandes Industrias del Campo de Gibraltar (AGI) ha presentado hoy su Memoria correspondiente al ejercicio 2023, un documento de gran importancia que sintetiza los resultados fundamentales de las actividades económicas y sociales que genera el conjunto de empresas asociadas y que pone de manifiesto la fortaleza de la industria de la Comarca como motor estable de la economía andaluza. El consejero de Industria, Energía y Minas de la Junta de Andalucía, Jorge Paradela, ha inaugurado la presentación de la memoria junto al presidente de la AGI, Antonio Moreno, y la asamblea de directores de la Asociación.

El consejero de Industria, Energía y Minas de la Junta de Andalucía, Jorge Paradela, ha subrayado el compromiso de las 15 empresas que conforman la Asociación de Grandes Industrias del Campo de Gibraltar en formación continua de sus trabajadores, sostenibilidad e innovación. Ha destacado el crecimiento de las cifras de inversión, que han aumentado un 10% en

comparación con 2022 y ha resaltado el incremento del valor añadido bruto y de la productividad en un ejercicio complicado, marcado por el encarecimiento de las materias primas y los costes energéticos.

El consejero, que ha asistido por tercer año a la presentación de la Memoria de la AGI, explicaba, ha incidido en el "compromiso de la Asociación con la transformación de nuestra industria.

Estamos hablando de uno de los dos polos industriales de Andalucía, uno de los más importantes de España y que se encuentra en el epicentro de los grandes desafíos que quiere impulsar la UE".

"Europa quiere industrializarse de nuevo, industrializarse, pero una industria nueva, basada en las tecnologías limpias y en la digitalización. Europa quiere reducir su dependencia energética del exterior y Europa quiere ser más autónoma en cuestiones como la de los minerales críticos, las materias primas críticas y otros ámbitos. Pues en los tres, Andalucía quiere y puede contribuir; y puede hacerlo, además, en base a distintas fortalezas: el talento con el que contamos en

nuestra tierra, el compromiso, conocimiento y capacidades con los que contamos en Andalucía, y también con cuestiones como nuestra ubicación estratégica, los recursos naturales con los que contamos e infraestructuras tan fuertes como el Puerto de Algeciras". Los datos que analizan la Memoria constatan que la AGI se sigue articulando como uno de los núcleos industriales más dinámicos e importantes de nuestro país. "2023 ha significado el año del afianzamiento en la senda del crecimiento tras años consecutivos encadenando incrementos del PIB tanto de la economía española como andaluza", ha destacado el presidente de AGI.

La economía andaluza cerró el año con un crecimiento del 2,5%, seis décimas por encima de lo previsto en el presupuesto para el año 2023. Las empresas pertenecientes a la AGI han registrado en 2023 ingresos acumulados que se situaron en los 12.652 millones de euros. El VAB del ejercicio fue de 3.761,24 millones de euros y el EBITDA de 3.464 millones de euros, también muy por encima de los valores del año precedente. Andalucía desta-

ca entre las primeras comunidades que más contribuyen al total de la industria nacional, al igual que Madrid y Valencia, y tras Cataluña. "A lo largo de los últimos ejercicios hemos vuelto a demostrar una vez más una eficaz capacidad de respuesta, adaptación a la variabilidad de los mercados y capacidad tractora, confirmando como un motor estable de la economía española", afirmó el presidente de la AGI.

Por otra parte, la ubicación geoestratégica permite a las entidades asociadas contar con una posición privilegiada respecto al mercado exterior. La Bahía de Algeciras mantiene, en este sentido, una alta exigencia de articulación territorial con el exterior, cuya actividad económica depende en gran parte de las exportaciones, registrando más del 40% entre las empresas de la AGI frente al 51% del mercado nacional.

Los datos de la memoria indican la vocación de permanencia de las empresas que forman parte de la Asociación de Grandes Industrias del Campo de Gibraltar, con un claro compromiso por la Comarca como evidencia la inversión de las empresas asociadas. En las dos últimas décadas la inversión de nuestras asociadas ha superado los 7.400 millones de euros, situándose en 272 millones en el ejercicio del pasado año, y en el que se mantienen partidas tan relevantes como son las de seguridad laboral y de protección medioambiental. "Los datos presentados apuntan el compromiso de las empresas de la AGI con la seguridad y con el medioambiente y nos posicionan como un motor consistente y estable de la economía de Andalucía tanto por nuestra solidez como por nuestro tamaño, pero sobre todo por la capacidad tractora de la economía", añadió.

Las interrelaciones productivas de las empresas con la economía de la zona crean unos efectos multiplicadores en la economía a través de las interrelaciones generadas por el gasto de las asociadas en adquisición de bienes y servicios que producen otras empresas y el gasto de los salarios generados por la industria. Este impacto se cuantifica en términos de Valor Añadido Bruto, que en 2023 ha superado los 5.000 millones de euros, y de empleo, cuya cifra se sigue situando por encima de las 18.000 personas, añadiendo el impacto de efectos directos, indirectos e inducidos. En las plantillas propias, el empleo directo ascendió a 4.118 personas, mientras que las empresas auxiliares, empresas que operan día a día en las instalaciones de las empresas de la AGI, ocuparon a 7.307 personas, en total, 11.425 empleos.

Perspectivas

El presidente de la AGI manifestó que "somos optimistas en el futuro gracias al Puerto de Algeciras, el más importante del Mediterráneo en volumen de actividad; un

tejido industrial potente sustentado por personal cualificado y de experiencia; y una Formación Profesional integrada en el ámbito empresarial". Sin embargo, señaló que "para poder mantener el desarrollo de nuestra industria es fundamental contar con infraestructuras de primer nivel para que nuestras empresas sean competitivas y para que la Comarca pueda desarrollarse socialmente". "Por eso requerimos de la conexión ferroviaria, un proyecto que tendrá un impacto inmediato en nuestras asociadas a nivel competitivo y que tendrá un claro beneficio medioambiental, además de otras infraestructuras, carreteras en buen estado que soporten la alta intensidad de tráfico pesado, una energía suficiente y a precio competitivo, y un suministro de agua que no puede ser dependiente de la lluvia para la agricultura y la industria", afirmó.

Por último, apuntó que "hacen falta inversiones y medidas eficaces en estos ámbitos para poder ser competitivos frente a nuestros competidores, al igual que es preciso contar con suelo industrial a precio competitivo, agilidad administrativa y el ajuste de impuestos y tasas para poder ser atractivos frente a otros mercados". "Otros proyectos relevantes como es el trazado del Corredor del Hidrógeno, infraestructura esencial para el desarrollo de nuestra comarca y de la provincia de Cádiz, es otro de los proyectos en los que debemos estar", matizó.

AGI, núcleo industrial consolidado del desarrollo industrial de excelencia de España

Acerinox, Air Liquide, Autoridad Portuaria de la Bahía de Algeciras, APM Terminals, Cepsa, Cepsa Química, EDP, Endesa, Evos, Exolum, Indorama, Linde Gas España, Naturgy, Repsol y Repsol Butano son las quince grandes instalaciones industriales y portuarias que forman parte de la Asociación de Grandes Industrias del Campo de Gibraltar. Las industrias y el sector portuario y logístico de las empresas dibujan un destacado núcleo industrial con actividades como el refinado de petróleo, químicas, producción y transformación de energía eléctrica y fundición de metales, además de la importante situación geoestratégica del puerto y de las empresas logísticas.

La AGI, colectivo con más de tres décadas desde su creación, trabaja en defender los intereses comunes de las empresas que la forman y contribuir activamente al desarrollo y mejora del entorno, y se ha configurado como un núcleo industrial y portuario generador de empleo y bienestar y en una de las más sólidas bases de la economía andaluza, siendo un verdadero pulmón económico para la comarca, zona de fronteras y el territorio más al Sur de Europa, y representativa de un desarrollo sostenible industrial de excelencia en Andalucía y España.



funcionamiento de sus negocios desde dentro y crear conexiones valiosas que les facilitarán el acceso al mercado laboral una vez finalizada la formación. Además, contarán con uso preferente del portal de empleo de Fundación Cruzcampo, donde recibirán información sobre oportunidades laborales y vacantes exclusivas en restaurantes de todo el país. María, participante de Talento Cruzcampo II, comenta: *“Meses después de mis prácticas en el Grupo Dani García, la fundación me hizo llegar una oferta de empleo en Eneko Basque: acababa de llegar el Estrella Michelin del País Vasco al nuevo Hotel Radison del centro de Sevilla, y llevo creciendo profesionalmente rodeada de un equipo que confía y valora mi trabajo como nadie”*.

Una formación con resultados y respaldo de referentes gastronómicos

Las ediciones de Talento Cruzcampo han confirmado su efectividad en inserción laboral para sus participantes, así como el apoyo demostrado de grandes referentes del sector. Entre otras, la pasada edición incluyó la primera entrega de los Premios ‘Talento con Valores’, que destacaron a tres exponentes de los valores en hostelería entre todos los jóvenes formados por el programa de becas con experiencia en Estrellas Michelin. Estos reconocimientos subrayan la importancia de una enseñanza que no sólo se enfoca en habilidades técnicas, sino también en el desarrollo de valores fundamentales para la industria y su sostenibilidad.

Los alumnos de la IV edición, que ahora están realizando sus prácticas en establecimientos de alta gastronomía por todo el país, son testimonio de la calidad y el impacto de la iniciativa. Estas experiencias prácticas, junto con la sólida formación recibida, les están abriendo las puertas a un futuro en el sector. Con esta edición, ya serán más los jóvenes que han sido y están siendo formados gracias a la labor de Fundación Cruzcampo y a su red de colaboradores.

Inscripciones abiertas para una quinta generación de talento

A pocas semanas del comienzo del nuevo curso, Fundación Cruzcampo mantiene abiertas las inscripciones para aquellos jóvenes de entre 18 y 30 años que deseen sumarse a esta propuesta. Talento Cruzcampo sigue ofreciendo becas que cubren el 90% del coste de la formación y, además, incluyen ayudas de alojamiento valoradas en 2.500€ anuales para los participantes que necesiten trasladarse a Sevilla.

Para más información e inscripciones: www.fundacioncruzcampo.com.

Fundación Cruzcampo, la fundación cervecera más longeva de España y pilar de la acción social de HEINEKEN España, inaugura la quinta edición de su programa de becas insignia Talento Cruzcampo. Con una tasa de inserción laboral del 90% en ediciones anteriores, esta iniciativa sigue comprometida en formar a jóvenes talentos para el sector de la hostelería, ofreciendo una formación que ya ha demostrado su capacidad para transformar el futuro profesional de sus participantes.

La fundación de HEINEKEN España continúa así su labor de desarrollo del talento joven para impulsar su empleabilidad

Fundación Cruzcampo inaugura la V Edición de Talento Cruzcampo

y se consolida como referente en la profesionalización del sector hostelero, gracias a la formación impartida por su escuela propia, con más de dos décadas de trayec-

toria y que ha formado ya a más de 16.000 personas.

Talento Cruzcampo V está dirigido a jóvenes entre 18 y 30 años y dará comienzo el 16 de septiembre con 70 nuevos participantes, que se verán inmersos en una formación integral que combina 10 meses en Factoría Cruzcampo y 3 meses de prácticas en algunos de los restaurantes más destacados del país, incluyendo varios Estrella Michelin. En vísperas del comienzo de esta nueva edición, las inscripciones continúan abiertas brindando una última oportunidad a aquellos interesados en formar parte.

Además de formación teórica, el programa se desa-

rolla de forma práctica con experiencia y contacto real con el público en la emblemática Factoría Cruzcampo en Sevilla, sede de la Fundación y microcervecera con fin social. Durante la formación, los participantes se involucran en diversas actividades cerveceras y gastronómicas que se desarrollan en este entorno único. Las instalaciones cuentan con 3 cocinas y 5 salas equipadas con tecnología de última generación, diseñadas para ofrecer una experiencia de aprendizaje integral. Estos espacios de trabajo se adaptan a distintas líneas de servicio, desde cocina tradicional y vanguardista hasta la gestión de eventos y catas cerveceras, proporcionando un entorno versátil que prepara a los alumnos para diversas facetas del sector.

Durante el curso, los participantes tienen también la oportunidad de conectar con hosteleros referentes a nivel local, lo que les permite conocer en profundidad el



Si existe un mes en el calendario, con el permiso de enero, que suponga el inicio de una nueva etapa, ese es septiembre. El noveno mes del año viene con el inicio escolar, prácticamente en todas sus etapas, lejos quedan los años en los que los universitarios aún tenían estas semanas para recolectar los últimos rayos de sol, ahora septiembre manda.

Durante este mes, comenzarán las clases nada menos que 1.796.455 estudiantes y casi 130.000 docentes en 7.247 centros, públicos, concertados y privados, tal y como indican los datos ofrecidos por la Junta de Andalucía. Pese a que el número impresiona, el nuevo curso escolar llega con la pérdida de 25.000 niños, una disminución que, por primera vez, también se registra en la educación secundaria obligatoria (ESO) y en Bachillerato. Y son estos datos los que nos recuerdan un problema al que venimos aludiendo los últimos años: "no hay niños". La natalidad en nuestro país no es un problema menos, recordemos que, a comienzos de año, hablábamos de la cifra de natalidad más baja desde 1941, y eso comienza a notarse en las aulas y, por supuesto, lo notaremos (en su debido momento) en la reducción del número de contribuyentes que traerá consigo un severo problema para las pensiones, inmensamente mayor que el que tenemos actualmente, si no planteamos una reforma de manera urgente.

Conexión educativa y laboral

Pero, lejos de hablar de la pérdida de niños y la reducción de nacimientos, me gustaría centrar estas breves palabras en el tremendo reto educativo y de creación de talento y la evidente desconexión del sistema educativo con el mercado laboral. No es un secreto el severo problema al que se enfrentan actualmente la mayoría de las empresas ante la búsqueda de personal cualificado, una crisis de personal y talento sin precedentes que ha llevado a muchas compañías a frenar sus planes de expansión y crecimiento y a muchos establecimientos a cerrar mientras reclutan personal. Atrás quedó aquella crisis del 2008 donde el problema era que no existían oportunidades laborales para los demandantes de empleo.

¿Qué sucede, entonces? El otro día escuché que sobran abogados y faltan carpinteros y soldadores, pero también faltan, por ejemplo, especialistas en nuevos sectores que florecen, como las energías renovables y la Inteligencia Artificial. Lo cierto es que las carreras universitarias tradicionales siguen imperando, aunque tímidamente van asomando nuevas titulaciones que pretenden generar puestos de trabajo que antes no existían. Y ese es el primer reclamo de un mercado laboral cada vez más diversificado e innovador. Las profesiones digitales han nacido, pero el sistema educa-

tivo no se ha adaptado a la misma velocidad de los cambios sociales y tecnológicos. Obviamente, siempre necesitaremos médicos

y profesores, pero pronto necesitaremos muchísimo talento digital o ingenieros adaptados a las nuevas tecnologías.

En el otro lado, las profesiones. Tenemos unas de las generaciones con mejores expedientes universitarios y posgrados, pero no encontraremos fácilmente un fontanero. Es posible que, en un intento por aportarle un futuro brillante a nuestros hijos, no contemplemos la posibilidad de que no accedan a la universidad, de grado hacia arriba. Lo irónico de todo esto es que, probablemente, nuestros hijos hoy tengan un mejor futuro laboral, y con más ingresos, si deciden acceder a la formación profesional. Una formación cada vez más cualificada y que, con el sistema dual, forma a verdaderos profesionales capaces de salir al mercado laboral totalmente preparados.

Lo que es evidente es que, el principal reto, es conectar el sistema educativo con el mercado laboral. En plena revolución tecnológica, las universidades tienen un reto mayúsculo y deben demostrar, una vez más, su capacidad de adaptación. Por otro lado, el otro reto, pobremente, lo tengamos aquellos que somos padres. Entender que hay vida y futuro más allá de las universidades. Un desafío social, educativo y laboral.

Montserrat Hernández
Directora de Tribuna de Andalucía

La política de vivienda socialista: paraíso prometido, infierno real

OPINIÓN

RAFAEL BELMONTE

DIPUTADO NACIONAL POR EL PP Y PORTAVOZ ADJUNTO DE LA COMISIÓN DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL



Las utopías socialistas es lo que tienen: cuando se ponen en práctica, los paraísos prometidos resultan ser infiernos. La izquierda se presenta como la gran aliada de los intereses del pueblo, pero lo que precisamente le falta es calle. Mucha calle. Sobre el papel, sus recetas son maravillosas, mágicas: en la pizarra ganan todos los partidos. Pero como decía el genial filósofo inglés Michael Oakeshott, gobernar olvidándose de la realidad, plantear la gestión pública sin hacer caso de la experiencia acumulada, ignorando los hechos probados, como si la voluntad del legislador fuera por sí misma suficiente para darle la vuelta a las cosas como un calcetín, acaba siempre en un profundo desastre. Es como pretender que uno sabe cocinar después de haber leído un libro de recetas y sin haber cogido una sartén en toda la vida.

Porque a sus políticas les falta mucha calle, la izquierda gobierna siempre en contra de los intereses de la calle. Con las políticas de vivienda, se ha vuelto a demostrar. La ley im-

pulsada por Sumar ha sido un fracaso absoluto, que solo ha servido para encarecer el alquiler y alejar más a los jóvenes del prometido acceso a la vivienda. Pero no es ninguna sorpresa. Se trata de la crónica de un fracaso anunciado, algo se sabía que iba a pasar, que todos los actores del sector advirtieron. El Gobierno de Sánchez ha convertido a los okupas en amigos y a las familias y modestos ahorradores en especuladores sospechosos. Asimismo, en lugar de promover la actividad inmobiliaria, ha puesto al sector promotor y de la construcción todas las piedras que ha encontrado en el camino. Debe de ser que no es un sector lo suficientemente cool para este gobierno de progreso imparabable al empobrecimiento.

La solución al problema de la vivienda de los jóvenes no está en la política del libro, no está en el intervencionismo del mercado de la vivienda, no está en la identificación de falsos

enemigos y por supuesto no está en la inseguridad jurídica y la amenaza a la propiedad. Se equivoca Sánchez entregándose a la demagogia más sectaria de la izquierda

radical, y coqueteando con la causa de los movimientos okupas. Se equivoca incluso electoralmente porque su bolsa de votantes está llena de pequeños ahorradores que invirtieron el dinero ganado con su esfuerzo en segundas propiedades que son el colchón para su jubilación o un bien merecido espacio para su esparcimiento (y en muchos casos, ambas cosas). Esos modestos propietarios pueden olvidar muchas cosas, pero que pongan en peligro el fruto de su trabajo, eso no lo van a perdonar.

La propiedad es sagrada, no se toca, y es garantía de libertad, el primer pilar sobre el que se sostiene el edificio de la democracia, como bien argumentó Locke y, detrás de él, todos los autores que, con sus ideas políticas pioneras, ganaron la soberanía y el gobierno para el pueblo. La solución al problema de la vivienda de los jóvenes pasa justamente por lo contrario de las políticas que está practicando el gobierno de Sánchez: refuerzo de la propiedad y la seguridad jurídica, recuperación inmediata de las viviendas para sus legítimos propietarios, devolución de la confianza en el mercado inmobiliario a los inversores, disposición de bolsas de suelo para la construcción de viviendas, fomento del parque de viviendas en alquiler, garantías para arrendadores y arrendatarios, promoción de la vivienda protegida y fomento del empleo y ayudas para los más jóvenes.

La solución al problema de la vivienda pasa por las políticas que está ensayando en Andalucía el Gobierno de Juanma Moreno,

que con acierto ha dicho en el Parlamento que el acceso a los jóvenes depende fundamentalmente de algo muy sencillo: que por cada demandante de una vivienda, haya cinco en oferta. Dando facilidades y dinamizando al sector inmobiliario, devolviendo la confianza a los inversores, otorgando seguridad a los pequeños propietarios, blindando la propiedad frente a los sinvergüenzas que ocupan las casas, se fomentará la construcción de vivienda, se reforzará la oferta y, con ella, las posibilidades de los jóvenes de acceder a ella.

Las políticas restrictivas, basadas en la injerencia y en el intervencionismo de la izquierda radical, ignoran la realidad, que es la de jóvenes con problemas para acceder a la vivienda, pero también la de pequeños propietarios que se niegan a que nadie mande sobre su vida, su dinero y sus inmuebles, y por supuesto la de inversores que huyen de los mercados expuestos a la inseguridad jurídica, la demagogia política y el flirteo con los movimientos que amenazan la propiedad. Sánchez no pisa la calle, porque cada vez que lo hace sin prepararse el decorado y el público, y aún preparándose, recibe el abucheo que sus políticas se merecen. Pero en este caso es preciso que lo haga y se enfrente a los paupérrimos datos que arrojan sus políticas, y a la desesperación de familias que han visto ocupadas sus casas, y a la frustración de los jóvenes a los que se les prometió el paraíso de una vivienda fácil y se encuentran con que las cosas están peores que nunca.

En lo que nunca defrauda la izquierda es en defraudar. Las políticas de vivienda de Sánchez y sus socios son un fraude tan mayúsculo como todas esas utopías que, prometiéndole el paraíso, solo condujeron hasta el infierno.

Tribuna de Andalucía

Periódico regional de información Económica y Empresarial de Andalucía

Edición: Grupo de Comunicación TDC S.L.

Directora: Montserrat Hernández

Delegada: Celia Díaz

Secretaria de gerencias: Elena Moreno

Marketing y Tecnología: José Luis Martínez

Maquetación: Amidi Agencia

Contacto: direccion@tribunadeandalucia.es

redaccion@tribunadeandalucia.es

publicidad@tribunadeandalucia.es

nº32 | Depósito Legal: SE 321-2022

Imprime: BERMONT

Andalucía pierde 1.318 autónomos en agosto, tras perder 969 en julio

El Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) en Andalucía perdió 1.318 autónomos en el octavo mes del año, lo que ha situado el dato total de autónomos en la región en la cifra de 580.308 trabajadores por cuenta propia.

El presidente de ATA Andalucía, Rafael Amor, ha puesto de relieve que “prácticamente todos los

meses de agosto de todos los años se pierden entre 1.300 y 1.500 autónomos en nuestra comunidad”.

“Son datos que están dentro de una normalidad, pero que están vinculados a la estacionalidad de algunos sectores de nuestro tejido productivo. Combatir esta estacionalidad se ha convertido en un reto y se va consiguiendo poco a poco, pero tenemos que seguir trabajando y ahora tenemos una

oportunidad con la elaboración de los Presupuestos de elaborar medidas para consolidar, cada vez más, nuestro tejido productivo”, ha añadido.

En el conjunto de España, el número de autónomos también se ha comportado de manera negativa, ya que el número total de trabajadores afiliados al RETA ha descendido en 10.135 personas en agosto en comparación con el

► La cifra total de trabajadores por cuenta propia en Andalucía se sitúa en 580.308

mes de julio. Las mayores caídas de autónomos se han registrado en la Comunidad de Madrid (-2.436), Cataluña (-2.006), en Andalucía (-1.318) y en Comunidad Valenciana (-1.245).

Por provincias, en agosto, el número de autónomos ha descendido en todas ellas, destacando el descenso registrado en Sevilla (-500 autónomos) y en Córdoba (-259). El resto de descensos ha sido de 207 personas en Granada, de 153 en Almería, de 94 en Cádiz, 87 en Huelva, 12 en Jaén y 6 en Málaga.

En términos interanuales (agosto de 2023 vs agosto 2024), el número de autónomos ha crecido en Andalucía en 11.035 traba-

jadores por cuenta propia (+1,9%). Además, en lo que va de año el número de autónomos está creciendo en 7.130 personas, lo que supone un aumento del 1,2%.

EL COMERCIO, EL SECTOR QUE MÁS AUTÓNOMOS PIERDE

Por sectores, destacan los descensos respecto a julio de los autónomos del comercio (-526), de la construcción (-258) y del sector de la educación (-241), de otros sectores (-152) y de la industria (-151). El aumento más significativo se ha registrado en el sector de las actividades artísticas y entretenimiento (+103). En tasa interanual, es reseñable la caída de 1.134 personas del sector del comercio.

EVOLUCIÓN AFILIACIÓN, DICIEMBRE 2023- AGOSTO 2024

	DICIEMBRE 2023	AGOSTO 2024	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	62.410	62.656	245	0,4
CÁDIZ	66.339	67.685	1.346	2,0
CÓRDOBA	54.135	54.135	0	0,0
GRANADA	67.967	68.768	801	1,2
HUELVA	29.256	29.881	625	2,1
JAÉN	42.294	42.617	323	0,8
MÁLAGA	132.904	136.874	3.970	3,0
SEVILLA	117.873	117.691	-182	-0,2
ANDALUCÍA	573.178	580.308	7.130	1,2
ESPAÑA	3.344.368	3.371.350	26.982	0,8

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN AFILIACIÓN, AGOSTO 2023 - AGOSTO 2024

	AGOSTO 2023	AGOSTO 2024	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	62.027	62.656	629	1,0
CÁDIZ	66.631	67.685	1.055	1,6
CÓRDOBA	53.821	54.135	314	0,6
GRANADA	67.630	68.768	1.139	1,7
HUELVA	29.344	29.881	537	1,8
JAÉN	42.316	42.617	301	0,7
MÁLAGA	131.752	136.874	5.122	3,9
SEVILLA	115.753	117.691	1.938	1,7
ANDALUCÍA	569.273	580.308	11.035	1,9
ESPAÑA	3.333.617	3.371.350	37.733	1,1

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN AFILIACIÓN, JULIO 2024 - AGOSTO 2024

	JULIO 2024	AGOSTO 2024	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	62.809	62.656	-153	-0,2
CÁDIZ	67.779	67.685	-94	-0,1
CÓRDOBA	54.395	54.135	-259	-0,5
GRANADA	68.976	68.768	-207	-0,3
HUELVA	29.968	29.881	-87	-0,3
JAÉN	42.629	42.617	-12	0,0
MÁLAGA	136.879	136.874	-6	0,0
SEVILLA	118.191	117.691	-500	-0,4
ANDALUCÍA	581.626	580.308	-1.318	-0,2
ESPAÑA	3.381.485	3.371.350	-10.135	-0,3

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN PARO, DICIEMBRE 2023- AGOSTO 2024

	PARO DICIEMBRE 2023	PARO AGOSTO 2024	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	51.072	47.987	-3.085	-6,0
CÁDIZ	131.221	117.781	-13.440	-10,2
CÓRDOBA	60.093	57.132	-2.961	-4,9
GRANADA	75.471	70.733	-4.738	-6,3
HUELVA	39.070	33.750	-5.320	-13,6
JAÉN	40.400	39.275	-1.125	-2,8
MÁLAGA	131.078	116.342	-14.736	-11,2
SEVILLA	166.535	156.334	-10.201	-6,1
ANDALUCÍA	694.940	639.334	-55.606	-8,0
ESPAÑA	2.707.456	2.572.121	-135.335	-5,0

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN PARO, AGOSTO 2023 - AGOSTO 2024

	PARO AGOSTO 2023	PARO AGOSTO 2024	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	52.797	47.987	-4.810	-9,1
CÁDIZ	126.426	117.781	-8.645	-6,8
CÓRDOBA	62.593	57.132	-5.461	-8,7
GRANADA	75.971	70.733	-5.238	-6,9
HUELVA	38.257	33.750	-4.507	-11,8
JAÉN	43.882	39.275	-4.607	-10,5
MÁLAGA	125.560	116.342	-9.218	-7,3
SEVILLA	170.769	156.334	-14.435	-8,5
ANDALUCÍA	696.255	639.334	-56.921	-8,2
ESPAÑA	2.702.700	2.572.121	-130.579	-4,8

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN PARO, JULIO 2024 - AGOSTO 2024

	PARO JULIO 2024	PARO AGOSTO 2024	VARIACION	INCREMENTO (%)
ALMERÍA	48.222	47.987	-235	-0,5
CÁDIZ	117.830	117.781	-49	0,0
CÓRDOBA	56.535	57.132	597	1,1
GRANADA	70.234	70.733	499	0,7
HUELVA	33.954	33.750	-204	-0,6
JAÉN	38.927	39.275	348	0,9
MÁLAGA	116.841	116.342	-499	-0,4
SEVILLA	155.740	156.334	594	0,4
ANDALUCÍA	638.283	639.334	1.051	0,2
ESPAÑA	2.550.237	2.572.121	21.884	0,9

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN SEGÚN GÉNERO, DICIEMBRE 2023- AGOSTO 2024

ANDALUCIA	DICIEMBRE 2023	AGOSTO 2024	DIFERENCIA	PORCENTAJE
VARONES	362.791	366.575	3.785	1,0
MUJERES	210.387	213.733	3.345	1,6
TOTAL	573.178	580.308	7.130	1,2

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN SECTORES ACTIVIDAD, DICIEMBRE 2023- AGOSTO 2024

SECTORES ANDALUCIA	DICIEMBRE 2023	AGOSTO 2024	DIFERENCIA	INCREMENTO (%)
AGRICULTURA	60.489	60.355	-134	-0,2
INDUSTRIA	31.500	31.316	-184	-0,6
CONSTRUCCION	57.822	59.245	1.422	2,5
COMERCIO	143.472	142.956	-516	-0,4
TRANSPORTES	31.409	31.987	578	1,8
HOSTELERIA	56.805	58.318	1.512	2,7
INFORMACION Y COMUNICACIÓN	10.057	10.537	480	4,8
ACT. FINANCIERAS Y SEGUROS	10.259	10.282	23	0,2
ACT. INMOBILIARIAS	11.061	11.627	567	5,1
ACT. PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	47.665	49.114	1.448	3,0
ACT. ADMINISTRATIVAS	22.260	23.288	1.028	4,6
EDUCACION	15.675	15.015	-660	-4,2
ACT. SANITARIAS	23.788	24.255	467	2,0
ACT. ARTÍSTICAS Y ENTRETENIMIENTO	12.875	13.630	755	5,9
OTROS SECTORES	38.040	38.385	345	0,9
TOTAL	573.178	580.308	7.130	1,2

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN SEGÚN GÉNERO, AGOSTO 2023 - AGOSTO 2024

ANDALUCIA	AGOSTO 2023	AGOSTO 2024	DIFERENCIA	PORCENTAJE
VARONES	362.001	366.575	4.574	1,3
MUJERES	207.272	213.733	6.461	3,1
TOTAL	569.273	580.308	11.035	1,9

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN SECTORES ACTIVIDAD, AGOSTO 2023 - AGOSTO 2024

SECTORES ANDALUCIA	AGOSTO 2023	AGOSTO 2024	DIFERENCIA	INCREMENTO (%)
AGRICULTURA	59.448	60.355	908	1,5
INDUSTRIA	31.462	31.316	-146	-0,5
CONSTRUCCION	57.788	59.245	1.457	2,5
COMERCIO	144.090	142.956	-1.134	-0,8
TRANSPORTES	31.242	31.987	745	2,4
HOSTELERIA	58.281	58.318	37	0,1
INFORMACION Y COMUNICACIÓN	9.755	10.537	781	8,0
ACT. FINANCIERAS Y SEGUROS	10.286	10.282	-4	0,0
ACT. INMOBILIARIAS	10.815	11.627	812	7,5
ACT. PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	46.298	49.114	2.815	6,1
ACT. ADMINISTRATIVAS	22.273	23.288	1.015	4,6
EDUCACION	14.084	15.015	931	6,6
ACT. SANITARIAS	23.108	24.255	1.147	5,0
ACT. ARTÍSTICAS Y ENTRETENIMIENTO	13.034	13.630	596	4,6
OTROS SECTORES	37.309	38.385	1.075	2,9
TOTAL	569.273	580.308	11.035	1,9

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN SEGÚN GÉNERO, JULIO 2024 - AGOSTO 2024

ANDALUCIA	JULIO 2024	AGOSTO 2024	DIFERENCIA	PORCENTAJE
VARONES	367.376	366.575	-800	-0,2
MUJERES	214.250	213.733	-518	-0,2
TOTAL	581.626	580.308	-1.318	-0,2

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN SECTORES ACTIVIDAD, JULIO 2024 - AGOSTO 2024

SECTORES ANDALUCIA	JULIO 2024	AGOSTO 2024	DIFERENCIA	INCREMENTO (%)
AGRICULTURA	60.401	60.355	-46	-0,1
INDUSTRIA	31.467	31.316	-151	-0,5
CONSTRUCCION	59.503	59.245	-258	-0,4
COMERCIO	143.482	142.956	-526	-0,4
TRANSPORTES	31.934	31.987	53	0,2
HOSTELERIA	58.361	58.318	-43	-0,1
INFORMACION Y COMUNICACIÓN	10.515	10.537	22	0,2
ACT. FINANCIERAS Y SEGUROS	10.293	10.282	-11	-0,1
ACT. INMOBILIARIAS	11.565	11.627	62	0,5
ACT. PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	49.177	49.114	-63	-0,1
ACT. ADMINISTRATIVAS	23.261	23.288	27	0,1
EDUCACION	15.255	15.015	-241	-1,6
ACT. SANITARIAS	24.349	24.255	-94	-0,4
ACT. ARTÍSTICAS Y ENTRETENIMIENTO	13.527	13.630	103	0,8
OTROS SECTORES	38.536	38.385	-152	-0,4
TOTAL	581.626	580.308	-1.318	-0,2

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN SEGÚN GÉNERO, DICIEMBRE 2023- AGOSTO 2024

ALMERIA	DICIEMBRE 2023	AGOSTO 2024	DIFERENCIA	PORCENTAJE
VARONES	39.006	39.015	9	0,0
MUJERES	23.404	23.640	236	1,0
TOTAL	62.410	62.656	245	0,4

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

EVOLUCIÓN SECTORES ACTIVIDAD, DICIEMBRE 2023- AGOSTO 2024

SECTORES ALMERIA	DICIEMBRE 2023	AGOSTO 2024	DIFERENCIA	INCREMENTO (%)
AGRICULTURA	20.533	20.262	-272	-1,3
INDUSTRIA	2.198	2.201	2	0,1
CONSTRUCCION	5.245	5.295	50	1,0
COMERCIO	12.358	12.343	-15	-0,1
TRANSPORTES	2.851	2.835	-16	-0,6
HOSTELERIA	5.001	5.213	213	4,3
INFORMACION Y COMUNICACIÓN	699	723	24	3,5
ACT. FINANCIERAS Y SEGUROS	795	792	-3	-0,3
ACT. INMOBILIARIAS	730	740	10	1,4
ACT. PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	3.447	3.526	79	2,3
ACT. ADMINISTRATIVAS	1.625	1.702	77	4,7
EDUCACION	1.332	1.288	-44	-3,3
ACT. SANITARIAS	1.604	1.649	44	2,8
ACT. ARTÍSTICAS Y ENTRETENIMIENTO	864	905	40	4,6
OTROS SECTORES	3.128	3.183	55	1,8
TOTAL	62.410	62.656	245	0,4

Fuente: Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos-ATA- Septiembre 2024

Expertos abogan por potenciar la transferencia de conocimiento en innovación a las empresas y en retener el talento andaluz en un foro de Cámaras Andalucía



Expertos en innovación y representantes institucionales abordaron en un foro organizado por el Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio los retos estratégicos en este ámbito que tiene que afrontar el empresariado andaluz con la mirada puesta en la Unión Europea, encuentro en el que apostaron por potenciar la transferencia de conocimiento a las empresas y por la retención y aprovechamiento del talento de los jóvenes andaluces.

Este encuentro, desarrollado en la sede de la Escuela de Organización Industrial (EOI) con el apoyo de la Secretaría General de Acción Exterior y Unión Europea e la Junta

de Andalucía, fue inaugurado y moderado por la directora gerente de la red cameral andaluza, Mercedes León, que puso de relieve el papel de las Cámaras en el apoyo y asesoramiento al tejido productivo andaluz para facilitar su desarrollo y para conectar el talento y valor añadido que generan las universidades con el mundo empresarial, así como la generación de debates y análisis sobre el impacto de la Unión Europea y sus políticas en el mundo empresarial andaluz.

En la apertura de este foro participó también la tercera teniente de alcalde del Ayuntamiento de Sevilla y delegada de Fondos Europeos, Agenda urbana, Sostenibilidad y Planes estratégicos, Minerva Salas,

que puso de manifiesto el compromiso municipal con el impulso de la digitalización, la descarbonización y la colaboración pública con la iniciativa empresarial para el desarrollo económico y también para hacer realidad el proyecto 'Misión Sevilla'.

El foro contó con la intervención de Mikel Landabaso, director del Joint Research Centre (JRC), un potente centro de conocimiento de la Comisión Europea en Sevilla que constituye, por su tamaño, la cuarta sede comunitaria en la UE, tras Bruselas, Luxemburgo e Ispra. En el JRC trabajan más de 400 profesionales entre economistas, ingenieros y tecnólogos en el análisis económico, proporcio-

nando evidencias científicas independientes y aconsejando sobre el efecto de las políticas de la Unión Europea. Mikel Landabaso destacó en su conferencia la necesidad de mejorar en el destino de los fondos de innovación para incrementar las capacidades de desarrollo en Andalucía.

El representante del JRC reflexionó sobre el hecho de que Andalucía haya sido una de las principales regiones receptoras de fondos europeos de la historia, con más de 47.000 millones y, sin embargo, no se han rentabilizado en el desarrollo. Además, también puso de relieve la fiscalidad de las empresas en España que penaliza, en comparación con otros sistemas

tributarios europeos, a las pymes, que conforman más del 90% del tejido productivo andaluz.

En la Mesa de debate participó la directora general de Planificación de la Investigación de la Consejería de Universidad, Investigación e Innovación de la Junta, Loreto del Valle, que abogó por una mayor conexión público-privada y un mayor esfuerzo en actividades de transferencia de la investigación para impulsar el crecimiento económico y la competitividad en Andalucía, de forma que se incremente el porcentaje de inversión privada en procesos de I+D+i, destacando la estrategia de la Consejería en apoyo de las OTRIs, los clústeres de innovación y los procesos de CPI (compra pública de innovación).

La vicerrectora de Investigación de la Universidad Pablo de Olavide, Antonia Jiménez, insistió también en la necesidad de generar un ecosistema en el que todos los actores estén integrados para hacer real la transferencia de conocimiento y de potenciar su aplicación práctica en el tejido productivo, demandando un mayor empuje desde los Gobiernos. Por su parte, el director del Parque Científico y Tecnológico Cartuja, Luis Pérez, se sumó a esa apuesta por llevar la innovación y el talento a la realidad empresarial y puso como ejemplo de esas sinergias el propio espacio que dirige, donde cohabitan la ciencia, la Universidad y la empresa en una fructífera experiencia de colaboración público-privada, destacando el proyecto E-city que actualmente se está desarrollando con el objetivo de convertir el PCT en un enclave sostenible y descarbonizado en 2025.

En el encuentro se resaltó la importante y abundante producción científica y tecnológica que se genera en Andalucía, fundamentalmente en el ámbito universitario, y su baja materialización en nuevos productos y servicios en el ámbito empresarial. Además, se advirtió del riesgo de fuga de talento y la necesidad de apostar por retener ese talento en Andalucía para su aprovechamiento en la potenciación de la comunidad.

Este foro se enmarca en un ciclo de jornadas impulsadas por el Consejo Andaluz de Cámaras para abordar el presente y futuro de Andalucía en Europa dentro de las acciones de la Red de Información Europea en la que participa de la mano de la Secretaría General de Acción Exterior y Unión Europea de la Junta de Andalucía. En esta iniciativa se ha contado también con la colaboración del Consejo Andaluz del Movimiento Europeo (CAME) y la Escuela de Organización Industrial que albergó el evento, todo ello con el objetivo de preparar al sector empresarial andaluz ante los nuevos retos de innovación y competitividad en el ámbito de la UE.

Cámaras Andalucía y Junta seleccionan a los 5 mejores proyectos emprendedores en la 3ª edición del 'Startup Andalucía Roadshow'



► GrodiTech, Wosler, Stemdo, Iopark y Ubitelcare, procedentes de Almería, Huelva, Granada y Sevilla, son las iniciativas empresariales ganadoras de esta competición

Las cinco startups GrodiTech, Wosler, Stemdo, Iopark y Ubitelcare se han alzado con el galardón de la tercera edición del programa 'Startup Andalucía Roadshow', impulsado por la Consejería de Universidad, Investigación e Innovación y el Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio para fomentar el emprendimiento innovador y de base tecnológica. El consejero José Carlos Gómez Villamandos y el presidente de las Cámaras, Javier Sánchez Rojas, han inaugurado este evento celebrado en la aceleradora La Mina en Linares (Jaén) y han entregado los premios a los responsables de estos proyectos empresariales, de los que han destacado su calidad y su carácter innovador.

'Startup Andalucía Roadshow' tiene como objetivo seleccionar a las mejores empresas tecnológicas emergentes y ayudarlas en su desarrollo y escalado a través de un programa de capacitación y mentorización especializada. Mediante la iniciativa, los emprendedores participantes tienen la oportunidad de contactar con potenciales inversores y acceder a diferentes instrumentos de financiación disponibles, así como participar en los mejores eventos en la materia a escala nacional e internacional. Con dicha competición se persigue reforzar el actual ecosistema innovador y ayudar a las startups a implantar nuevos modelos de negocio que les permitan adquirir ventajas

competitivas para convertirse en compañías tractoras que atraigan talento innovador a Andalucía.

Gómez Villamandos ha subrayado que "las iniciativas participantes, que aúnan innovación, tecnología y talento, representan el tipo de emprendimiento que necesita la comunidad y por el que apuesta el Gobierno autonómico, que trabaja para alentar las vocaciones emprendedoras con el foco puesto en que el ingenio de nuestra tierra se quede aquí y se traduzca en ideas de negocio que prosperen y sean rentables".

Según ha destacado, "las empresas emergentes de base innovadora aportan un gran valor a la economía y constituyen una fuerza trectora para el conjunto de los sectores productivos". Por ello, ha incidido en que esta clase de emprendimiento es "una prioridad" para su departamento, al tiempo que ha recordado que la Junta cuenta con una herramienta "de gran utilidad" para apoyar la puesta en marcha de proyectos empresariales, en alusión a la red de Centros Andaluces de Emprendimiento (CADE) de Andalucía Emprende, que posee una implantación en todo el territorio y una amplia plantilla dedicada al asesoramiento y la formación. En ese sentido, ha avanzado que antes de que finalice este año todas las instituciones académicas públicas contarán con un CADE "con el fin de reforzar la relación con el sistema universitario en materia de emprendimiento".

Cada vez, más jóvenes con idea de emprender

El consejero de Universidad ha puesto de manifiesto que en Andalucía hay cada vez más personas con intención de emprender en la comunidad y que ese tipo de actividad es más intensa en personas jóvenes y con alto nivel de formación. Para ello, ha tomado como referencia los datos aportados por Andalucía Emprende, asegurando que casi el 61% de quienes han puesto en marcha una iniciativa empresarial son menores de 40 años y una de cada cuatro personas tiene formación universitaria. "Eso supone más de 6.000 jóvenes y más de 2.600 universitarios, un potencial que la Administración autonómica quiere aprovechar y promover mediante la puesta en marcha de una gran diversidad de medidas y políticas", ha asegurado.

Entre esas acciones, se ha referido a los programas de incentivos de la Junta por valor de casi tres millones de euros para fomentar la cultura emprendedora y apoyar a los espacios de aceleración y a las startups.

Por su parte, Sánchez Rojas ha remarcado que el objetivo de esta iniciativa es "potenciar y hacer crecer el ecosistema tecnológico e innovador de Andalucía, que es ya todo un referente, prestando todo nuestro apoyo para hacer realidad y consolidar las ideas y proyectos de los emprendedores andaluces".

El presidente del Consejo Andaluz de Cámaras ha puesto de manifiesto la sinergia y alianza con la Consejería de Universidad para impulsar este proyecto y ha resaltado el trabajo que realiza la red cameral andaluza para contribuir al avance en la digitalización

e innovación y al impulso al desarrollo tecnológico en Andalucía a través de multitud de programas destinados a apoyar a las empresas y emprendedores en este ámbito.

En este sentido, ha puesto como ejemplo la nueva red de coworking que se está implementando desde todas las Cámaras andaluzas para crear así viveros de futuras startups y espacios para compartir proyectos, ideas, conocimientos y experiencias para el emprendimiento tecnológico e innovador.

Las cinco empresas emergentes elegidas en esta ronda final son las que han demostrado un mejor desarrollo y evolución a lo largo de la competición regional, en la que han participado doce proyectos innovadores. Todas las iniciativas han tenido la oportunidad de formar parte de un programa intensivo de mentorización en formato escuela de negocio con el objetivo de mejorar sus modelos de negocio y organizativos. Esa formación en modalidad academia se ha llevado a cabo de forma presencial y online, a través de actividades especializadas en la gestión empresarial que inciden en la dirección de empresas, finanzas, recursos humanos, comunicación, marketing y comercio internacional.

Las empresas han profundizado, igualmente, en áreas de innovación, crecimiento, liderazgo y gestión o financiación para su escalado. Además, han contado con un servicio de mentorización personalizado para cada una de ellas, con una dotación mínima de cinco sesiones. En el proceso, los emprendedores han estado acompañados de un mentor que les ha guiado y examinado en virtud de diversos criterios (viabilidad del proyecto, actitud percibida durante el programa, avances notables logrados, grado de las startups o su capacidad para abordar mercados internacionales). Los proyectos podrán completar, con posterioridad, esa fase de asesoramiento con acceso a inversores locales y a instrumentos financieros.

Las doce empresas que han afrontado esta última ronda han tenido que demostrar la calidad y la solvencia de sus propuestas en un 'pitch' o presentación breve ante el jurado encargado de seleccionar a las cinco mejores de esta tercera convocatoria. Dicho jurado ha estado compuesto por diferentes agentes del ecosistema emprendedor; en concreto, por el fundador

de VESS Venture Studio, Germán Torrado; la directora de Centro Empresas dayOne de CaixaBank, Victoria Blanco, o el CEO de la Startup Genaq, Carlos García. También han sido miembros el director general de Fomento del Emprendimiento de la Junta, Javier González, y la directora gerente del Consejo Andaluz de Cámaras, Mercedes León.

En su valoración, se ha tenido en cuenta el modelo de negocio de los finalistas, su escalabilidad, la previsión de ingresos, la estrategia de financiación, el despliegue geográfico o la valoración de la empresa en el mercado. Estos aspectos han representado el 80% de la puntuación, mientras que el 20% restante se ha reservado para evaluar la presentación de los proyectos emprendedores, teniendo en cuenta la convicción, la claridad o la coherencia del discurso.

Las cinco startups ganadoras

Las cinco firmas ganadoras son empresas innovadoras cuyo modelo de negocio es escalable y se encuentra validado mediante usuarios activos, pilotos comerciales o primeros ingresos recurrentes. Estas startups proponen soluciones tecnológicas en el campo de la agricultura, la salud, el turismo y la gestión de recursos humanos. De ellas, dos son de Sevilla y las otras tres son de Almería, Granada y Huelva.

GrodiTech es una firma almeriense con soluciones de robótica, drones y visión artificial para la agricultura; Wosler, procedente de Granada, aporta una propuesta innovadora de salud digital para el turismo; Stemdo, de Huelva, impulsa hubs de empleo digital a través de una plataforma tecnológica; Iopark, firma sevillana que proporciona solución de apertura inteligente de puertas en remoto; y Ubitelcare, también de Sevilla, monitoriza en tiempo real y remoto patologías cardíacas.

Todas ellas tendrán la oportunidad de participar en un evento internacional relacionado con el emprendimiento, entre los que destacan WebSummit (Lisboa) o Slush (Finlandia) o en posibles acciones de promoción a EEUU. Paralelamente, el programa contempla, igualmente, que tomen parte en al menos un evento nacional como AI-Andalus Venture o asistan al Congreso Internacional de Startups que tendrá lugar en Sevilla.

Rosario Ruiz: “Ser empresaria me pone”



ENTREVISTA

ROSARIO RUIZ
EMPRESARIA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Usted es de esas empresarias que nacen y no de las que se hacen. ¿Cree que estaba predestinada para ser empresaria?

Nací empresaria, y de una empresaria de pura raza, mi madre, aunque yo no lo sabía. Orienté mis estudios y mi carrera profesional por otro camino, estudié medicina y ejercí de médico y profesora, pero por circunstancias familiares tuve que empezar a colaborar en la empresa familiar. Fue así cuando descubrí mi verdadera vocación, la de ser empresaria. Yo suelo decir que ser empresaria “me pone”.

Es usted presidenta fundadora de la ‘Asociación de Mujeres Profesionales y Directivas – Foro Mujer y Sociedad’ y miembro del Comité Ejecutivo de la Federación a nivel andaluz. También, secretaria de la Junta Directiva de la Asociación de Mujeres Empresarias de la provincia de Almería y miembro tanto de la Junta Directiva de la Federación Andaluza de Mujeres Empresarias y vocal del Comité Ejecutivo y del

Pleno de la Cámara de Comercio de Almería. ¿Qué es para usted el asociacionismo a nivel empresarial?

Una opción clave para crecer como empresa y como empresaria. Comenzar a participar en asociaciones empresariales de la provincia de Almería, ALMUR y ASEMPAL, para mí, supuso un antes y un después tanto a nivel profesional como personal. Cuando opté por trabajar en la empresa familiar y ser empresaria, pasado un tiempo, notaba que me faltaba algo a nivel profesional, a pesar de contar con la valiosa escuela de negocios que suponía la

trayectoria de mis padres, y con el apoyo mutuo de mis hermanos. Esa sensación desapareció y se ocupó ese espacio vacío al incorporarme activamente al asociacionismo empresarial. El nivel de responsabilidad en mis tareas y cargos en las asociaciones de las que formo parte es similar, es equiparable, al que siento por mi empresa; es el mismo que el que percibo en las empresarias y los empresarios que no solo participamos, sino que trabajamos por las asociaciones empresariales, pues nos mueve el mismo compromiso de construir y mejorar la sociedad haciendo empresa.



Socialmente el empresario tiene un estigma, que no es el real; la mayoría de empresarios somos personas que ponemos todo lo que tenemos, tanto a nivel personal y como material para crear riqueza y trabajo.

Además, a muchos de nosotros nos mueve un gran sentido de Responsabilidad Social, invertimos tiempo y recursos propios participando en las organizaciones empresariales, que tienen entre sus cometidos principales conseguir que las empresarias y empresarios tengamos el reconocimiento y lugar que merecemos socialmente.

Desde hace tiempo colabora con la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Almería y con la Comisión de Empresa Familiar de la Cámara de Comercio. ¿Que transmite a estas personas acerca de lo que es una empresa familiar?

Actualmente no participo en ninguna de las dos, fue hace ya unos años cuando colaboré con la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Almería y también cuando fui miembro de Comisión de Empresa Familiar de la Cámara de Comercio.

Creo que es muy fundamental distinguir entre ser una empresa familiar o ser la empresa de una familia. En el primer caso, se tiene un sentido claro de misión, de transmisión a las siguientes generaciones, de continuidad temporal.

La empresa familiar suele llegar de forma natural a la segunda generación, pero en el momento de la incorporación de la tercera generación, momento además en el que la empresa ya suele tener un tamaño mayor, es cuando es importante y necesario, si no se ha hecho con anterioridad, dar el paso de profesionalizar la empresa familiar y protocolizar la incorporación de miembros de la familia a la empresa, sucesiones de cargos, y por supuesto, disponer de un Protocolo Familiar.

Y, a nivel personal, ¿cómo ha sido para usted emprender en femenino?

Mi desarrollo como empresaria no partió de cero, ni en solitario. Es muy habitual que un empresario que se inicia el camino empresarial, en un significativo porcentaje carezca de experiencia, aunque tenga una formación académica previa en la que apoyarse.

Esa inseguridad inicial se acrecienta por el hecho de ser mujer, por eso es tan importante, y mi propia experiencia me lo ha demostrado, el apoyo y espejo que somos unas empresarias para otras dentro de las asociaciones empresariales femeninas, donde a veces a pesar de tener logros empresariales llegamos sintiéndonos como simples emprendedoras; y nos percatamos al conocer el tejido empresarial, de que somos verdaderas empresarias.

¿Cómo describiría el ecosistema empresarial femenino actual en su provincia y en Andalucía?

En la provincia de Almería contamos con una asociación de empresarias muy potente y con reconocido prestigio social, ALMUR, que en sus treinta años de existencia ha realizado un gran trabajo para que las empresarias de la provincia adquiramos los conocimientos necesarios para que nuestras empresas sean cada vez más profesionales y competitivas.

También desde ALMUR se ha trabajado por la igualdad de las empresarias, para que ocupemos los cargos que nos corresponden en los órganos directivos de las organizaciones empresariales provinciales, Junta Directiva de la Confederación Empresarial de la provincia de Almería, ASEMPAL, en el Pleno y Comité Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Almería.

“Es importante, y mi propia experiencia me lo ha demostrado, el apoyo y espejo que somos unas empresarias para otras dentro de las asociaciones empresariales femeninas”

Cabe destacar además que el porcentaje de las empresas pertenecientes a mujeres en los últimos años ha crecido exponencialmente en la provincia de Almería; en concreto, los datos de 2022 ponen de relieve que la proporción de mujeres autónomas supera la media nacional, situándose en casi el 37%, y en sectores como el agro las mujeres encabezan más del 50% en nuevos proyectos empresariales.

Personalmente constato que las nuevas empresas de mujeres ya no pertenecen a los sectores en los que la mujer emprendía, comercio o servicios, sino que hay un porcentaje significativo de una emprendedora con nivel universitario y que emprende en sectores tecnológicos, industriales y digitales.

A nivel autonómico, la unidad en su seno de las asociaciones de empresarias de las ocho provincias, junto a asociaciones empresariales sectoriales femeninas de ámbito regional, dan a FAME, la Federación Andaluza de Empresarias, la fuerza suficiente para ser el interlocutor de las empresarias y conseguir el justo protagonismo que hemos de tener las empresarias en Andalucía.

OPINIÓN

ANTONIO RIVERO
ONORATOPERIODISTA. DIRECTOR DE
GRAYLING ANDALUCÍA Antonio Rivero Onorato

El brillo de la minería andaluza



Si hay algo que fascina a los amantes de la minería es el brillo del metal. Por ello, para alcanzar ese brillo se requiere de un esfuerzo monumental en todos los aspectos. Concretamente, ocho de cada diez investigaciones mineras no prosperan por multitud de motivos como, por ejemplo, la falta de rentabilidad. En otras ocasiones, la razón es el miedo al abismo que genera el papeleo o los problemas a los que se enfrenta un proyecto.

Afortunadamente algo está cambiando. El contexto internacional ha permitido que los gobiernos europeos vean la minería como una necesidad, analizando con perspectiva los problemas a los que se enfrentaba el sector para poder desarrollar sus proyectos. La no dependencia de terceros países es clave para nuestro crecimiento, es clave para nuestro tejido productivo y es clave para nuestra productividad y competitividad.

La demagogia de “*ya no hago esto que contamina*” parece que llega a su fin y lo absurdo de comprar a países que descuidan la calidad de sus procesos empieza a terminarse. Europa ya ha legislado para agilizar nuestros proyectos, respetuosos al máximo con el entorno y comprometidos con la recuperación medioambiental de las zonas donde impacta su actividad.

Y aquí es donde Andalucía brilla. Nuestro subsuelo es rico en una variedad de minerales, cuya extracción puede aportar numerosos beneficios a nuestra comunidad. También se trata de una oportunidad para

demostrar cómo la minería moderna puede ser rentable si apuesta por la sostenibilidad de sus explotaciones. En nuestra tierra, tenemos ya ejemplos de empresas modélicas que son referentes internacionales en muchas de sus actuaciones, como Atalaya Mining, Sandfire Matsa, Cobre Las Cruces, Minas de Alquife, Calgovsa, etc.

Pero el brillo de verdad está en el desarrollo del sector. Las grandes explotaciones mineras son importantes, pero todo el tejido empresarial que las precede, mantiene y clausura, son la clave del desarrollo. Empezando por las empresas que invierten importantes cantidades de dinero en investigación. Estas empresas son la señal de la oportunidad del sector, sino hay buena receptividad a su riesgo, simplemente, no vienen. En Andalucía, trabajan en este sentido empresas como Pan Global Resour-

ces, Tharsis Mining o Alto Minerals, entre otras. Su trabajo es clave para el futuro del sector y sus resultados son prometedores. Sin embargo, para que trabajen estas empresas se necesitan otras que, por ejemplo, hagan sondeos. Aquí es donde firmas con mucha solera como Insera, crecen y facilitan la labor de estas investigaciones.

En este sentido, una vez que las explotaciones están en marcha, hacen falta muchas empresas de servicio que florecen en su entorno, pero son las refinerías las que más necesitan esa actividad. En Andalucía, celebramos hace muy poco el 50 Aniversario de Atlantic Copper, la

refinería más eficiente energéticamente del mundo, ahí es nada. Su labor para generar cátodos de cobre, ánodos y ácido sulfúrico es importantísima y son un referente que además apuesta por la economía circular con su proyecto Circular.

De hecho, muchos de estos cátodos van a Cunext Copper, empresa ubicada en Córdoba que transforma estos cátodos en alambro de cobre, lo que le permite crecer de forma continuada. Otra actividad más, vinculada a la minería, donde se crea trabajo estable y de calidad.

Asimismo, el concentrado que no va a las refinerías se trata en Impala Terminals, en Huelva. En sus impresionantes instalaciones hacen *blending*, mezclan el concentrado para venderlo con las especificaciones que necesitan las refinerías de cualquier parte del mundo.

Y, por supuesto, el sector de los áridos, el sector cementero y la piedra ornamental. Importantísimo el papel de las empresas cementeras en Andalucía, con compañías de primer orden mundial como Portland Valderrivas, Holcim, Cemex o Votorantim Cimentos, presentes en diversas provincias andaluzas o como Cosentino, referente mundial, ubicada en Cantoria para orgullo de muchos de nosotros. Estamos hablando de más de 400 explotaciones mineras, es importante resaltarlo.

Sumamos a todas estas firmas cientos de empresas de otros sectores que son necesarios para su día a día, como empresas de ingeniería, de servicios jurídicos, de comunicación, de medio ambiente, etc. Además de asociaciones, colegios profesionales o fundaciones, entre otros entes que generan riqueza y oportunidades. En este sentido, el sector logístico es clave, los puertos andaluces, estratégicamente situados, son fundamentales para la actividad minera, al igual que navieras, empresas de transportes, maquinaria, etc.

Laboratorios como AGQ, ya son un referente mundial; compañías de explosivos como Maxam, con más de 150 años de historia; empresas como Iturri, que sirven multitud de necesidades específicas vinculadas a la seguridad industrial; y un sinfín de entidades similares que nos enorgullecen por su buen hacer.

Por todo ello, la minería en Andalucía brilla. Y brillará especialmente en el Mining and Minerals Hall en octubre, en el Palacio de Congresos de Sevilla. Una acción de comunicación que cumple diez años y que nació con el objetivo de dar visibilidad a un sector infravalorado y denostado en parte por la imagen de su pasado ambiental. Hoy más de 250 empresas expositoras, cientos de congresistas y miles de visitantes harán de la quinta edición de este evento, un encuentro único en Europa donde apreciar todo lo bueno de un sector que ha perdido el miedo a contar lo esencial de su actividad y la calidad humana y científica que posee. Visiten el MMH, porque siempre es una satisfacción ver como Andalucía sabe hacer relucir su talento aprovechando sus recursos.



OPINIÓN

ANA JÁUREGUI
RAMÍREZ

DECANA DEL COLEGIO OFICIAL DE GRADUADOS E INGENIEROS TÉCNICOS INDUSTRIALES DE SEVILLA, COGITISE, Y VICEPRESIDENTA DEL CONSEJO GENERAL DE COLEGIOS OFICIALES DE GRADUADOS E INGENIEROS TÉCNICOS INDUSTRIALES DE ESPAÑA, COGITI

 Ana María Jáuregui
Ramírez

 @amjauregui

Andalucía tiene un tejido industrial consolidado, formado por empresas emblemáticas y señeras. Pero bien es cierto que, tanto el número, como el tamaño de estas empresas son bastante más bajos de lo deseado. De todos es sabido que nuestro tejido no alcanza la fortaleza que, a todos, nos gustaría.

Las cifras lo corroboran. En 2023, nuestra industria solo aportó el 13.5% del PIB de nuestra región. Lo que nos sitúa años luz del 18% de media en la Unión Europea, a tres puntos por debajo de la media española y con una representación del 9.5% del total nacional.

Como digo, tenemos grandes industrias, pero son pocas. Lo positivo es que contamos con potencial suficiente para crecer y ocupar un lugar preferencial en la economía industrial española. Y mucho tienen que ver en ello la labor de los ingenieros andaluces. La innovación unida a la industria serán la clave de su desarrollo y crecimiento. Afortunadamente, en Andalucía contamos con grandes profesionales que, si logran contar con el respaldo económico, formativo y social que precisan, pueden conseguir que nuestra región lidere numerosos campos industriales, como el agroalimentario, el minero o el energético.

A todas luces el sector Agroalimentario es nuestra principal baza. Este sector basado en el gran potencial de nuestros recursos naturales da trabajo a cerca de 500.000 andaluces, un 16% del empleo total andaluz y el 21,8% del empleo total agroalimentario en España.

El campo andaluz se enfrenta en estos momentos a dos importantes revoluciones, la biotecnológica y la digital. El sector primario ya ha comenzado su transformación, las nuevas tecnologías se perfilan como la gran solución a los problemas que registran agricultores y ganaderos, como pueden ser la gestión del agua o la optimización

de los recursos naturales. Además, solo si el campo tiene vida evitaremos la sequía de población que están sufriendo las zonas rurales de interior en nuestro país.

Tras nuestro motor industrial, que es el agroalimentario, podemos sacar pecho por nuestro tejido minero. Andalucía representa, ella sola, el 40% del total de la producción minera de España. Una cifra que se dispara si hablamos de la minería metálica, donde alcanzamos el 90%. Somos punteros en este ámbito que representa el 8,3 % del valor añadido bruto de nuestra industria y que alcanzó en 2021 un valor de producción de 1.365 millones de euros.

Riotinto es un claro ejemplo de la innovación en la minería. La implementación de tecnologías avanzadas ha sido clave para revitalizar la mítica mina onubense y aumentar su productividad. La ingeniería ha sido clave en aspectos como la incorporación de maquinaria automatizada y sistemas de monitoreo remoto que optimizan la extracción de minerales y mejoran la seguridad de los trabajadores. Además, han desarrollado proyectos de gestión ambiental para mitigar el impacto ecológico de las operaciones mineras, lo que ha permitido a Riotinto operar de manera más sostenible y responsable.

El sector energético gana cada día más relevancia en nuestra tierra. Su potencial de crecimiento se presenta con pleno optimismo. Contamos con una ubicación geográfica inmejorable, con recursos naturales como el sol o el viento y con los mejores profesionales para su desarrollo. Podemos afirmar con rotundidad que nuestra tierra tiene capacidad de sobra para liderar este sector en ámbitos con gran potencial de crecimiento como es, por ejemplo, la producción de hidrógeno verde.

La provincia de Huelva está ganado peso en este campo. Cepsa y Bio-Oils, ha iniciado la construcción de la mayor planta de biocombustibles 2G del sur de Europa, que permitirá producir anualmente de manera flexible 500.000 toneladas de HVO y de SAF.

Proyectos como este son claves en la descarbonización de nuestra industria y en el desarrollo y consolidación de la movilidad sostenible. Pues, según anuncian ambas compañías, la futura planta onubense tendrá capacidad para fabricar de 200.000 toneladas a 600.000 toneladas de biodiesel al año.

Además, la descarbonización ofrece una oportunidad de oro a nuestra tierra región para reindustrializarse.

Reindustrialización que también pasa por impulsar la construcción inteligente. Actualmente, la construcción industrial requiere un conocimiento profundo de materiales, técnicas de construcción y gestión de recursos. Un ejemplo de la contribución de los ingenieros técnicos industriales en este sector es la construcción sostenible.

Un caso emblemático es el desarrollo del complejo urbanístico sostenible es la Isla de la Cartuja, en Sevilla. Este gran proyecto que integra un imponente Parque Tecnológico, Universidades, Centros de Investigación, grandes empresas de innovación y centros culturales ha sido liderado por ingenieros técnicos industriales quienes han integrado paneles solares, sistemas de reciclaje de agua y materiales de construcción de bajo impacto ambiental. Gracias a estas innovaciones, el complejo no solo reduce su huella ecológica, sino que también sirve como modelo de construcción sostenible

La innovación tecnológica será el motor de la industria andaluza



esta será la temática de la próxima edición de NetCogitise, el mayor encuentro de la Ingeniería Técnica Industrial de Andalucía que, en su sexta edición, reunirá a expertos, profesores, empresarios y representantes de las administraciones públicas bajo el lema “Ingeniería, el cerebro de la IA”.

Encuentros como este potencian, y demuestran, la relevancia de la profesión de ingeniero Técnico Industrial en el desarrollo tecnológico de nuestra tierra. Una profesión que roza el pleno empleo y que demanda la llegada de nuevos profesionales.

En este contexto, es imprescindible potenciar nuestro tejido industrial para fortalecer nuestro músculo económico, generar empleo y afianzar la población a nuestro territorio. Es la única manera de poner cota a la llamada “fuga de

para futuras urbanizaciones en la región.

Estamos en un punto crucial del desarrollo de la cuarta revolución industrial. En estos momentos se están definiendo sus líneas de actuación en consonancia con parámetros tan relevantes para la población como la sostenibilidad y la economía circular; la digitalización y el machine learning y, por supuesto, la polémica implantación de la Inteligencia Artificial.

Estoy convencida de que la IA va a suponer un punto y aparte en el desarrollo de la industria. Estamos a las puertas de un mundo completamente nuevo. Pero también estoy convencida de que los Ingenieros Técnicos Industriales serán el revulsivo de este gran cambio.

En el Colegio Oficial de Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales de Sevilla estamos trabajando arduamente en la formación de nuestros más de 3.500 colegiados para que los profesionales andaluces sean una pieza clave en la implantación de la IA en nuestro sistema industrial. De hecho,

cerebros” que nuestra región padece desde hace años. Jóvenes formados, preparados y con ganas de aportar profesionalmente que se ven abocados a coger un avión en busca de más y mejores oportunidades laborales. Aunque, desde hace una década, también encontramos a profesionales consagrados que han desarrollado su vida fuera de nuestras fronteras y buscan la manera de regresar a casa sin que nuestro mercado laboral sea capaz de acogerlos.

El futuro de Andalucía depende en gran medida de su desarrollo industrial. Es preciso fomentar la implantación, la consolidación y el crecimiento de nuestras empresas, siempre amparándonos en el desarrollo sostenible y el respeto a nuestra tierra. Si queremos mantener nuestra población, si queremos mayor independencia del sector servicios, si queremos potenciar nuestro crecimiento económico y generar empleo de calidad, Andalucía debe apostar por su industria.

OPINIÓN

**ISABEL MARÍA
GUTIÉRREZ CHAVES**
EMPRESARIA. SOCIA Y
DIRECTORA EJECUTIVA
DE REVESCOAN

in Isabel María
Gutiérrez Chaves

Puedo confirmar que sí, y que somos más de lo que parece. Cuando le dije a mi abuelo que iba a estudiar arquitectura, lo primero que me preguntó es que “¿Qué iba a hacer el día que tuviera que subirme a un andamio en una obra?”, a lo que yo le respondí: “Subirme, por supuesto”.

Nunca me ha dado miedo estar en un mundo aparentemente de hombres, y puedo decir con total honestidad, que me sobran dedos de una mano para contar las veces, que me he encontrado a algún “despistado” que ha querido ningunearme por ser una mujer.

¿He tenido mucha suerte? No lo sé, quizás es que he aprendido desde bien pequeña los valores de mi padre, aparejador y fundador de nuestra empresa de reformas, a que con humildad y preguntando, se llega antes a cualquier sitio que intentando pasar por encima.

En el último informe ‘Mujeres en el sector de la Construcción 2023’, publicado por el Observatorio Industrial de la Construcción, de la Fundación Laboral de la Construcción, podemos observar que el número de mujeres afiliadas a la Seguridad Social de la construcción aumentó en 7.500 con respecto al año anterior, lo que supone un total de 154.837 profesionales y una representación del 11,2% en relación con el conjunto de personas trabajadoras en el sector, la mayor desde 2015.

La representación femenina en los trabajos a pie de obra es muy poca, pero hay que poner en valor, que ha crecido el 5,1%, con respecto a 2022. De esta manera, el 7,3% de las mujeres ocupadas en la construcción tienen un oficio incluido dentro de la categoría mencionada, siendo las albañiles (12,9%), las pintoras, empapeladoras y afines (12,9%) y otras trabajadoras de acabado en la construcción, instalaciones y afines (8,2%) las que mayor presencia tienen.

Han surgido ya varias iniciativas que apoyan este tipo de trabajos, donde muchas mujeres encuentran su hueco, y donde se sienten más cómodas y capaces incluso que algunos de sus compañeros realizando dichas tareas, inicialmente relacionadas con los hombres, casi siempre por estar vinculadas a trabajos que requieren mucha más fuerza. La realidad, es que al menos en mi entorno, es muy raro aún, encontrarte con mujeres que quieran estar “en el tajo”, pero las pocas que me he encontrado, han sido excelentes profesionales.



¿Hay mujeres en el mundo de la Construcción?

Es en los puestos técnicos y administrativos, donde nos concentramos la mayoría, siendo el 50,2% de la ocupación total, y donde ya, por suerte, nadie se sorprende de encontrar una mujer dirigiendo una obra como aparejadora o arquitecta. Un poco más raro es encontrar una mujer, como es mi caso y el de mi hermana, al frente de una empresa constructora, pero para nosotras, lejos de convertirse en un hándicap, lo hemos transformado en una oportunidad de diferenciarnos del resto del mercado.

No son uno ni dos, los clientes que, a la firma del contrato, nos dicen que nos han elegido porque “somos mujeres”, y tenemos otra forma diferente de hacer las cosas. Y eso es cierto. Luché durante años contra mí misma, intentando mirarme e imitar al pie de la letra a quien para mí era mi ejemplo, mi padre. Hasta que un buen día, me di cuenta que, para poder

hacerlo bien, desde mi lugar, sintiéndome en paz y feliz conmigo misma, de forma coherente, debía hacerlo con su ejemplo sí, pero sin renunciar a mi propia esencia. Mi esencia de ser una mujer dirigiendo una constructora.

Y desde entonces, intento llevar este pensamiento a cada una de las acciones de mi día a día, en las decisiones estratégicas de la empresa, en el cuidado a las personas que heredé de él y que implementamos desde siempre, mucho antes que existiese esa palabra de “responsabilidad social empresarial”, porque las personas son las que hacen las empresas, y sin ellas, nada es posible. Esa sensibilidad y humildad, aplicada a cada una de las cosas que me pasan, unas veces más acertadas que otras, porque sigo en continuo aprendizaje, creo que es la que me ha permitido continuar con el legado familiar a pesar de todo y de todos.

Dejar nuestra impronta y nuestra forma diferente de hacer las cosas, ni mejor ni peor, sino simplemente diferente, es lo que creo que hace avanzar a la sociedad en un mundo aparentemente de hombres, pero donde hemos demostrado con creces que estamos presentes.

Y esto podemos verlo en cada una de las organizaciones a las que pertenezco, como FAME, la Federación Andaluza de Mujeres Empresarias, donde en sus órganos de gobierno hay mujeres de mi sector que lideran grandes empresas, o en Empresarias Sevillanas, de las que soy una de sus Vicepresidentas, y donde junto con otras muchas compañeras de la asociación que también pertenecen a mi sector o la industria, hacemos visibles cada día a muchas de las que están escondidas en sus naves u oficinas. Porque más allá de estar o no en un mundo de hombres, lo más importante es sentirse realizada siendo “mujer” en este mundo de la construcción.

Revescoan es una empresa familiar con sede en Sevilla que lleva más de 45 años en el mercado de las reformas e interiorismo. Está formada por un equipo multidisciplinar y profesional altamente cualificado para la ejecución de cualquier proyecto, así abarca todas las fases a ejecutar. Desde Reformas Integrales de viviendas, Reforma de hoteles, de restaurantes, de locales comerciales, naves industriales, de oficinas a todo lo que se pueda imaginar.

Acceso al a Vivienda y Alquiler Social

OPINIÓN

**JOSÉ CARLOS
CUTIÑO**
DELEGADO DE OCU
EN ANDALUCÍA

in José Carlos
Cutíño Riaño

La vivienda es el bien esencial para el desarrollo de la vida privada de los consumidores y un termómetro para medir el bienestar de una sociedad. El acceso a un inmueble adecuado se ha convertido, no solo en un derecho fundamental reconocido jurídicamente, sino que es la mayor preocupación y aspiración de los consumidores, especialmente de los más vulnerables.

A pesar de ello, el problema de acceso a la vivienda es real en España, por lo que, desde OCU venimos proponiendo soluciones a los poderes públicos para que puedan atajarlo, como responsables de garantizar ese derecho, facilitando un acceso asequible a este bien básico.

Según el preámbulo de la Ley 12/2023 por el derecho a la vivienda los parques públicos de vivienda son casi inexistentes en España si se comparan con la media de la Unión Europea. Un parque de 290.000 viviendas sociales apenas ofrece cobertura a un 1,6 % de los 18,6 millones de hogares que habitan en España. Esto supone el 2,5% del conjunto de las viviendas principales del país, no llega a una vivienda social por cada 100 habitantes, frente a la media de la UE cercana a 4.

Está claro que para contribuir a resolver el problema de la vivienda hay que actuar en dos niveles, en paralelo:

a) Con carácter general, adecuar la oferta a la demanda, facilitando la disponibilidad de vivienda suficiente para unas necesidades variables en función de la demografía, la formación de hogares o el empleo. Los poderes públicos deben regular, en urbanismo, construcción y arrendamientos, y para facilitar una distribución de la población más equilibrada en todo el territorio nacional, facilitando suelo y recurriendo a la rehabilitación de los cascos urbanos de forma prioritaria.

b) En particular, destinar los recursos necesarios para disponer de un parque suficiente de vivienda social, ya sea por nueva construcción de promoción pública o privada, o por la adquisición pública de vivienda existente.

Pero, además, en materia de alquiler es necesario ampliar la oferta aportando seguridad jurídica a quienes alquilan sus viviendas, que en la mayoría de los casos son pequeños propietarios. Y ello porque, ante una demanda pujante asistimos a un repliegue de la oferta que genera presión sobre los precios en la mayoría de las grandes ciudades. Y ello como consecuencia del miedo de muchos propietarios a no cobrar la renta, tardar meses en recuperar la vivienda en caso de problemas y/o a padecer daños y gastos en ellas. Una demanda creciente y una oferta a la baja provoca una subida de precios del alquiler que no cesa porque no existen alternativas a la necesidad básica de vivienda, salvo el alquiler compartido y el arrendamiento de habitaciones, que crecen día a día y alimentan la precariedad.

Por ello, resulta cada vez más difícil encontrar alquileres en las grandes ciudades, y los que se encuentran presentan precios fuera del alcance de la mayoría de la población. En una encuesta realizada por OCU en 2023, el principal obstáculo para el alquiler era su elevado precio. Acceder a una vivienda en alquiler supone para el 63% de los inquilinos tener que destinar más del 30% de los ingresos del hogar a pagar la renta y los gastos ligados a la vivienda.

Por tanto, para buscar un equilibrio de precios urge actuar sobre la oferta de vivienda. En los últimos años la única circunstancia que ha empujado los precios del alquiler a la baja ha sido la caída repentina y estrepitosa de la demanda a causa de la pandemia en 2020. Desde entonces la demanda ha crecido con fuerza y todas las previsiones que continuarán.

Según datos del Consejo General del Poder Judicial en 2022 se produjeron 27.533 desahucios derivados de la LAU, y en 2023, hasta septiembre, la cifra fue de 14.344. Según el Ministerio del Interior, en 2022 se produjeron 16.765 ocupaciones ilegales de viviendas. Además, el INE cifraba en 28.500 las personas sin hogar en España en 2022.

En contrapartida, durante 2022 apenas se construyeron 2.151 viviendas en régimen de alquiler social planificado. En el primer semestre de 2023 solo se construyeron 970 viviendas de este tipo (-20% anual). Asimismo, en 2021 había ya alrededor de 532.000 hogares con graves dificultades para pagar la renta, en concreto, el 16,7%



de las familias que viven en alquiler.

Aunque el parque público de alquiler ha aumentado en los últimos tres años, queda aún muy lejos de las cifras de hace diez años, cuando se construían seis veces más viviendas de protección oficial. Según datos del Ministerio de Vivienda, entre los años 2014 y 2023 (hasta septiembre de 2023) hubo 13.425 calificaciones definitivas de VPO en alquiler, y 2.259 en régimen de alquiler con opción a compra. Las calificaciones definitivas de VPO en propiedad en el mismo periodo fueron 58.877. Se trata de cifras muy insuficientes en relación con las necesidades (por ejemplo, en referencia al crecimiento del número de hogares, que fue de 455.531 entre 2011 y 2021 según el Censo del INE), en especial en lo que se refiere a VPO en alquiler.

El Censo de Viviendas del INE de 2021 pone de manifiesto la existencia de un gran

número de viviendas vacías (640.000 en Andalucía). Para OCU, hay que tomar medidas que permitan movilizar una buena parte de esas viviendas para su puesta en alquiler, logrando que sus propietarios pierdan el temor y encuentren interés a darles uso como viviendas de alquiler permanente.

La concesión de ayudas económicas a los inquilinos puede paliar algunas situaciones individuales, pero si no se actúa sobre la oferta, dichas ayudas incrementan la presión sobre los precios con nuevos inquilinos que compiten con otros pagando más por el alquiler de las escasas viviendas disponibles. Las ayudas tienen que destinarse a los colectivos realmente más vulnerables, liberando fondos públicos para su inversión allí donde son más eficientes.

Sin una apuesta de recursos decidida por el alquiler social, el problema no tiene visos de solucionarse.

Igualdad de oportunidad entre hombres y mujeres en todos los ámbitos

OPINIÓN

M^a JOSÉ ANDRADE ALONSO

PERIODISTA. DIRECTORA DEL ESPACIO MUJERES VALIENTES

 Maria Jose Andrade Alonso

 @Mjandrade_News



El pasado 2023 fue el año en el que por primera vez la Junta de Andalucía elaboraba el I Estudio de diagnóstico La mujer en la industria y minería de Andalucía 2023.

El Gobierno autonómico se imponía todo un reto: nada más y nada menos que impulsar el crecimiento de la industria en Andalucía y la promoción de las personas, en un entorno cambiante, absolutamente disruptivo, en permanente transformación e inestable. Además, se debería tener una visión real ya que era, absolutamente imprescindible que “la competitividad industrial y la calidad del empleo”, dependiera de la participación de la mujer.

Ante tal afirmación, quedó más que claro que la igualdad de la mujer en la industria no es sólo una preocupación, sino que debe ocupar un lugar destacado ya que se tiene que alcanzar, analizando los datos que actualmente se manejan. Unos datos que nos muestran una evolución positiva en el caso de la promoción de mujeres directivas en la industria habiendo pasado de un 21,8 en 2008 a un 24,0% en 2022.

Es evidente que, aunque se avanza, se debe y se tiene que seguir dando los pasos que son esenciales para lograr el objetivo de género en la industria andaluza, ya que de esta forma este será un contexto y un espacio “atractivo” para que la mujer pueda desarrollarse profesionalmente en un entorno de igualdad total.

Está claro que las mujeres y los hombres deben tener las mismas oportunidades, motivo más que suficiente para abordarlo desde los derechos de la vida laboral, personal y familiar ya que esta será la única manera de que la mujer se encuentre cómoda en un sitio que, hasta hace bien poco, estaba ocupado sólo por hombres.

Si echamos la vista atrás, el punto de inflexión para la incorporación de la mujer al mercado laboral se produjo durante el transcurso de la Primera Guerra Mundial; algo que constituyó una mejora en su consideración social, pero, y lo más importante, que se abría un nuevo camino hacia la igualdad.

Hasta entonces la mujer se dedicaba a las tareas domésticas pero el hecho de que los hombres marcharan al frente bélico significó que las fábricas quedaban prácticamente paralizadas. Este hecho no se podía permitir, las

fábricas tenían que seguir funcionando por lo que la mujer cambió su rol social, y a partir de ese hecho histórico asumía un nuevo papel: realizarían trabajos y responsabilidades de los que antes habían sido excluidas.

La mujer demostraba su capacidad laboral en un mundo que, hasta principios del Siglo XX las invisibilizaba.

Permítanme que haya realizado este viaje al pasado. Para una periodista siempre es necesario mirar atrás para entender mejor el presente y estoy segura de que nos ayudará a comprender lo difícil que ha sido para la mujer poder incorporarse a un puesto de trabajo y, mucho más si hablamos de industria o minería.

Ha tenido que pasar más de un siglo y la mujer está cualificada para participar en este tipo de trabajo ya que, y sin lugar a duda el impacto va a ser sumamente positivo.

En el año 2020 participé en una jornada en la que se analizaba cómo debían asumir las empresas los Planes de Igualdad. Más de 80 personas



María Castro, directora ejecutiva de Fabrienvaf Nuca (Más conocido como El Milagrillo).

nos reunimos en uno de los últimos eventos empresariales que tenían lugar antes de que se decretara el Estado de Alarma. Un evento organizado por la Asociación Mujeres en Igualdad, presidida por Victoria Cañal y al que asistieron entre otras profesionales de distintos sectores algunas mujeres mineras.

Mujeres que se me acercaron porque cuando escucharon que era la directora de la revista, Mujeres Valientes, dijeron sin tipo de titubeo que ellas la eran... ¡Y vaya si lo eran! Porque además de valientes contaban una cualificación y una preparación que respaldaba esa afirmación, siendo éstas el fiel reflejo de lo que significa ser un referente para las demás.

Todos sabemos que la igualdad de género es uno de los pilares sobre los que se sustenta la Unión Europea y consagrado en su Carta de Derechos Fundamentales, pero también tenemos que decir que, aunque la UE es líder global en este sentido, hoy por hoy ningún Estado miembro ha alcanzado aún la plena igualdad.

¿Se imaginan por un instante que, desde Andalucía, y desarrollando nuevas estrategias y planes, nos convirtamos en el ejemplo de que estamos avanzando hacia el objetivo de la igualdad plena en estos sectores?

Esto puede ser una realidad con políticas reales y siempre escuchando. Y aquí hago mucho hincapié porque en esa mesa deben ocupar una silla privilegiada (o varias) las profesionales y empresarias del sector porque ellas y sólo ellas son las que pueden ofrecer una lectura auténtica de cuál es la situación de la mujer en estos momentos.

Están muy bien las mesas de trabajo, reuniones con asesores o los estudios pormenorizados porque ofrecen datos. Datos que no sólo clarifican y ayudan a activar políticas que garanticen la igualdad, sino que sirven para tener una perspectiva más amplia de lo que está teniendo lugar. Algo que indudablemente se vería enriquecido si se sumara y escuchara a las mujeres las protagonistas porque nada será bueno sin su voz y experiencia porque son ellas, y sólo ellas, las que están ahí para saber lo que de verdad ocurre, necesitan y requieren.

Y para muestra, ahí está María Castro, directora ejecutiva de Fabrienvaf Nuca (Más conocido como El Milagrillo). Una empresaria del sector industrial que empezó desde cero en un negocio familiar, fundado por su padre.

Ella ha sabido adaptarse a los “nuevos tiempos modernos”; rodeándose de un gran equipo, y teniendo claro que los cambios debían de ser asumidos desde la innovación para ser más competitivos... Y todo esto sin la necesidad de abandonar Andalucía.

María Castro es mucho más que un ejemplo de cómo la mujer se está posicionando en cargos directivos en la industria en nuestra tierra, pero ¿saben qué? Que, sin políticas, apoyos, menos burocracia y ayudas reales y efectivas, la igualdad total y la presencia de la mujer en sectores principales para nuestra economía, seguirá siendo minoritaria y, por lo tanto, Andalucía se ralentizará.

Estatuto de Autonomía de Andalucía. Artículo 15: “Se garantiza la igualdad de oportunidad entre hombres y mujeres en todos los ámbitos”

Fuente: I Estudio de diagnóstico La mujer en la industria y minería de Andalucía 2023. Realizado por la Consejería de Industria, Energía y Minas de la Junta de Andalucía.

Celebramos un cuarto de siglo del SERCLA

OPINIÓN

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

El 18 de septiembre de 2024 será una fecha para recordar en el CARL. Celebramos, en la sede del Parlamento de Andalucía, un cuarto de siglo de puesta en funcionamiento del Sistema Extrajudicial de Resolución de Conflictos Laborales de Andalucía (SERCLA). El SERCLA ha hecho posible que en la Comunidad Autónoma de Andalucía la gestión de los procesos de conflicto laboral esté fundamentada en el diálogo y acercamiento de sus protagonistas, los actores económicos y sociales. Este Sistema da respuesta a las necesidades derivadas de nuestro modelo de relaciones laborales partiendo de dos premisas esenciales: el reconocimiento del conflicto y la pluralidad legítima de intereses por un lado y, por otro, la necesidad del diálogo, el acuerdo y la participación, como vehículos para la solución y conciliación de dichos intereses.

Su vocación de servicio al sistema de relaciones laborales de Andalucía está fuera de toda duda, habiendo desempeñado un papel clave en conflictos laborales de la máxima relevancia a lo largo de este cuarto de siglo. Su carácter innovador le ha llevado a ser el primer servicio en España que hizo mediaciones *on line* (ODR) a raíz de la pandemia de 2020. Actualmente, el 90% de nuestras mediaciones individuales son *on line*.

Con los datos disponibles del último ejercicio completo, 2023, en un contexto de incremento de las solicitudes de actuación ante el SERCLA en el primer semestre de 2024, el SERCLA asume el 5% (2.549) del total de conflictos individuales en Andalucía, y los CMAC el 95% restante, de un total

de 51.503 conflictos en toda Andalucía. El 100% de los conflictos colectivos se encuentra en manos del SERCLA, que es donde radica su relevancia, ya que la evolución de los últimos tres años en la gestión y resolución de estas controversias ha generado unos números que se comentan por sí solos: en 2021, 815 expedientes colectivos, que afectaron a 24.630 empresas y 396.140 personas trabajadoras, en 2022, 837 expedientes, con 53.082 empresas y 509.510 personas trabajadoras, y en 2023, 810 expedientes, con 26.149 empresas afectadas y 611.326 personas trabajadoras afectadas.

En términos generales puede decirse que los conflictos que se presentan en SERCLA suponen 12 veces más de trabajadores afectados que los que se presentan ante el CMAC, que recibe exclusivamente conflictos individuales, singularmente despidos y reclamaciones de cantidad. Los porcentajes de avenencias individuales son muy similares en CMAC, 24,5% y en SERCLA, 26,3%, pero en conflictos colectivos hemos alcanzado el año pasado la nada despreciable cifra del 37,8% de avenencias, con picos del 51,4% en Algeciras o del 46,6% en Jaén. En términos económicos, afirmamos con rotundidad que la paz social no tiene precio, y ello se traduce en que en sus 25 años de existencia, el SERCLA ha tenido un coste aproximado para la Administración de 19 millones de euros, habiendo ahorrado para el tejido productivo andaluz la nada despreciable cifra de 51 millones de horas de trabajo en huelgas, lo que equivaldría a más de 800 millones de euros en costes salariales, de ahí que seamos conscientes de la necesidad de proteger e implementar la acción de este organismo, dado que es difícil encontrar un sistema de resolución extrajudicial de conflictos que pueda ser más rentable en términos sociales y económicos. Solo en 2023, el SERCLA ha evitado la pérdida de 4.580.512 horas de trabajo por huelgas en Andalucía.

Solo en el primer semestre de 2024 se han atendido un total de 529 expedientes de conflicto colectivo, que extendieron sus efectos a 67.436 empresas y 338.834 trabajadores, lo que en la comparativa interanual supone un incremento de expedientes del 15% y hace presumir que se superarán los mil expedientes colectivos en diciembre de este año. La gestión del SERCLA implica la tramitación de expedientes de mediación y arbitraje en toda la comunidad autónoma, con un volumen anual total que se acerca



ya a los 4.000 expedientes en sus 10 sedes provinciales. En términos generales el volumen de expedientes ha aumentado en 2023 respecto a la anterior anualidad casi un 20%, motivado ello, entre otras razones, por la última reforma laboral y la reactivación de la negociación colectiva tras los años de inactividad derivado del COVID. A ello se une el aumento relativo de la conflictividad asociada a la aplicación de los nuevos SMI y al incremento del IPC, y que ha hecho que la negociación de los convenios colectivos esté siendo especialmente compleja, toda vez que son el instrumento con el que cuentan los representantes de trabajadores y las empresas para ajustar los incrementos salariales.

Pero interpretemos correctamente estos datos: no es que haya más conflictividad social en Andalucía en términos absolutos, si no que cada vez se hace un mayor uso al recurso del SERCLA para la resolución de disputas laborales como consecuencia de la confianza creciente en esta herramienta que se ha generado entre los interlocutores sociales. En el incremento de este respaldo social y reconocimiento a la función mediadora del SERCLA tanto las organizaciones partícipes del Acuerdo Interprofesional SERCLA, CCOO, UGT y CEA, como la propia Consejería de Empleo, a través del CARL, han tenido un papel determinante.

El compromiso de la Consejería de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo con el fortalecimiento del SERCLA es irrenunciable. Seguiremos trabajando para impulsar una Recomendación del Consejo Andaluz de Relaciones Laborales a las organizaciones firmantes de los convenios sectoriales para la incorporación del SERCLA como sistema de canalización de la conflictividad mediante una cláusula tipo en el texto de los convenios, y para fomentar el uso voluntario del SERCLA en conflictos individuales excepcionados de conciliación o mediación previa a la vía judicial. (objeti-

vos específicos 12.1 y 12.2 II Plan de Apoyo a la Negociación Colectiva, PANC).

Recomendaremos la posibilidad de sustituir las negociaciones de los periodos de consulta por mediaciones en el SERCLA, en los casos previstos en los artículos 40 ET (movilidad geográfica); 41 ET (modificaciones sustanciales de las condiciones de trabajo); 44.9 ET (sucesión de empresas); 47 ET (suspensión del contrato o reducción de jornada por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción o derivadas de fuerza mayor); 51 ET (despido colectivo); 82.3 ET (inaplicación de las condiciones de trabajo previstas en el convenio colectivo aplicable), lo que agilizará las relaciones colectivas en las empresas en estos arduos procesos de negociación de manera notable. Ampliaremos los servicios del SERCLA como cauce para el desbloqueo de las negociaciones de convenios colectivos, acuerdos o pactos colectivos, incluidos los existentes tras el transcurso del procedimiento de negociación sin alcanzarse acuerdo o la negociación en materias concretas, como los diagnósticos y planes de igualdad o la regulación del teletrabajo. (objetivo específico 12.4 II PANC)

Recomendaremos que en la regulación del régimen disciplinario se contemple, siempre que exista plazo para ello, la suspensión de la imposición de la sanción prevista hasta la celebración del acto de mediación en el SERCLA respecto de aquellas infracciones competencia del Sistema. (objetivo específico 12.5 II PANC). Y fomentaremos, finalmente, el recurso al procedimiento arbitral y voluntario del SERCLA tras el uso de la mediación SERCLA sin acuerdo, como forma de dirimir de manera rápida y eficaz los conflictos colectivos jurídicos de interpretación, aplicación o inaplicación de normas y los conflictos colectivos de intereses conforme a lo previsto en el artículo 86.4 de la LET. (objetivo específico 12.6 II PANC).

El Futuro Competitivo de Andalucía

OPINIÓN

ROSA SILES
CONSEJERA Y MENTORA
PARA EMPRESAS
Y STARTUPS

 Rosa Siles Moreno



Los Grandes Retos de la Industria Global

La industria global se encuentra ante una oportunidad sin precedentes para transformar su modelo energético y productivo, alineándose con los desafíos y demandas de sostenibilidad del siglo XXI. Aunque actualmente el sector industrial es responsable de aproximadamente el 24% de las emisiones globales de gases de efecto invernadero, según el Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (IPCC, 2021), esto no es un obstáculo, sino un impulso para la innovación y la eficiencia. En palabras de Gunter Pauli, padre de la economía azul, "Lo que necesitamos no es solo hacer menos daño, sino generar más valor, maximizando lo que tenemos a través de la innovación".

La necesidad de reducir el uso de recursos naturales está incentivando a las industrias a repensar sus procesos y a buscar nuevas formas de reutilizar y regenerar recursos, convirtiendo los residuos en oportunidades

de negocio. En lugar de ver la crisis climática y la escasez de recursos como un freno, las empresas deben verla como la clave para transformar sus operaciones hacia la economía circular, un modelo en el que nada se desecha y todo se aprovecha.

La Agencia Internacional de la Energía (AIE) señala que la adopción de energías renovables y la electrificación de los procesos industriales no solo ayudará a alcanzar los objetivos de emisiones netas cero para 2050, sino que también impulsará a las empresas hacia una mayor resiliencia y competitividad. Los avances tecnológicos, como la inteligencia artificial y la automatización, están revolucionando la eficiencia operativa, permitiendo a las industrias optimizar el uso de energía y recursos. El World Economic Forum también subraya la oportunidad que tienen las empresas de liderar la transición hacia un modelo más circular, aprovechando tecnologías disruptivas que maximizan el valor de los recursos y fortalecen la sostenibilidad.

Claves del Futuro de la Industria Global

Para enfrentar los desafíos globales, las industrias no solo deben adaptarse, sino liderar el cambio hacia modelos más sostenibles y eficientes. La innovación es clave para lograr esta transformación, ofreciendo a las empresas oportunidades para mejorar su competitividad sin comprometer la sostenibilidad.

Las energías renovables se están consolidando como la principal solución para descarbonizar la industria. Según la Agencia Internacional de la Energía (AIE), se espera que las energías renovables representen el 90% de la nueva capacidad energética para 2050. La electrificación de los procesos industriales mediante fuentes limpias, como el hidrógeno verde, será fundamental para reducir las emisiones en sectores de alta demanda energética como el acero y el cemento. Las empresas que adopten estas tecnologías no solo estarán preparadas para cumplir con normativas ambientales más estrictas, sino que también lograrán un futuro energético más estable y seguro.

Por otro lado, la economía circular es una de las claves fundamentales para maximizar el uso de los recursos y reducir el desperdicio. Este modelo no solo aumenta la eficiencia en la utilización de materiales, sino que también reduce la dependencia de recursos limitados, volviendo a las empresas más resilientes. Se estima que la economía circular podría contribuir a reducir las emisiones globales en

hasta un 45% para 2030, lo que pone de manifiesto la importancia de que las organizaciones activen una mentalidad que promueva la reutilización de materiales y la regeneración de recursos.

La digitalización también está desempeñando un papel transformador en la optimización de las operaciones industriales. Tecnologías como la inteligencia artificial (IA) y el Internet de las Cosas (IoT) permiten a las empresas mejorar su eficiencia energética y productiva. Según el World Economic Forum, aquellas industrias que implementan soluciones digitales pueden mejorar su eficiencia energética en hasta un 20%, lo que no solo reduce costos, sino que también posiciona a las empresas como líderes en competitividad y capacidad de adaptación.

Por último, las alianzas público-privadas-sociales serán esenciales para hacer realidad esta transformación. La colaboración entre gobiernos, el sector privado y las comunidades es necesaria para movilizar los recursos y las inversiones masivas que se requieren. Iniciativas como el Pacto Verde Europeo y los planes de recuperación económica están orientados a impulsar inversiones en energías limpias y modelos circulares, movilizándose billones de euros. No obstante, para hacer realidad un futuro verde, es fundamental que haya un compromiso colectivo. La acción local, unida a una visión global, será clave para convertir este desafío en una oportunidad de crecimiento y desarrollo sostenible.

Curvar el Modelo de Producción y Consumo

La transformación de los modelos de producción y consumo se convierte en una necesidad urgente. Curvar el modelo significa convertir los residuos en recursos, recuperando componentes y materiales de insumos obsoletos o deteriorados por el uso, e incorporándolos nuevamente en la cadena de fabricación y RE fabricación. Esta transición no solo reduce el impacto ambiental, sino que también puede generar valor económico. Según la Comisión Europea, el modelo circular podría crear más de 700.000 empleos en la UE para 2030 y ahorrar aproximadamente 600.000 millones de euros a las empresas europeas cada año.



Esta noción de "curvar" es especialmente importante en sectores como la industria, donde grandes cantidades de materiales se desperdician tras su uso inicial. Al integrar procesos de recuperación y RE fabricación, las empresas pueden reducir la extracción de recursos naturales y minimizar el impacto ambiental, generando valor económico, ambiental y social a largo plazo.

Circular Replay un referente de Circularidad Industrial

Circular Replay, una alianza entre Grupo Mondragón y la andaluza Éxxita Be Circular, es un claro ejemplo de cómo las empresas industriales pueden integrar la economía circular en sus procesos de producción. Esta iniciativa se enfoca en recuperar componentes y materiales de productos que han llegado al final de su vida útil, como maquinaria y equipos industriales, para darles una nueva vida a través de procesos de remanufactura. Los productos obsoletos se desmantelan cuidadosamente, los componentes útiles se recuperan, se reacondicionan y se reincorporan en nuevos productos o en los mismos procesos productivos.

Esto no solo evita la generación de residuos, sino que también reduce la necesidad de extraer nuevos recursos, lo que contribuye a una menor presión sobre el medio ambiente. Circular Replay también ha tenido éxito al demostrar que este modelo no solo es sostenible desde un punto de vista medioambiental, sino que también es económicamente viable. Al reincorporar componentes previamente utilizados en la cadena de valor, se logra una optimización de los recursos y una reducción significativa en los costos de producción, beneficiando tanto a la empresa como a sus clientes. Este enfoque ha permitido a Circular Replay convertirse en un referente de circularidad en la industria, sirviendo de modelo para otras empresas que buscan integrar la sostenibilidad en sus procesos productivos.

La Propuesta Diferencial de Andalucía

El momento de actuar es ahora. Las empresas que adopten este enfoque no solo estarán contribuyendo a un planeta más saludable, sino que estarán liderando la innovación y posicionándose como referentes en un mercado global que demanda sostenibilidad y eficiencia. Este no es solo un reto, es una oportunidad para transformar la industria y crear valor a largo plazo.

El futuro de la industria no está solo en la innovación tecnológica, sino en la acción conjunta y colaborativa de todos los actores involucrados, desde las empresas hasta las comunidades y los gobiernos.

En los próximos diez años, Andalucía tiene la oportunidad de liderar la transición verde en España. La clave estará pues en incorporar procesos circulares reales en la cadena de producción industrial, transformando residuos en recursos y aprovechando el potencial tractor de la gran oportunidad que supone la pionera Ley de Economía Circular Andaluza. Esta ley, junto con el Plan CRECE, la estrategia de hidrógeno verde y la emergencia de un ecosistema colaborativo innovador vibrante posiciona a Andalucía en una posición pionera para liderar el desarrollo industrial sostenible. Esa debe ser la propuesta diferencial de nuestra tierra: cerrar el ciclo de producción y aprovechar la innovación y la circularidad para crear un futuro más limpio y competitivo liderando la transición verde y blanca desde Andalucía.

OPINIÓN

FRANCISCO J.
JARA DELGADO
ABOGADO

 Francisco José
Jara Delgado

¿Dos “asignaturas pendientes” de las Comunidades de Propietarios?

La mayor parte de los ciudadanos pertenecemos a alguna comunidad de propietarios (CC.PP.) lo que hace que el objeto del presente artículo tenga interés para los lectores.

Me refiero a “asignaturas pendientes” pues las CC.PP. frecuentemente no prestan demasiada atención, a la protección de datos y la prevención de riesgos laborales, cuyas legislaciones les aplican, pudiendo suponer su incumplimiento la imposición de sanciones, que según el tipo de infracción pueden ser bastante elevadas, de ahí la necesidad de respetar estas normas.

Protección de Datos

La protección de datos es un derecho fundamental que implica el respeto a la intimidad y la autodeterminación informativa de las personas, conforme al artículo 18.4 de la Constitución, y las CC.PP. llevan a cabo tratamientos de datos derivados de la gestión de la comunidad, en el que se incluyen los datos personales de los propietarios. Asimismo, pueden llevar a cabo otro tipo de tratamientos como el de “videovigilancia”, por lo que al realizar tratamientos de datos deben cumplir con lo dispuesto en la normativa de protección de datos personales.

Como consecuencia de que los tratamientos de datos que llevan a cabo las CC.PP. son de escaso riesgo, tienen menos obligaciones que otros tipos de entidades, como las empresas; así no están obligadas a realizar el análisis de riesgos o a nombrar un delegado de protección de datos, sí deben respetar la legislación, evitando incurrir en infracciones que acarreen sanciones.

A este respecto, citaremos de los casos de tratamientos más habituales en las CC.PP.:

- La captación de imágenes en zonas o elementos comunes de CC.PP., medida que requiere el acuerdo de la junta de propietarios en los términos previstos en la Ley de Propiedad Horizontal, que no podrán captar imágenes de la vía pública a excepción de una franja mínima de los accesos al inmueble, ni imágenes de terrenos y viviendas colindantes o de cualquier otro espacio ajeno.

- El caso de las listas de vecinos morosos, que podrá publicarse únicamente en el supuesto recogido en el artículo 9 h) de la Ley de Propiedad Horizontal párrafo segundo,



“Si intentada una citación o notificación al propietario fuese imposible practicarla en el lugar prevenido en el párrafo anterior, se entenderá realizada mediante la colocación de la comunicación correspondiente en el tablón de anuncios de la comunidad, o en lugar visible de uso general habilitado al efecto.”

Hay tres tipos de sanciones por incumplimiento de la normativa de protección de datos:

Leves: multas de hasta 10 millones € o el 2% del volumen de negocio anual global.

Graves: multas de hasta 20 millones € o el 4% del volumen de negocio anual global.

Muy graves: multas de hasta 40 millones € o el 8% del volumen de negocio anual global.

Además, su incumplimiento puede dar lugar a reclamaciones judiciales por parte de los interesados que se vean afectados por el tratamiento ilícito o indebido de sus datos personales. Estas reclamaciones pueden conllevar la indemnización por los daños y perjuicios causados, tanto materiales como morales.

A los efectos de poner de relieve la importancia de que las CC.PP. cumplan con la legislación, citamos dos casos que han sido sancionados por AEPD:

- La AEPD en el procedimiento sancionador número 00378/2019, abierto por infracción del Reglamento General de Protección de Datos, sancionó con 15.000,00 € de multa a una CC.PP., uno de ellos planteó denuncia al aparecer los datos personales de todos los afectados en un acta publicada en el ascensor del inmueble.

- La AEPD sancionó a una CC.PP. de Las Palmas, con motivo de que algunas de las 23 cámaras que tenía instaladas grabaran edificios ajenos a la Comunidad y que el circuito de grabación incluía un baño público, con 2.300,00 y 2.500,00 € de multa.

Prevención de Riesgos Laborales

El artículo 1.2 del Estatuto de los Trabajadores establece que “serán empresarios todas las personas, físicas o jurídicas, o comunidades de bienes que reciban la prestación de servicios, así como de las personas contratadas para ser cedidas a empresas usuarias por empresas de trabajo temporal

legalmente constituidas”. Por consiguiente, desde la perspectiva de la prevención de riesgos laborales, las CC.PP. son considerados empresarios a todos los efectos.

La Legislación de prevención de riesgos laborales, tiene como finalidad la seguridad y la salud de los trabajadores, estableciendo medidas de carácter preventivo para evitar y/o disminuir la probabilidad de que sufran accidentes o enfermedades con motivo del trabajo desempeñado, por lo cual las CC.PP. están obligadas a su cumplimiento.

Las medidas que deben cumplir son las mismas que a cualquier tipo de empresario que tenga trabajadores a cargo, luego están obligadas a cumplir la ley para proteger la seguridad y la salud laboral de los trabajadores que mantengan contratados. Entre ellas cabe destacar las siguientes:

- Evaluar los posibles Riesgos Laborales.
- Adoptar un plan de medidas de emergencia.
- Impartir formación e información a los trabajadores sobre los riesgos de sus puestos de trabajo.
- Disponer de los equipos de trabajo y de seguridad necesarios.
- Proporcionar a los trabajadores la posibilidad de reconocimientos médicos.

Las CC.PP. que no tienen empleados y externalizan los servicios, a los efectos de la prevención de riesgos laborales resultan ser “titular del centro de trabajo, sin personal propio”, en cuyo caso le resulta de aplicación el Real Decreto 171/2004, de 30 de enero. En todo caso, son responsables legales de las zonas comunes, por lo que si una trabajador realiza un servicio externo sufre un accidente, responden las CC.PP., y por no tener personalidad jurídica propia responden los copropietarios, es por ello que deben proporcionar a todas las empresas y/o trabajadores autónomos que presten servicios o realicen trabajos documentación que incluya la evaluación de riesgos con sus medidas preventivas y de emergencia. Especial relevancia adquieren estas obligaciones en el caso que se realicen obras en las CC.PP. Por ello, es muy importante que realicen una evaluación de los riesgos existentes en las zonas comunes del inmueble y si detectan un riesgo inminente adopten cuantas medidas sean necesarias para neutralizar el riesgo.

El incumplimiento de esta legislación, ya sea voluntario o no, puede conllevar multas desde los 40,00 euros y 2.045,00 € infracciones leves, de 2.046,00 a 40.985,00 € infracciones graves y de los 40.986,00 a 819.780,00 € infracciones muy graves, si bien en los casos más graves pueden suponer ilícitos penales (artículos 316, 317 y 318 Código Penal) que pueden acarrear penas de prisión, de seis meses a tres años.

En definitiva, las CC.PP., deben atender y prestar más atención a las obligaciones que les incuben en materia de protección de datos y de prevención de riesgos laborales.

El Marketing en la Industria: Innovación y Adaptación



A diferencia del marketing dirigido a consumidores individuales, el marketing industrial, o marketing B2B (business-to-business), se enfoca en las relaciones entre empresas, donde las decisiones de compra son más complejas y racionales.

Una de las características más notables del marketing en la industria es el enfoque en las relaciones a largo plazo. Las empresas no solo buscan cerrar ventas inmediatas, sino establecer alianzas duraderas, en las que la confianza y la personalización juegan un papel esencial. Esta tendencia ha sido acentuada por la creciente complejidad de los productos y servicios que se ofrecen en este ámbito, los cuales a menudo requieren soluciones a medida para satisfacer las necesidades particulares de cada cliente.

El entorno digital ha transformado por completo la forma en que las empresas industriales se comunican y venden. La transformación digital ha impulsado el uso de herramientas como la automatización del marketing, que permite gestionar relaciones con los clientes de manera más eficiente a

OPINIÓN
ROCÍO TORNAY
 CEO DE INTELQUALIA,
 INVESTIGACIÓN DE
 MERCADOS & ESTUDIOS
 DE OPINIÓN

 Rocío Tornay Márquez

través de plataformas tecnológicas avanzadas. Las campañas de correo electrónico, el análisis del comportamiento en sitios web y la calificación de leads son solo algunas de las herramientas que hoy en día utilizan las empresas industriales para captar y mantener a sus clientes.

El contenido de valor también se ha convertido en un elemento central del marketing industrial. La creación de blogs, estudios de caso, webinars y videos educativos permite

que las empresas no solo vendan productos, sino que también eduquen a sus clientes sobre las complejas soluciones que ofrecen. A medida que los ciclos de ventas en este sector son más largos y los procesos de compra más sofisticados, este enfoque en el content marketing se ha vuelto una herramienta clave para atraer y retener a los tomadores de decisiones.

Una tendencia en auge dentro del marketing industrial es el Account-Based Marketing (ABM), una estrategia que permite a las empresas enfocarse en cuentas clave, personalizando sus mensajes y soluciones para satisfacer de manera más precisa las necesidades de grandes clientes. Esta personalización ha demostrado ser eficaz en sectores donde las ventas dependen no solo de la calidad del producto, sino de la

capacidad de la empresa para alinearse con los objetivos y desafíos específicos del cliente.

En paralelo, la sostenibilidad se ha vuelto un tema crucial en la estrategia de marketing industrial. En un contexto donde los consumidores y las regulaciones exigen un enfoque más ecológico, muchas empresas han comenzado a destacar sus esfuerzos para reducir su huella de carbono, implementar procesos de economía circular y cumplir con normativas ambientales más estrictas. Este compromiso no solo responde a una creciente presión social, sino que también se convierte en una ventaja competitiva en un mercado que valora cada vez más las prácticas sostenibles.

El uso de tecnologías emergentes como la realidad aumentada (AR) y la realidad virtual (VR) también está cobrando relevancia en el marketing industrial. Estas herramientas permiten a las empresas mostrar de manera interactiva productos complejos o soluciones industriales sin necesidad de transportarlos físicamente. Esta innovación no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también optimiza los costos y tiempos en sectores como la maquinaria pesada o la construcción.

Sin embargo, el marketing industrial en-

frenta retos importantes, especialmente en empresas más tradicionales que aún no han adoptado plenamente la digitalización. La complejidad técnica de muchos productos sigue siendo un obstáculo para que las empresas puedan comunicar su valor de manera eficaz. Además, las recientes disrupciones en las cadenas de suministro globales han afectado las promesas de entrega y la capacidad de cumplir con las expectativas del cliente, lo que obliga a las empresas a ser más transparentes y adaptables en sus estrategias.

A pesar de estos desafíos, el futuro del marketing en la industria parece orientado hacia una mayor personalización, apoyada en datos y tecnologías emergentes, en Andalucía, tenemos grandes ejemplos de empresas industriales que apuestan por el marketing en su estrategia.

Ayesa, con sede en Sevilla, es un claro ejemplo de cómo una empresa de ingeniería y consultoría tecnológica puede utilizar el marketing industrial para destacar en el ámbito internacional centrandose en la creación de como informes técnicos y estudios de caso, así como organización de webinars y eventos sectoriales que sirven para educar a otras empresas e instituciones sobre sus servicios y capacidades tecnológicas, fortaleciendo así sus relaciones con clientes potenciales y socios estratégicos.

En Almería, Cosentino es un referente en el sector de la construcción y el diseño con sus superficies innovadoras. La empresa ha desarrollado una sólida estrategia B2B orientada a arquitectos, diseñadores y empresas de construcción empleando el marketing de contenido visualmente atractivo, incluyendo catálogos digitales y estudios de casos de proyectos globales. También organiza eventos como "Cosentino City", espacios de exhibición y networking que permiten a la empresa mostrar sus productos y soluciones a grandes firmas del sector, creando oportunidades de negocio y fortaleciendo relaciones comerciales.

El Grupo Puma, con sede en Córdoba, es otro ejemplo destacado de marketing industrial en Andalucía. Especializado en materiales para la construcción, Grupo Puma se enfoca en el asesoramiento técnico a sus clientes, que incluyen constructores, ingenieros y arquitectos. Su estrategia incluye una fuerte presencia en ferias sectoriales y la publicación de guías técnicas y videos instructivos a través de su sitio web y redes sociales. Estas acciones permiten al Grupo Puma consolidar su reputación como un proveedor confiable de soluciones constructivas y fortalecer su posicionamiento en el mercado.

Finalmente, Atlantic Copper, con sede en Huelva, destaca en el sector de la metalurgia y minería. La empresa se enfoca en la sostenibilidad y la innovación en la producción de metales, utilizando el marketing B2B para dirigirse a empresas de tecnología y electrónica. Atlantic Copper participa en eventos internacionales de minería y metalurgia, y publica informes técnicos y libros blancos que subrayan su compromiso con la economía circular y la eficiencia energética. Esta estrategia no solo refuerza su reputación en el sector, sino que también atrae a clientes y socios que valoran la sostenibilidad.

En conjunto, estos ejemplos muestran cómo el marketing industrial en Andalucía está en constante evolución, impulsado por la digitalización, la personalización y la innovación.

No, que emprender no sea construir una catedral, y no lo digo como mensaje a la administración pública para que facilite y motive todo lo posible las acciones de emprendimiento, que también, pero esta vez, no hay excusa, es un mensaje a nosotros mismos, a los emprendedores, simplifique cada paso, y dejará de ser una catedral, no te paralizarás.

El emprendimiento ha alcanzado un estatus casi mítico, presentado como la clave del éxito, la independencia y la realización personal. Y no por ello, menos cansino. Muchos emprendedores comienzan con la idea de construir algo grandioso y duradero, comparando este proceso con la construcción de una catedral: un proyecto monumental que requiere perfección en cada detalle.

Aunque esta visión puede parecer motivadora, en realidad puede convertirse en una trampa, de hecho, se convierte en trampa. Emprender no debería ser como construir una catedral, sino algo más ágil, adaptable y enfocado en avanzar, no en alcanzar la perfección desde el inicio. Lo que se dice en todas las charlas, por tantos que no han emprendido, pero que luego no es llevado a la práctica.

Lo mismo es que del dicho al hecho, hay un... lo mismo es que no hace falta tener la sociedad constituida, eso que da tanto miedo, la constitución de una sociedad, hasta que se tiene al primer cliente firmado, he incluso, llevado a la máxima, justo antes de cobrar del cliente, os suena eso de la validación del modelo, ahí sí que estará el modelo validado. Y sí, todo dentro de la absoluta legalidad.

La idea de que emprender es como construir una catedral lleva a muchos a esperar a que todo esté perfecto antes de lanzar su idea. Cada detalle debe estar calculado, cada posible error previsto. Este enfoque, sin embargo, conduce a la parálisis por análisis: el emprendedor queda atrapado en la fase de planificación, ajustando cada aspecto y perdiendo tiempo valioso mientras otros ya están en el mercado. En el mundo actual, donde la rapidez y la adaptación son fundamentales, esperar a la perfección puede ser un error que cueste caro.

No le dediques a tu logo más de 15 minutos, sí, más lo está perdiendo del siguiente paso, y recuerda, no te enamores ni de tu logo ni de tu idea, al menos, hasta que hayas cobrado de tu primer cliente. Todos nos hemos enamorado, esto es como el no te cases.

Una alternativa mucho más efectiva es adoptar una mentalidad de "producto mínimo viable" (MVP), popularizada por el método Lean Startup, a lo que podemos llamar, "a la calle ya". Este enfoque se basa en lanzar al mercado una versión inicial del producto, aunque no sea perfecta, y luego mejorarla con base en el feedback real de los usuarios. Muchas empresas exitosas, como Amazon y Airbnb, comenzaron con ideas sencillas y productos imperfectos, pero funcionaron lo suficientemente bien para permitirles aprender del mercado y crecer. Catedrales como Amazon o Airbnb se gestionaron para no serlo, y terminaron siendo catedrales.

El problema con la perfección es que tiende a hacer el proceso de emprendimiento mucho más lento de lo necesario. Las catedrales tardan décadas o siglos en construirse

Que emprender no sea construir una catedral

OPINIÓN

ALBERTO FUENTES FERNÁNDEZ

ECONOMISTA Y FINANCIERO

 Alberto Fuentes-Fernández

 @AlbertoFFdez

porque su objetivo es la permanencia y el detalle perfecto. Pero un negocio debe ser más dinámico y flexible. No se puede prever todo desde el principio; la mayoría de los errores y aprendizajes solo se hacen evidentes cuando el producto ya está en manos de los clientes. Intentar crear algo impecable antes de lanzarlo al mercado es irreal y puede ser una pérdida de tiempo. Puesto que lo impecable sólo está en la cabeza de quien nos compre, no en la nuestra, por lo que nunca, sin clientes de por medio, iremos mejorando nuestra versión de "a la calle ya".

Lo más importante en el emprendimiento es la capacidad de adaptación. Las catedrales, una vez terminadas, son estructuras fijas, incapaces de cambiar. Los negocios, por el contrario, deben ser lo suficientemente ágiles para pivotar cuando sea necesario. Empresas como Twitter y Slack no comenzaron con las ideas que finalmente las llevaron al éxito. Twitter empezó como una plataforma de podcasting, mientras que Slack era parte de un proyecto de videojuegos que no despegó. En ambos casos, los fundadores tuvieron la flexibilidad de cambiar de rumbo en función de lo que el mercado demandaba, algo que no habrían logrado si se hubieran aferrado a su visión original como si fuera una catedral.

El éxito en el emprendimiento no depende de lanzar algo perfecto, sino de aprender y mejorar a medida que se avanza. Lanzar un producto imperfecto no es un fracaso, sino el primer paso hacia el aprendizaje real. Lo más importante es estar en el mercado, recibir feedback y mejorar. La perfección es inalcanzable, y esperar a que todo esté impecable solo retrasa el progreso.

Un emprendimiento exitoso es aquel que evoluciona. A diferencia de una catedral, un negocio debe ser una entidad viva que cambia con el tiempo. Intentar hacer algo perfecto desde el inicio es una tarea imposible y frustrante.

Las empresas que triunfan son las que se adaptan, las que tienen la capacidad de reconocer lo que no funciona y corregir el rumbo. Lo mismo no hay tanta diferen-



cia entre emprender y montar una empresa tradicional, lo mismo, es que es lo mismo. Disculpad la redundancia, así se ve mejor.

Al final, la rapidez con la que se aprende y se ajusta puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso. En lugar de obsesionarse con construir una catedral perfecta, los emprendedores deben concentrarse en lanzar, adaptarse y mejorar con rapidez. Mientras algunos pierden tiempo perfeccionando cada detalle, otros ya están ganando experiencia en el mercado. No se trata de cortar caminos, sino de buscar el camino más eficiente.

Emprender no debería convertirse en un proceso interminable ni en una búsqueda de

la perfección absoluta. El verdadero valor del emprendimiento reside en la capacidad de avanzar y aprender en el camino. Al final, el destino no es necesariamente una catedral majestuosa, sino un negocio exitoso y en constante evolución. Es el emprendedor quien decide si su proyecto será una "catedral" que consume años, o algo más ágil y adaptable que puede ajustarse a las demandas del mercado, una "pequeña casa acogedora". Buscar el camino más corto y eficaz no es renunciar a la calidad, sino aprender a llegar al mismo destino de manera más rápida e inteligente.

Porque al final, la catedral puede esperar, pero el mercado no.

El rol fundamental del compliance en el tejido empresarial: acuerdo entre FEICASE y Claver & Egler Abogados y Mediadores.

El pasado 12 de septiembre de 2024, se firmó en Sevilla un acuerdo de colaboración entre la Confederación Provincial de Empresarios de Industria y Comercio de Alimentación, Droguería, Perfumería y Afines de Sevilla (FEICASE) y el despacho Claver & Egler Abogados y Mediadores. Este acuerdo, no solo marca un hito en la oferta de servicios jurídicos a las empresas asociadas a FEICASE, sino que también refuerza la importancia del Compliance como una herramienta esencial en la gestión empresarial.

Claver & Egler Abogados y Mediadores, único despacho en el mundo con las dos certificaciones más prestigiosas en materia de Compliance, será el encargado de liderar la implementación de sistemas de cumplimiento normativo en las empresas asociadas a FEICASE. Esta colaboración resalta la importancia de contar con profesionales especializados en Compliance, especialmente en un entorno donde las exigencias regulatorias crecen constantemente y el riesgo de sanciones penales para las empresas es cada vez mayor.

La Importancia del Compliance en las Organizaciones Empresariales.

El Compliance, o cumplimiento normativo, es el conjunto de procedimientos y buenas prácticas que las empresas deben implementar para asegurar que actúan conforme a la normativa legal vigente. La función del Compliance es prevenir riesgos legales, garantizar una adecuada gobernanza y fomentar la transparencia empresarial. En este contexto, el rol de un abogado especializado en Compliance es crucial, ya que ofrece una visión integral de las normas aplicables y ayuda a las empresas a implementar sistemas de control interno que mitiguen riesgos y eviten sanciones.

Dentro de las Organizaciones Empresariales, la figura del abogado experto en Compliance cobra una relevancia particular. Estas entidades, que agrupan a cientos o miles de empresas, se convierten en actores clave en la relación entre el tejido empresarial y las administraciones públicas. Por lo tanto, contar con un abogado con un profundo conocimiento en Compliance no solo beneficia a las empresas asociadas, sino que también refuerza la labor de la Organización Empresarial como defensora de los intereses empresariales.



El presidente y vicepresidente de FEICASE, Manuel Barea (Grupo Barea) y Antonio Arroyo (Confisur) junto con los socios de Claver & Egler, Gonzalo J. Fdez-Sambruno y Susana Pedrero.

El hecho que Claver & Egler Abogados y Mediadores siendo el único despacho de abogados a nivel global con las dos certificaciones más importantes en Compliance a nivel mundial, forme parte de las Organizaciones Empresariales no es un detalle menor.

Su experiencia y cualificación lo posicionan como un despacho referente en el campo del cumplimiento normativo, ofreciendo garantías de que las empresas que formen parte de FEICASE contarán con un asesoramiento de primer nivel, esencial para evitar riesgos legales y optimizar sus prácticas empresariales.

El Papel de FEICASE en el Desarrollo Empresarial de Sevilla.

FEICASE es una Confederación con más de 45 años de trayectoria, dedicada a la defensa y representación del sector empresarial de Sevilla, en particular de los sectores de alimentación, droguería y perfumería. Desde su creación en 1977, FEICASE ha jugado un papel crucial en el crecimiento económico de la provincia, actuando como interlocutor directo ante las administraciones públicas y promoviendo el desarrollo empresarial de sus asociados. En 2020, la entidad dio un paso importante al convertirse en Confederación, lo que le permitió ampliar su ámbito de acción y fortalecer aún más su rol como representante del sector ante las autoridades.

El principal objetivo de FEICASE es ser la voz del comercio sevillano en la defensa

de un marco normativo justo y equitativo, que permita a las empresas crecer de forma sostenible y competitiva. Para ello, la Confederación no solo actúa como un punto de unión entre los empresarios, sino que también promueve sinergias entre empresas del sector y de otros ámbitos afines. Además, fomenta el asociacionismo, una herramienta fundamental para consolidar el tejido productivo de la provincia.

La colaboración con Claver & Egler Abogados y Mediadores fortalece la oferta de servicios de FEICASE para sus asociados, añadiendo un componente clave: la implementación de sistemas de Compliance Penal. Este acuerdo permitirá a las empresas asociadas acceder a servicios personalizados en cumplimiento normativo, adaptados a las necesidades específicas de cada sector.

Un Acuerdo Estratégico para el Futuro Empresarial.

El acuerdo entre FEICASE y Claver & Egler Abogados se enmarca en una estrategia a largo plazo que busca fortalecer el tejido empresarial sevillano. Las empresas asociadas a FEICASE podrán acceder a servicios de asesoría legal, fiscal y contable, además de la implementación de sistemas de Compliance, bajo condiciones ventajosas. Estos servicios incluyen, entre otros, la prevención de delitos socioeconómicos, la implementación de sistemas de control para

OPINIÓN GONZALO JUAN FERNÁNDEZ- SAMBRUNO CLAVER

ABOGADO TITULAR DE
CLAVER & EGLER ABOGADOS Y
MEDIADORES SLP.
DOCTORANDO EN DERECHO
PENAL ECONÓMICO.
MÁSTER EN DERECHO PENAL
ECONÓMICO UNIVERSIDAD
INTERNACIONAL DE LA RIOJA.
COMPLIANCE OFFICER POR WCA
E IOC (ÚNICO EN EL MUNDO)

Gonzalo Fernández
Sambruno

evitar sanciones penales, y la creación de políticas internas que garanticen el cumplimiento de las normativas vigentes.

El Compliance se ha convertido en un elemento indispensable en la gestión empresarial. Las empresas que no implementan sistemas adecuados de cumplimiento normativo corren el riesgo de enfrentar graves sanciones, tanto a nivel económico como penal. En este sentido, contar con el asesoramiento de despachos de abogados con la experiencia y las certificaciones de Claver & Egler Abogados y Mediadores no solo minimiza estos riesgos, sino que también añade valor a la empresa, al garantizar que opera dentro de los parámetros legales establecidos.

Las Ventajas del Acuerdo para los Asociados.

Este acuerdo ofrece múltiples beneficios a los asociados de FEICASE. En primer lugar, les permite acceder a un asesoramiento legal especializado, enfocado en el cumplimiento normativo, que es una garantía de seguridad jurídica para las empresas. Además, los asociados podrán beneficiarse de honorarios preferenciales en la contratación de los servicios de Claver & Egler, lo que les permitirá implementar sistemas de Compliance con una ventaja económica competitiva.

El acuerdo también contempla la realización de campañas de difusión y concienciación sobre la importancia del Compliance, tanto a nivel interno como externo, mediante la organización de conferencias, encuentros y publicaciones en medios especializados. Esto refuerza el compromiso de FEICASE y Claver & Egler con el desarrollo empresarial y con la creación de un entorno más seguro y transparente para los negocios.

Conclusión.

La firma de este acuerdo entre FEICASE y Claver & Egler Abogados y Mediadores no solo refuerza la oferta de servicios de la Confederación, sino que también destaca la importancia del Compliance en el mundo empresarial. Claver & Egler Abogados y Mediadores, con sus dos certificaciones en Compliance, se posiciona como un aliado estratégico para las empresas, ayudándolas a navegar con éxito el cada vez más complejo entorno regulatorio. Este acuerdo es un paso firme hacia un futuro empresarial más seguro, transparente y competitivo.



ENTREVISTA

JORGE PARADELA
CONSEJERO DE INDUSTRIA,
ENERGÍA Y MINAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Empezando por lo más reciente, ha acompañado usted al presidente de la Junta de Andalucía en su viaje a China durante el que se han anunciado importantes inversiones para nuestra comunidad. ¿Qué balance haría de esta visita?

La misión comercial a China de la delegación andaluza que ha encabezado el presidente de la Junta, Juanma Moreno, ha sido un gran éxito. Podríamos dividir los encuentros que hemos mantenido en tres tipos; por un lado, reuniones de agradecimiento y refuerzo sobre decisiones de inversión en Andalucía por parte de empresas chinas que ya se conocían como es el caso de Trina Solar en Huelva, en el campo de la producción de hidrógeno; de Desay en Linares, en el ámbito de la fabricación de salpicaderos y displays digitales para coches; y de Zhenshi, con una fábrica de fibra de vidrio en Puerto Real.

Por otro lado, hemos realizado visitas en las cuales hemos avanzado en el proceso de toma de decisión para que nuevas empresas decidan implantarse en Andalucía, como es el caso de HRC, también en Linares y vinculada con el sector de la automoción y la fabricación de fibras avanzadas, o la conexión directa entre Andalucía y China operada por Air China.

Y el tercer tipo de visitas han estado relacionadas con decisiones de inversión que se han concretado durante nuestra estancia. Ahí se enmarcan las alianzas estratégicas que ha cerrado Coxabengoa con Hygreen para el desarrollo de una plataforma industrial que fabricará y suministrará sistemas de producción de hidrógeno, y con Gotion para la producción de baterías, ambos proyectos desde Sevilla.

Además, se han comprometido inversiones muy importantes como la construcción de una planta de producción de hidrógeno renovable en Huelva por parte de Hygreen en la que prevén invertir 2.000 M€, la factoría anunciada por esta misma empresa para fabricar electrolizadores en Málaga, y la fábrica de baterías de almacenamiento de energías renovables anunciada por Sermatec, también en Málaga.

¿Cuál cree que es, después de esta visita, la visión que tienen de Andalucía en China?

Para nosotros lo más importante de este viaje a China ha sido reforzar la posición de Andalucía en el gigante asiático, en la segunda economía del mundo, sacando partido y exponiendo nuestras fortalezas, que tienen que ver con las capacidades, el conocimiento y con el talento que existe en Andalucía, con nuestros recursos naturales como las horas de sol con las que contamos, la ubicación geográfica estratégica como puerta hacia África y Latinoamérica, y la seguridad jurídica y estabilidad institucional que ofrece el Gobierno de Juanma Moreno. Todos esos factores han estado muy presentes en todas las conversaciones que hemos mantenido tanto con las empresas como con las autoridades que nos han recibido.



Jorge Paradelo: “Nuestro objetivo es situar a Andalucía en el mapa de la energía renovable”

Este viaje nos ha permitido reafirmar que la política del Gobierno de Andalucía de apostar por una estrategia de desarrollo económico basada en la combinación de la innovación y el impulso de la industria con la energía limpia a precios competitivos, que es quizás la gran palanca que puede ofrecer Andalucía, es el camino a seguir.

A menudo se presenta a Andalucía como una tierra poco industrializada que vive únicamente del turismo. ¿Cuál es su análisis en este sentido?

Fíjese en un dato. Todas las inversiones que se han anunciado durante nuestra visita a China y también los proyectos en ciernes que, sin estar aún cerrados, están barajando Andalucía como posible ubicación tienen que ver con la industria y con las energías limpias.

Queremos hacer crecer la industria al ritmo más alto en las últimas décadas. En los últimos cinco años la industria andaluza ha crecido un 22% y en este primer semestre la cifra de negocio de la industria ha crecido

un 10,3% en Andalucía cuando en el resto de España ha decrecido un 0,7%. Queremos atraer inversión industrial a un ritmo muy alto; hemos captado 11.000 M€ entre agosto de 2021 y diciembre de 2023 y nuestro objetivo es captar 5.000 M€ de inversión industrial nueva cada año.

En el Gobierno andaluz trabajamos para que la industria siga creciendo a un ritmo sostenido. Y para ello estamos desplegando una política industrial ambiciosa, a través del Plan CRECE Industria 2027, y hemos arrancado la tramitación de la futura Ley de Espacios Productivos, que persigue la modernización y revitalización de nuestros polígonos industriales y parques empresariales, que queremos hacer más atractivos y ágiles para la implantación de industria.

Son dos herramientas muy potentes que irán acompañadas de programas de ayudas específicos para los sectores que cuentan con un plan de cadena de valor CRECE Industria y a través del nuevo programa de incentivos

integrados, que compaginará competitividad industrial y eficiencia energética, y del despliegue del Fondo de Transición Justa, a los que sumamos el resto de instrumentos con los que contamos en la Consejería como los incentivos complementarios a los Incentivos Económicos Regionales o la línea de ayudas para apoyar las infraestructuras básicas de los proyectos industriales.

En definitiva, pretendemos consolidar en Andalucía un marco institucional y social comprometido con la industria.

Ha presentado usted hace pocas fechas el Plan CRECE. ¿Cuáles son sus objetivos y cómo se va a desarrollar?

El Plan CRECE Industria 2027 es un paso más en la estrategia emprendida por este Gobierno para impulsar el desarrollo industrial de Andalucía, que da continuidad y refuerza las medidas recogidas en los 19 planes de





cadena de valor sectoriales que ya están en marcha. Con una dotación pública de 1.800 M€ aspiramos a respaldar una inversión industrial de 25.000 M€ en proyectos que, una vez puestos en marcha, llevarán asociados la creación de 63.500 puestos de trabajo, según nuestras estimaciones.

Es un plan muy ambicioso porque pretende fomentar el desarrollo en Andalucía de actividades industriales de alto valor añadido y con un elevado componente de innovación. Lo que queremos es desarrollar en la comunidad las capacidades necesarias para impulsar proyectos industriales de alta tecnología y también la aplicación de la digitalización a los procesos industriales. Buscamos, además, reforzar las cadenas de valor y atraer inversiones para fortalecerlas tecnológicamente.

La formación y la capacitación de los trabajadores, especialmente la de los jóvenes a través de la FP Dual, es otro de los focos del plan, que también incide en la seguridad industrial y en la de las personas, así como en aumentar la participación de la mujer en la industria.

Persigue asimismo la mayor coordinación entre las administraciones locales y la Junta de Andalucía para favorecer el crecimiento del tejido industrial y mejorar la integración de los espacios productivos en los municipios andaluces. Para ello contamos con herramientas que potenciaremos, como la Red de Ciudades Industriales, a la que están ya adheridos 91 municipios que han apostado por desarrollar

industria, y hemos iniciado la tramitación del anteproyecto de Ley de Espacios Productivos para mejorar nuestros polígonos.

Con el Plan CRECE 2027 buscamos también impulsar proyectos tractores de industria y logística avanzada que contribuyan al fortalecimiento de toda la cadena de valor de un sector industrial: desde el diseño de la ingeniería hasta la comercialización del producto final.



Lo más importante de este viaje a China ha sido reforzar la posición de Andalucía en el gigante asiático, en la segunda economía del mundo, sacando partido y exponiendo nuestras fortalezas, que tienen que ver con las capacidades, el conocimiento y con el talento que existe en Andalucía

Andalucía se presenta como un referente en transición energética. ¿Qué pueden ofrecer nuestras empresas y nuestro territorio?

Quién nos iba a decir que algún día el sol y nuestra ubicación geográfica se iban a convertir en motores económicos. Y eso está sucediendo. Tenemos una radiación solar que es un 13% superior a la española, pero si comparas con Alemania se sitúa por encima

del 50%. La ubicación geográfica es verdaderamente estratégica como puente hacia África y hacia Latinoamérica, buenas conexiones con Europa, infraestructuras e instalaciones portuarias de primer nivel.

¿Qué se valora fuera como hemos podido comprobar recientemente en China? El talento y la seguridad jurídica y la estabilidad institucional son algunos de los factores determinantes, a los que nosotros añadimos el esfuerzo en simplificación administrativa, ventajas competitivas que nos diferencian como la Unidad Aceleradora de Proyectos y sintonía con las empresas a través de la colaboración público-privada.

Queremos llegar a 20 GW de energía renovable instalada a final de legislatura y convertirnos así en los números uno de España y estar en el top 3 europeo, pero no por ser los primeros, sino por utilizar la energía como factor de localización de inversiones. Nuestro objetivo es situar a Andalucía en el mapa de la energía renovable. Contamos con la Alianza Andaluza del Hidrógeno Verde y con proyectos que suponen un tercio de la hoja de ruta de España en este ámbito en el marco de los objetivos con los que el país quiere contribuir en Europa.

El hecho de que empresas como Trina Solar se instalen en Andalucía o los acuerdos que mencionaba antes, entre ellos el de Coxabengoa, no hacen sino reforzar el propósito de que Andalucía sea epicentro europeo y referente en la producción de este vector energético y que sobre todo se fortalezca la cadena de valor en torno al hidrógeno renovable y otras tecnologías limpias.

Los puertos andaluces también son un gran valor dentro de la localización geoestratégica que tiene Andalucía. ¿Cuáles cree que son sus retos en torno a la industria y la transición energética?

Uno de los momentos más relevantes para mí del viaje a China ha sido la visita al Puerto de Ningbo, el puerto número 1 del mundo por tráfico de mercancías. Su capacidad duplica la del sistema portuario español, pero, sin embargo, nos trasladaron que, aunque nuestra dimensión sea menor, tenemos algo que ellos no tienen: estamos en uno de los cuatro grandes corredores marítimos y tenemos la cercanía a África.

Y, por otro lado, no hay que olvidar que los puertos están inmersos en su propio proceso de descarbonización, electrificándose en la medida de lo posible y a través de la sustitución de los combustibles fósiles de los barcos por otros sostenibles derivados del hidrógeno verde como el metanol verde.

Estos nuevos retos que nos depara el futuro exigen una formación muy específica si queremos ofrecer oportunidades a nuestros jóvenes. ¿Cómo se está actuando en este sentido?

En la Consejería hemos realizado un trabajo muy exhaustivo, en colaboración con las consejerías de Desarrollo Educativo y Formación Profesional y de Empleo, para identificar con los distintos sectores productivos vinculados a nuestro ámbito de competencia cuáles son las demandas profesionales que requieren cubrir estos sectores en las diferentes provincias. Para ello, nos hemos reunido con numerosas asociaciones empresariales que nos han trasladado sus necesidades.

Hemos hecho un trabajo muy detallado analizando los grados de Formación Profesional y programas de formación para el empleo que actualmente se imparten para conocer exactamente dónde se localiza esa oferta formativa y cruzarla con las necesidades de las empresas. Nuestro propósito es contribuir a cubrir posibles gaps y adelantarnos todo lo posible para que haya jóvenes y personal con la cualificación y el grado de especialización que requieren nuestras empresas, sobre todo, en las nuevas oportunidades que brindan las energías renovables y el hidrógeno verde.

En la minería, Andalucía también es referente desde hace mucho pero ahora parece que se observa un cambio a nivel de imagen. ¿Cree que ha sido un sector opacado quizá por sus antiguas prácticas poco acordes con la sostenibilidad medioambiental?

La minería actual es una actividad que nada tiene que ver con la minería del siglo XIX o XX, que mucha gente sigue teniendo en mente. Es una minería con un compromiso medioambiental incuestionable, con enorme interés en tener un impacto positivo en su entorno y que antepone la seguridad y salud de sus trabajadores a cualquier otra consideración.

Hay que tener en cuenta, además, que se trata de una actividad fundamental para la transición energética y para ganar peso en la autonomía estratégica que reclama Europa en sectores clave como las materias primas, y en la que, además, la tecnología y la digitalización están cada vez más presentes. Sin minerales como el cobre es imposible fabricar baterías de coches eléctricos y aerogeneradores o desarrollar la red de energía eléctrica. Y Andalucía, con especial incidencia en Huelva, es la segunda región europea que tiene más cobre en su subsuelo.





El Salón Internacional de La Minería se presenta en Huelva

La 15.ª edición del Salón Internacional de la Minería (MMH 2024), que tendrá lugar en Sevilla del 15 al 17 de octubre, se ha presentado en Huelva, una provincia de gran peso específico para el sector en Andalucía puesto que produce en torno al 70% de la minería metálica de la región. Organizado por la Asociación de Empresas Investigadoras, Extractoras, Transformadoras Minero-Metalúrgicas, Auxiliares y de Servicios (AMINER) y el Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla (FIBES), el MMH es un encuentro internacional que reúne a las principales empresas mineras y que se ha convertido en una cita de referencia para esta industria en el sur de Europa.

En la presentación han participado el consejero de Industria, Energía y Minas, Jorge Paradelo; el comisario del MMH, Enrique

Delgado; la gerente de AMINER y secretaria general del MMH, Marta Cerati; y Antonio Castaño, director gerente de Contursa, la empresa pública que gestiona FIBES, quienes han dado a conocer las novedades del encuentro, que aunarán una amplia zona expositiva, un ambicioso Congreso Científico y un área específica de divulgación dirigida a la sociedad en general.

Entre las novedades se encuentra el Congreso Científico, que se ha cerrado estos días con una “interesantísima programación cuyos contenidos pivotan sobre seis áreas temáticas, que cubren las inquietudes de la minería del futuro”, según ha detallado el comisario del MMH, Enrique Delgado. De esta forma, las sesiones tratarán sobre las materias primas críticas, la transformación energética, el talento en el sector, la licencia social, la innovación y digitalización en la minería y los

negocios y la gestión comercial.

Se celebrarán siete mesas redondas, además de los plenarios, y se contará con voces expertas de primer nivel como Jan Moström, CEO de LKAB y presidente de la asociación Euromines; o Rob Scargill, director ejecutivo de Sandfire Matsa, que estarán a cargo de los discursos de apertura. Entre los asuntos que se aborden estará la Ley Europea de Materias Primas Fundamentales, que entró en vigor el pasado mes de mayo.

El Congreso Científico se completará con ponencias, conferencias y posters, seleccionados entre las más de 150 solicitudes presentadas, con idea de promover el intercambio de conocimientos y experiencias y discutir las últimas tendencias y desafíos de un sector que aboga por la investigación, la innovación y la sostenibilidad como señas de identidad.

Hay que recordar que en esta edición el MMH 2024 ha recibido

el reconocimiento de Feria con Internacionalidad completa que concede el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, una certificación que acredita su trayectoria como un evento con amplia apertura a otros países. Muestra de ello serán la asistencia de ponentes de cuatro continentes y la participación de países como Suecia, que acude como país invitado; Polonia, que contará con su propio expositor, y una delegación empresarial de Canadá.

Por su parte, el consejero de Industria, Energía y Minas de la Junta de Andalucía, Jorge Paradelo, ha destacado la importancia del lema del MMH 2024, Punto de encuentro hacia un futuro sostenible, al remarcar que resume el compromiso medioambiental y social que caracteriza a la minería del siglo XXI. Se trata, ha ahondado, de “una actividad absolutamente comprometida con el medio ambiente, muy interesada en tener impacto positivo en su entorno y que tiene como prioridad absoluta la seguridad y salud de sus trabajadores y trabajadoras”.

El consejero ha incidido además en que la minería es “una actividad fundamental para la transición energética y para ganar en la autonomía estratégica que reclama Europa en sectores clave como las materias primas”, donde la tecnología y la digitalización están cada vez más presentes. “Sin minerales como el cobre, es imposible fabricar baterías de coches eléctricos

o aerogeneradores, o desarrollar la red de energía eléctrica. Y Andalucía es la segunda región europea que tiene más cobre en su subsuelo, especialmente en Huelva”, ha apostillado.

La importancia de la minería por su papel esencial en esta transición hacia energías verdes y hacia lo digital, y el consiguiente auge del sector en los últimos años, se ha visto reflejado también en los datos de participación del MMH 2024, que han superado ampliamente los de la pasada edición. El evento tiene ya confirmados 249 expositores, un 45,6% más que en la edición de 2022, y más de 6.000 m² de exposición, un 37% más que ese año, según ha indicado el director gerente de Contursa, Antonio Castaño, que ha destacado la importancia de las sinergias que genera este sector en materia de empleo e incentivos empresariales y económicos.

Parte de esta ampliación se corresponde con el área de divulgación incorporado como novedad esta edición, un espacio con actividades

educativas y lúdicas dirigidas al público en general y a grupos de escolares que busca dar a conocer la realidad de la minería moderna. “Es necesario que los ciudadanos conozcan la extraordinaria labor en materia medioambiental que está realizando la minería en todo el mundo”, ha añadido Castaño, que ha destacado la importancia que tiene para Fibes seguir acogiendo este tipo de eventos, que sitúan al Palacio de Congresos de Sevilla “como un espacio de referencia para debatir, analizar y reflexionar sobre el presente y futuro de nuestra sociedad”.

El Salón Internacional de la Minería es un escaparate excepcional para exhibir las novedades, proyectos y los últimos avances tecnológicos del sector, que celebra en paralelo un congreso científico de profesionales y expertos para abordar los grandes desafíos de futuro en el ámbito de las materias primas minerales.

Con 10.000 visitas a la zona expositiva y más de 1.000 congresistas de 39 nacionalidades de todos los continentes, la cuarta edición del MMH contó también con la participación de 115 ponentes nacionales e internacionales que se superarán ampliamente este año.

Con un impacto económico de 5,4 millones de euros en la ciudad de Sevilla, durante las tres jornadas se desarrollaron 3.000 encuentros comerciales y se acreditaron medios de comunicación de ámbito nacional e internacional.



Enrique Delgado: “Las empresas mineras están adoptando una gestión sostenible transversal a todas las áreas de su actividad”



ENTREVISTA

ENRIQUE DELGADO
DIRECTOR GENERAL
ATALAYA MINING.
COMISARIO MMH 2024

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Comenzamos hablando del Salón Internacional de Minería que se va a celebrar en Sevilla en octubre. Usted es el Comisario de este evento. ¿Cómo se ha planteado en esta edición?

El MMH se ha convertido en una cita ineludible para el sector en Europa que este año hemos planteado con un enfoque renovado y ambicioso. La minería está viviendo un momento histórico, por su vinculación con la transición energética. Queremos que esto se refleje en un encuentro que reunirá a los principales actores de la industria para abrir vías de colaboración e

intercambiar conocimientos en temas como la sostenibilidad, la innovación tecnológica o la internacionalización.

Los datos de la última edición fueron muy positivos, y nuestro desafío era superarlos. La quinta edición ya está batiendo récords con más de 6.000 m² de exposición, un 37% más que en la edición pasada, y un total de 249 expositores, casi un 46% más que

hace dos años.

En parte, lo hemos conseguido sumando contenido divulgativo, para dar a conocer nuestra labor, con un nuevo espacio con actividades dirigidas al público en general y a escolares. Es muy importante explicar lo que hacemos y cómo lo hacemos: apostando por la innovación y el cuidado del medioambiente. Queremos que nuestros jóvenes se enamoren del sector minero y lo sientan como una elección profesional de futuro.

El Mining and Mineral Hall (MMH) ha recibido el reconocimiento de feria con Internacionalidad completa que concede el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. ¿Qué supone esto para el evento en sí y para el mundo de la minería?

Acredita su trayectoria como un evento abierto al mundo, su posición como punto de encuentro clave para el sector y su consolidación

en estos años. En esta ocasión, su carácter internacional se plasmará en la participación de países como Suecia, que acude como invitado a través de su Cámara de Comercio; Polonia tendrá stand propio; tendremos una misión comercial canadiense con empresas del sector, seguramente para participar con stand propio en la próxima edición.

Internacionalización es difundir conocimiento y compartir el aprendizaje de los proyectos que gestionamos. En este sector nos regimos por las mejores prácticas internacionales, códigos técnicos, guías y estándares que aplicamos en los más diversos entornos geográficos; por eso la colaboración es tan interesante y añade tanto valor a encuentros como este, particularmente en las facetas de la innovación y la sostenibilidad.

La innovación y la sostenibilidad son dos constantes en el mundo empresarial y más, si cabe, en la minería, de hecho, el lema del evento de este año es “Punto de encuentro hacia un futuro sostenible”.

El Salón es un escaparate de los proyectos de sostenibilidad e innovación que promovemos para el aprovechamiento responsable de los recursos naturales, la mejora de la eficiencia, la economía circular o el uso de energías renovables, entre otros.

En este sentido, las empresas mineras están adoptando una gestión sostenible transversal a todas las áreas de su actividad. Desde el cuidado de las personas, a la reducción de la huella de carbono; desde la implicación con la sociedad, a la rehabilitación de los terrenos. Es una visión integral que quiere asegurar que los beneficios de la minería se extiendan a todo su entorno social y ambiental.

Por lo que respecta a Atalaya Mining, compañía de la que usted es director general, han presentado recientemente su informe de sostenibilidad. ¿En qué puntos, con respecto a la protección medio ambiental, está trabajando la compañía?

El compromiso con el medio ambiente es un valor fundamental para Atalaya. Por eso adoptamos prácticas sostenibles que protegen el patrimonio natural y cultural, apoyan una economía circular, abordan el cambio climático, garantizan un uso eficiente de los recursos, y en general, contribuyen positivamente al entorno ambiental y social donde realiza sus operaciones.

La perspectiva ambiental está en todos los ámbitos de trabajo de la compañía. Desde la reducción de la huella de carbono, con iniciativas como nuestra planta solar de 50 MW que va a generar el 20% de la energía que consumimos, o la máxima eficiencia en el consumo de recursos como el agua, que gracias a las innovaciones que hemos puesto en marcha, estamos reduciendo año a año. Además,

hemos implementado un enfoque de *Vertido cero*, las aguas se reciclan y se evita su descarga al medio.

Y estamos rehabilitando zonas mineras históricas que están fuera de nuestro proyecto y que están afectadas ambientalmente. También impulsamos un plan de biodiversidad para cuidar de la flora y la fauna autóctonas, y como esto podríamos seguir hablando horas. En resumen, la minería que hacemos no sólo se enfoca en no causar impacto, sino que queremos alcanzar el impacto positivo.

La compañía está en fase de expansión, acaba de empezar a cotizar en la Bolsa de Londres y baraja cambiar su sede a Sevilla. ¿Cuáles son los principales puntos que marcan el presente y el futuro de la empresa?

En Atalaya Mining estamos siempre en movimiento. La incorporación al mercado principal de la Bolsa de Londres mejora nuestro perfil corporativo, atrayendo a más inversores para seguir creciendo. Por otra parte, el traslado a Andalucía que estamos acometiendo refleja una vez más nuestro compromiso con esta región. Seremos la primera empresa minera con sede en Andalucía que cotiza en bolsa: un orgullo para nosotros y un hito para el sector minero andaluz.

Mirando hacia el futuro, nuestro enfoque está en alargar la vida de nuestros proyectos y hacerlo con un enfoque de sostenibilidad. Mediante prácticas mineras responsables que neutralicen cualquier impacto ambiental, invirtiendo en tecnologías innovadoras que mejoran la eficiencia. El objetivo no es solo producir cobre, sino generar valor para la sociedad.

La Fundación Río Tinto y la compañía minera Atalaya Mining presentaron a principio de año en la Feria Internacional de Turismo (Fitur) el proyecto ‘Riotinto Experience’. ¿Cuándo podrá ser una realidad y en qué va a consistir?

‘Riotinto Experience’ consiste en una visita turística en un autobús que recorrerá la mina de cobre de Riotinto, una mina actualmente operativa a pleno rendimiento. Este proyecto, que está a la espera de la autorización de la Delegación Territorial de Industria, Energía y Minas de Huelva, ofrecerá a los visitantes la oportunidad de conocer de primera mano los procesos de vanguardia que caracterizan a la minería del siglo XXI.

La experiencia comenzará en el Museo Minero, desde donde los visitantes serán trasladados en un vehículo especial, un Torsus 4x4 Pretorian de 32 plazas. Durante aproximadamente 90 minutos, vivirán una experiencia inmersiva donde conocerán la tecnología minera y se familiarizarán con los procesos para que sea limpia, segura e innovadora.





Juan Ignacio López-Escobar: “El aprovechamiento de residuos y la optimización de recursos es algo en lo que creemos firmemente”



ENTREVISTA

**JUAN IGNACIO
LÓPEZ-ESCOBAR**

DECANO-PRESIDENTE DEL
COLEGIO OFICIAL DE INGENIEROS
DE MINAS DEL SUR (COIMS)

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Para comenzar háganos una valoración de cuál es el presente de la minería andaluza

Actualmente, Andalucía aporta un 40% del valor de la producción minera nacional, lo que la convierte en el principal productor de mineral en España.

En este sentido, las compañías están desarrollando proyectos muy innovadores y sostenibles en las minas que están posicionando a la minería andaluza como referente mundial. Por mencionar algunos ejemplos, está la refinera polimetalúrgica de Cobre Las Cruces, además de Masa Valverde de Atalaya Mining o el proyecto E-LIX, la mina de hierro de Minas de Alquife y el Proyecto Minera Los Frailes, en Aznalcóllar. Por su parte, la Junta de Andalucía ya ha publicado los 364 permisos de investigación para localizar recursos mineros estratégicos. También contamos con la Estrategia para una Minería Sostenible en Andalucía 2030.

Estamos pendiente de la nueva Ley Europea de Materias Primas Fundamentales. ¿Cómo cree que va a afectar al sector minero andaluz?

Positivamente, al final hablamos de una nueva ley que impulsa la actividad minera. Europa ha tomado conciencia de los riesgos de una dependencia tan fuerte de terceros países (en lo que a minerales se refiere), para garantizar la supervivencia de su industria en el futuro.

Por lo tanto, la Ley Europea de Materias Primas Fundamentales es un gran paso para el sector minero en general. Sobre Andalucía, ciertamente refuerza la necesidad de seguir apoyando la exploración e investigación de nuestra tierra, donde los minerales son abundantes. Recordemos que, según el Instituto Geológico y Minero (IGME), la región andaluza posee 17 de los 30 minerales que la Unión Europea considera críticos. Razón que debe alentar a seguir apostando por nuestra actividad, la minería del siglo XXI que cumple con los más altos estándares de seguridad y medioambiente, además de innovación.

Potenciar la industria local en torno a la minería parece ser una de las claves para aumentar la cadena de valor y crear riqueza y empleo en el territorio. ¿Qué cambios debe haber a nivel andaluz para que esto pueda producirse?

El proceso de simplificación administrativa iniciado con notable éxito debe seguir profundizándose para conseguir una tramitación ágil y rigurosa, eliminando trámites innecesarios y repetitivos.



Es necesario hacer un esfuerzo para armonizar las legislaciones, evitando interferencias de unas actividades en otras que no le competen. No es razonable, por ejemplo, que a actividades mineras y energéticas se apliquen normativas urbanísticas o agrícolas.

La implicación de las distintas administraciones, empresas inversoras, sindicatos y, por supuesto, colegios profesionales es imprescindible en la formación de personal especializado. En los próximos años habrá una importante demanda de empleo en la minería andaluza y en su empresa transformadora.

Desde el Colegio valoramos muy positivamente el esfuerzo que realiza la Junta de Andalucía, que está fomentando la exploración y la investigación, actividades fundamentales para tener una industria minera fuerte. Apoyar este primer punto es el trampolín para luego seguir con el desarrollo de proyectos que generen riqueza y empleo en el territorio.

La transformación energética y el respeto al medio ambiente son dos de los grandes retos para la industria en general y más para la minera. ¿Cree que se está abordando de una forma correcta? Ya se habla de Andalucía como la locomotora de la minería verde.

La minería “verde” empieza con la realización del proyecto de explotación, el estudio de impacto ambiental y el proyecto de restauración. Desde el COIMS, promovemos la realización de proyectos que, con los máximos estándares de seguridad, obtengan la mejor rehabilitación del terreno, buscando mejorar las condiciones ambientales del enclave original. Ya son numerosos los casos en los que una rehabilitación minera se convierte en un atractivo social.

Dentro de los objetivos de nuestro Colegio está la búsqueda de la excelencia en los proyectos de restauración con la intervención de múltiples profesionales de distintas especialidades, como geólogos, biólogos, ingenieros agrícolas, de montes, medioambientalistas, etc., buscando la mejor alternativa posible. El aprovechamiento de residuos y la optimi-

zación de recursos es algo en lo que creemos firmemente. Y es una apuesta importante del sector, donde cabe destacar el proyecto “CirCular” de Atlantic Copper para aprovechar los metales de los aparatos electrónicos achatarrados. Por lo tanto, contamos con una normativa en Europa que es tremendamente rigurosa, donde, además de exigirse la rehabilitación integral y los máximos estándares de seguridad, se requiere una actividad respetuosa con el entorno durante la explotación. En Andalucía, estas premisas han sido tomadas al pie de la letra y puedo afirmar que desde el sur de España lideramos esta minería europea. El abordaje de la transformación energética y el respeto al medioambiente está siendo primordial para los ingenieros e ingenieras de Minas que, antes de la puesta en marcha de un proyecto minero, realizamos el plan de explotación y desarrollamos su correspondiente estudio medioambiental, cumpliendo todas las normativas europeas, nacionales y autonómicas. En resumen, siempre analizamos las distintas alternativas viables para elegir la que más favorezca al entorno durante y después de la explotación.

Por ende, una vez el proyecto es visado, se presenta ante la Delegación de Medioambiente de cada autonomía, la cual supervisa el Estudio de Impacto Ambiental y el proyecto de restauración, sometiéndolo también a exposición pública. De esta forma, tras valorar todas las alegaciones, se resuelve otorgar o no la Declaración de Impacto Medioambiental favorable. Por lo tanto, si el proyecto supera el trámite descrito, es la Dirección General de Minas la que autoriza la explotación, condicionada al previo depósito de avales que garanticen la total restauración.

Son varios los pasos a dar hasta hacer realidad un proyecto. Aquí todo se realiza con estudios e investigaciones previas que justifican una actividad minera “verde”, es decir, eficiente y respetuosa con el medioambiente, haciendo uso de las nuevas tecnologías y los procesos más innovadores hasta el momento.

Un evento que refleja la fortaleza de nuestro sector minero andaluz en Europa es el Mining and Minerals Hall, que contará con profesionales de todo el mundo. Su quinta edición será del 15 al 17 de octubre en Sevilla.

La Mina de Aznalcóllar está en el punto de debate ahora mismo por su reapertura. Ustedes la respaldan. ¿Por qué?

Visado por el COIMS, el proyecto aplica las mejores prácticas medioambientales y mineras, garantizando que el agua que se encuentra almacenada se depurará hasta alcanzar unos niveles de salubridad mejores, en algunos parámetros, que el agua potable. Asimismo, la iniciativa propone la explotación subterránea, minimizando la posible afección visual al paisaje, y garantiza una restauración integral de los pasivos mineros anteriores, sellando además antiguos depósitos con el objetivo de eliminar la contaminación actual de las aguas de lluvia. Además, la mina de Aznalcóllar contiene materiales considerados críticos por la Unión Europea para la transición energética, como es el cobre.

La reapertura de la mina es una magnífica noticia para el medioambiente al resolver eficazmente los efectos de la anterior explotación y también para el pueblo de Aznalcóllar, que va a resolver el grave problema de desempleo que tiene la comarca. Con esta reapertura, se generarán más de 2.000 empleos con un salario medio significativamente superior al de la zona.



Rob Scargill: “Estamos comprometidos con una operación minera rentable, moderna y sostenible”



ENTREVISTA

ROB SCARGILL
PRESIDENTE DE LAS
OPERACIONES MINERAS
DE SANDFIRE MATSA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Sandfire MATSA es una empresa minera que ha hecho una apuesta muy importante por Andalucía. ¿Cómo ha sido ese proceso de implantación y en qué punto se encuentra actualmente?

En primer lugar, es preciso hacer hincapié en que el propio sector minero andaluz ha experimentado un gran crecimiento en las últimas décadas, gracias a tres factores: la riqueza de la Faja Pirítica Ibérica, la apuesta de los inversores por el territorio y el apoyo administrativo a este sector. La minería está viviendo una etapa de expansión, pese a los movimientos continuos de los precios de los metales y el aumento del coste de las materias primas y suministros. Además de su potencial geológico, económico e innovador, la minería es una fuente de riqueza y empleo para las comunidades con proyectos en activo.

La producción de minerales ligada a MATSA se remonta a la primera década de este siglo, a principios del año 2009, y, desde entonces, la empresa ha invertido en la región más de 1.900 millones de euros.

Durante febrero de 2022, las operaciones mineras de MATSA pasaron a formar parte del Grupo Sandfire, cuya visión estratégica les ha proporcionado la certeza y confianza necesarias para seguir fortaleciendo el proyecto de minería sostenible en sus operaciones subterráneas de Aguas Teñidas, Magdalena y Sotiel, en la provincia de Huelva.

El balance de esta nueva etapa para Sandfire MATSA es muy positivo, con unos resultados que nos permiten seguir consolidando nuestra posición dentro del sector.

Siguiendo en esta línea, ¿cómo se plantean el futuro de su compañía en Andalucía?

Como cualquier industria, nuestro deseo es seguir creciendo, pero no a cualquier precio. Llevamos a cabo nuestra actividad de manera responsable, para que nuestro equipo y colaboradores estén seguros y reciban apoyo, las comunidades locales se beneficien de nuestra presencia y demos

una sólida gestión medioambiental.

Estamos reforzando nuestra actividad de exploración, tanto dentro como fuera de nuestras minas. La Faja Pirítica Ibérica es una zona de alto valor minero y geológico, por lo que es posible realizar nuevos descubrimientos y mantener nuestra actividad minera.

Por otro lado, avanzamos en la mejora continua de nuestras operaciones, invirtiendo en la optimización de infraestructuras y desarrollo en las minas para asegurar un modelo de producción hacia procesos menos intensivos en el consumo de recursos naturales.

También estamos trabajando actualmente en proyectos estratégicos para el desarrollo de nuestras operaciones mineras, entre ellos, una futura instalación de gestión de tailings, que son los residuos que se generan durante el procesamiento del mineral. En Sandfire MATSA reutilizamos el 50%, mezclados con cemento, en el relleno de cámaras en interior de mina, mientras que el otro 50% se envía a nuestro depósito de pasta, con un porcentaje de sólidos de entre el 60% y el 70%. Un modelo de gestión reconocido por la Unión Europea como una de las mejores alternativas de disposición de estériles.

La vida útil de nuestro actual depósito llegará a su fin en 2016, por lo que hemos proyectado una nueva instalación que nos permita prolongar nuestras operaciones más allá de esa fecha y que se encuentra en fase de tramitación administrativa. Recientemente hemos recibido la Autorización Ambiental Unificada favorable para este proyecto, aunque aún quedan algunos pasos en la obtención de permisos.



A pesar de los desafíos permanentes que enfrentamos los proyectos mineros, en Sandfire MATSA hemos logrado un importante récord tanto en producción minera como en procesamiento de minerales en la planta de tratamiento en el último trimestre del pasado año fiscal (marzo-junio de 2024). Un hito en el que todo nuestro equipo, con su trabajo diario y dedicación, ha puesto su granito de arena. Además, desde el inicio de las operaciones mineras (2009), hemos superado ya los 50 millones de toneladas de mineral extraído y procesado en nuestras instalaciones.

La minería es un sector que ha hecho un gran esfuerzo por la sostenibilidad medioambiental. ¿Cómo se ha enfocado este aspecto desde Sandfire MATSA?

La sostenibilidad es uno de los ejes transversales de Sandfire MATSA, en sus tres vertientes: económica, ambiental y social.

Estamos comprometidos con una operación minera rentable, moderna y sostenible, que desarrolla prácticas comerciales seguras y que opera bajo un robusto sistema de gestión ambiental, que hace compatible la actividad minera con el respeto y la protección del medio ambiente y el entorno natural.

Hablan ustedes de minería inteligente. ¿Se refieren al uso de la inteligencia artificial en su actividad minera?

No exclusivamente. Los retos actuales de la minería, relacionados con el desarrollo de la actividad de forma sostenible, requieren transformaciones innovadoras respecto a los procesos productivos. Así, Sandfire MATSA apuesta por ser protagonista del cambio en el sector, centrando sus esfuerzos en la innovación en transformación digital, minería inteligente y estudios de I+D.

En línea con el desarrollo y posibilidades de la automatización, Sandfire MATSA cuenta con una gran herramienta, aún desconocida fuera de nuestras instalaciones, con un importante impacto también 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. La implantación de esta tecnología ha sido posible gracias a los más de 60 kilómetros de wifi en las minas Aguas Teñidas y Magdalena, lo que permite además la comunicación con los operarios en los frentes, zonas a las que no llegaba el sistema de radio tradicional.

Han puesto en marcha recientemente una nueva edición de su programa Alianza. ¿En qué consiste?

Nuestro compromiso con el bienestar de las comunidades locales incluye la puesta en marcha de numerosos programas destinados a promover el desarrollo económico, social, educativo, formativo, deportivo, cultural y patrimonial de la región.

Gracias al Programa Alianza, Sandfire MATSA respalda anualmente en torno a medio centenar de proyectos impulsados por entidades sociales sin ánimo de lucro del entorno, especialmente en las localidades más cercanas a nuestras operaciones mineras. Recientemente hemos lanzado una nueva edición, correspondiente a 2024-2025. Así, mantenemos nuestra apuesta por la creación de valor en nuestro entorno próximo, dejando una huella positiva y duradera en este territorio.

¿Cómo definiría el vínculo de Sandfire MATSA con la sociedad onubense?

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.

La empresa contribuye al desarrollo social y económico de su entorno inmediato mediante el pago a proveedores locales, salarios netos y otros beneficios, además de impuestos y tasas a las administraciones locales. Generamos más de 4.000 empleos directos, indirectos e inducidos. Nuestro equipo está formado por unos 750 empleados, de los cuales cerca del 22% son mujeres. De todos nuestros profesionales, el 90% procede o reside en la provincia de Huelva.



ENTREVISTA

CÉSAR MARTÍN-MONTALVO
DIRECTOR GENERAL DE
RPOW CONSULTING S.L

César Martín-Montalvo: “La unión entre sostenibilidad e industria pasa por el almacenamiento térmico de energía”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
RPOW es un grupo que desde Andalucía desarrolla proyectos en todo el mundo. ¿Cuál es su forma de operar y sus proyectos más destacados actualmente?

RPOW opera bajo un modelo de consultoría integral en energías renovables especializada en almacenamiento térmico de energía (TES). Nuestro enfoque incluye el asesoramiento en el desarrollo de proyectos y la implantación de soluciones energéticas a medida para distintas industrias. Actualmente, estamos involucrados en proyectos en todo el mundo, sobre todo en Europa y en América, en los que destaca nuestra contribución en plantas de energía solar de concentración y soluciones de TES de gran escala.

En un contexto global en el que la energía fotovoltaica crece a un ritmo superior al 20% y más del 70% de la demanda energética industrial se destina a generar calor, principalmente mediante combustibles fósiles, RPOW emerge como líder en soluciones de almacenamiento térmico de energía (TES) para descarbonización industrial. Con sede en Sevilla (y también en Houston, Texas) y un alcance internacional con proyectos en todos los continentes, RPOW diseña soluciones a medida para optimizar el uso de electricidad renovable en forma de calor. Esto permite una mayor eficiencia energética, reduce la dependencia de combustibles fósiles y contribuye significativamente a la descarbonización de la economía.

Con casi 6 años de vida, RPOW ha acumulado amplia experiencia en proyectos innovadores y ha trabajado con diversas industrias para implementar tecnología TES, permitiendo el almacenamiento y uso eficiente del calor en sectores que demandan altas temperaturas, como la alimentación, el acero, la destilación o la producción de papel. La compañía también es pionera en combinar estas soluciones con tecnologías emergentes como el hidrógeno verde, donde consigue elevar la eficiencia de los sistemas y los activos industriales.

Con un equipo altamente cualificado y dos décadas de experiencia en el sector termosolar, RPOW está posicionada para liderar la transición hacia un modelo energético más sostenible, tanto a nivel local como global. A la par, contribuye en el desarrollo de Andalucía como un polo de conocimiento en la industria energética.



Su apuesta es por las energías renovables, centrándose en la térmica. ¿Cómo analizan la apuesta de Andalucía para convertirse en un referente en este tipo de energía?

Andalucía tiene un enorme potencial para convertirse en un verdadero referente en el almacenamiento térmico de energía. Por un lado, gracias a su clima favorable que supone condiciones óptimas



para el desarrollo de tecnología solar y térmica, y por otro gracias también a la experiencia acumulada en energías renovables, que es altísima. Contamos con un ecosistema consolidado tras varias décadas en las que Andalucía se ha posicionado como un gran hub de conocimiento en tecnología de energías renovables, donde cada uno aporta su especialización. La competencia es dura, porque hay otros lugares en el mundo donde también acumulan conocimiento, buenas condiciones y también más recursos financieros, pero Andalucía sigue en la lucha por estar en los primeros puestos.

La sostenibilidad es una prioridad global. ¿En qué ayuda la tecnología de almacenamiento térmico de energía a la lucha contra el cambio climático y en la sostenibilidad de nuestro sistema eléctrico?

La tecnología de almacenamiento térmico de energía es una gran aliada para los objetivos de sostenibilidad de la unión europea, así como para la viabilidad y la competitividad del sistema eléctrico. Nos permite almacenar el exceso de energía generada por fuentes renovables, como la solar o la eólica, para su uso posterior, sobre todo cuando la electricidad es más cara o cuando no podemos generar energía renovable porque no hay sol o no hay viento, por ejemplo.

Así logramos equilibrar la oferta y la demanda de energía ganando competitividad sin recurrir a combustibles fósiles, lo que reduce la dependencia de fuentes contaminantes y facilita una mayor integración de energías limpias en la red. Tenemos claro que la unión entre sostenibilidad e industria pasa por el almacenamiento térmico de energía

Por lo que respecta a la industria en Andalucía ¿de qué forma colaboran con las empresas andaluzas de este sector?

Colaboramos activamente con empresas andaluzas en distintas etapas de la cadena de valor de proyectos energéticos, desde el diseño y la ingeniería hasta la instalación y la operación de soluciones de almacenamiento térmico. Creo que es necesario que lo hagamos para aprovechar nuestro potencial y ese ecosistema favorable que comentaba y que nos da un plus de competitividad. Por tanto, impulsamos el crecimiento del sector, que nos enorgullece y nos beneficia parti-

cularmente, y también fomentamos sinergias con empresas locales y el desarrollo de tecnología innovadora en conjunto.

Hace poco pudimos anunciar un proyecto conjunto con H2B2 para crear H2 24/7, una planta innovadora en Sevilla que combina hidrógeno verde y almacenamiento térmico. Es un ejemplo, el más reciente, de esa fructífera colaboración con empresas andaluzas, pero hay muchos otros.

A menudo escuchamos cómo existe una gran demanda, a la vez que carencia, de un personal muy cualificado como el que requiere su actividad. ¿De qué forma están atajando estos problemas?

Para nosotros es vital captar y conservar el talento especializado. Vamos a buscarlo en las propias universidades, donde tenemos varios acuerdos y colaboraciones con algunas de ellas. Contamos con un buen número de personas trabajando en RPOW que provienen de diferentes universidades y se han ido formando y especializando con nosotros. Pero también necesitamos perfiles más experimentados que nos permitan dirigir proyectos innovadores e internacionales con los estándares más altos de calidad. Para lograr que estos profesionales vengan y formen parte de la empresa, es necesario proponer un proyecto profesional ilusionante combinado con un ambiente de trabajo que favorezca el crecimiento personal y profesional.

Aunque sus proyectos se distribuyen por todo el mundo ¿apuestan ustedes por el talento y el empleo local?

La apuesta por nuestra ciudad y nuestra región, es uno de los pilares fundamentales en la política de contratación. Estamos altamente comprometidos con el talento local, de ahí los acuerdos de colaboración que mantenemos con las universidades andaluzas.

También es clave la atracción de talento emigrado, o que simplemente quieren venir a Sevilla a crear valor en un proyecto tan ilusionante.

Para nosotros es motivo de orgullo que Sevilla y Andalucía sean referentes en el sector energético y apostamos por trabajar con equipos internacionales y para grandes proyectos globales pero desde aquí. En el caso de RPOW, queremos seguir viviendo en Sevilla y ejercer la excelencia de nuestra profesión desde Sevilla.



José Miguel Muñoz: “Tecnología, Sostenibilidad y Servicio, son nuestros pilares fundamentales”

ENTREVISTA

JOSÉ MIGUEL MUÑOZ
SUBDIRECTOR DE SOTRAFA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Con más de 48 años de experiencia en el sector, ¿cómo describiría la evolución y el crecimiento de Sotrafa desde sus inicios hasta la actualidad?

Desde 1976, en Sotrafa fabricamos films técnicos para Agricultura intensiva, contribuyendo decisivamente en el desarrollo y consolidación del sector en Almería, Huelva y Murcia, aportando múltiples soluciones a través de un amplio portfolio de cubiertas y acolchados plásticos que fabricamos en Sotrafa. Al servicio de la Agricultura, Medio Ambiente, Industria y Minería. En el año 2005 se hace una fuerte inversión en maquinaria de última tecnología para la producción de Geomembranas ALVATECH que hoy día es el 40% del negocio de Sotrafa.

A fecha de hoy estamos presentes en 115 países, que valoran nuestra calidad y donde suministramos los films agrícolas y geomembranas que fabricamos en Sotrafa de la mano de 240 empleadas y empleados de alta cualificación y retribución acorde a la misma. La retención del talento es fundamental para consolidar equipos de trabajo. Tecnología, Sostenibilidad y Servicio, son nuestros pilares fundamentales.

¿Cuáles han sido los hitos y logros más significativos en la historia de la empresa que la han posicionado como referente en su sector?

A lo largo de todos estos 48 años, son muchos los hitos y logros alcanzados, por destacar algunos diré los siguientes: Tecnología para fabricar en 7 capas, que permite (entre otras muchas aplicaciones) conservar el ensilaje en óptimas condiciones, aumentar la eficiencia en desinfección de suelos por solarización o biofumigación o aislar totalmente las viviendas de emanaciones de gas Radon; Las Silobolsa, patentado por Sotrafa el sistema de plegado. Es una gran solución para almacenaje de forrajes y cereales. Con solo 300 kg de plásticos se almacenan 500 Tm de cereal; Films



biodegradables (biocompostables)

hecho de polialmidones y ácidos polilácticos (PLA), para acolchar suelos en agricultura intensiva a cielo abierto; Familia de cubiertas de invernadero TRC, con un balance óptico que potencia el rendimiento agronómico, cubiertas fotoselectivas, termocromáticas, antitérmicas, ... con formulaciones de alta resistencia a químicos, que extienden su durabilidad muy por encima de los 3 años de garantía en el sur de Europa.

También hemos obtenido varios certificados empresa, como ISO 9001 (Calidad), ISO 14000 (Medio Ambiente) y OCS (Medio Ambiente). Contamos con una nave de producción con Certificado Breeam, que es la evaluación y certificación de la sostenibilidad en la edificación técnicamente más avanzado del mundo. Hemos obtenido certificaciones de calidad de geomembrana, como ASQUAL, DIBT, ONORM...

Desde el año 2005, hemos incorporado geomembranas ALVATECH de gran ancho (7,5 m) fabricadas con última tecnología en cabezal plano, con excelente soldabilidad, planicidad y durabilidad. Así, hemos obtenido la homologación y suministro de geomembranas ALVATECH en grandes proyectos a nivel internacional, por citar algunos como: 700.000 m² geomembrana HDPE 0.75 mm en Caminca, Nicaragua; 1.5 millones m² geomembrana HDPE 2 mm en Codelco, Chile; 1.4 millones m² geomembrana HDPE 1.5 mm y 3 mm en Alkarana, Qatar; 900 K

m² geomembrana HDPE 1.5 mm GM-13 en Mina Obotan, Ghana.

¿Qué tipo de productos ofrece Sotrafa en su catálogo y cuál es su especialización en el sector de las geomembranas?

En el sector de geosintéticos, tenemos geomembranas con características claramente diferenciadoras en el mercado, fabricamos cumpliendo con el Estándar de Calidad de la normativa aplicable en cada país y adicionalmente para grandes proyectos diseñamos el producto adaptándolo a las necesidades particulares del proyecto. Por destacar algunas de ellas: Geomembranas ALVATECH Conductivas para dobles impermeabilizaciones de vertederos de residuos peligrosos; Geomembranas ALVATECH FIX, con miles de tacos cónicos que mejoran la estabilidad de la barrera impermeable en planos inclinados; Geomembranas ALVATECH reflexivas para campos fotovoltaicos bifaciales; Y de colores (arena, azul, verde...) para armonizar con el paisaje del entorno. Por último, Geomembrana ALVAFLEX una lámina de polietileno muy flexible desarrollada para las Cubiertas Flotantes que eliminan la pérdida de agua por evaporación manteniendo la calidad del agua de la balsa de riego.

¿Podría darnos más información sobre las geomembranas y sus aplicaciones en diversos campos como la industria, la construcción o la ingeniería civil?

Las geomembranas ALVATECH están diseñadas para una contención segura y duradera en el tiempo. Múltiples estudios científicos sobre geomembranas de polietileno concluyen que la expectativa de vida útil puede superar los 400 años cumpliendo su función. Se aplican principalmente en estos 5 sectores: Hidráulico, para la con-

tención de agua de riego, acuicultura, canales de riego...; Medio Ambiente, para la contención de residuos RSU, purines ganaderos, residuos industriales peligrosos, quedando los residuos completamente encapsulados y aislados; en el sector de la Minería, para la lixiviación de metales (Au, Ag, Cu, ...), balsas de relaves y evaporación de salineras (Li, NaCl, ...); en Viales, para las plataforma de carreteras, ferrocarriles, revestimiento túneles...; y por último en el sector de la Edificación.

¿Podría proporcionar ejemplos concretos de cómo las geomembranas se utilizan en estos sectores y cuáles son los beneficios que aportan en términos de protección, impermeabilización y sostenibilidad ambiental?

Las geomembranas son un gran invento que sustituye a la tradicional arcilla compactada, como barrera impermeabilizante. Una geomembrana de espesor 1.5 mm consigue una permeabilidad tan baja (1 x 10⁻¹¹ m/seg) como una capa de arcilla compactada de 60 cm.

Las grandes ventajas de la geomembrana ALVATECH en comparación a una capa de arcilla, es que garantiza una calidad constante, una soldadura estanca, menor coste económico y medioambiental porque la huella de carbono es como mínimo 3 veces inferior con Geomembrana.

¿Cómo se aseguran de proporcionar productos y soluciones que se adapten a las necesidades específicas de cada proyecto y cliente?

Sotrafa cuenta con un laboratorio equipado con todo el instrumental necesario para verificar y asegurar la calidad a lo largo de todo el proceso, desde la recepción de la materia prima, hasta el producto terminado. Todos los equipos del laboratorio se calibran periódicamente bajo nuestro procedimiento de calidad certificado ISO 9001.

Nuestro I+D+i es el pilar fundamental del negocio. Escuchar atentamente las necesidades del cliente/proyecto, para a continuación adaptar nuestros productos buscando una solución óptima. Por último, escuchar el feedback del cliente, nos dan la valoración/validación del producto desarrollado. Todos nuestros productos han pasado este proceso. Buscamos el feedback continuo del cliente, y además lo

reforzamos con encuestas de satisfacción que engloban producto, servicio y asesoramiento de nuestro equipo técnico-comercial

En un contexto donde la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente son aspectos clave, ¿cómo aborda Sotrafa la integración de prácticas sostenibles?

Toda la actividad de Sotrafa está sujeta a los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible, orientados al medio ambiente, la parte social y económica. Integrando prácticas sostenibles en nuestro proceso productivo que se materializan con ejemplos como:

1) Certificado de procedimiento Medioambiental ISO 14.000

2) Certificado Breeam del edificio de producción. Construcción Sostenible

3) Certificado OCS, único a nivel mundial de fabricantes de geomembrana

4) Certificados plásticos biodegradables- compostables. Según norma UNE EN 17033

5) Certificado de reciclabilidad

6) Análisis del Ciclo de Vida y Cálculo de Huella Carbono de las geomembranas y productos plásticos que fabricamos.

Siendo una empresa con presencia en más de 115 países, ¿cuál es vuestra estrategia de expansión en el ámbito internacional? ¿Qué planes y proyectos tienen para fortalecer su presencia global y seguir siendo un referente en el mercado internacional de geomembranas y productos relacionados?

La vocación exportadora de Sotrafa se remonta 30 años hacia atrás. Somos Operadores Económicos Aduaneros, lo que aporta grandes ventajas a nuestros clientes de otros continentes.

Nuestra estrategia de expansión internacional va a cuatro niveles, según el tipo de mercado. Tenemos delegados comerciales en base responsables de distintas zonas/mercados en el mundo, acuerdos de distribución, agentes en destino y plataformas/sucursales ALVAPLAST del GAA en mercados estratégicos con Norte América, Magreb, Turquía, Sudáfrica y algún país en Europa.

Seguir siendo referentes en el mercado y fortalecer nuestra presencia global, es nuestra misión. Y esto se consigue gracias a múltiples factores, principalmente: el equipo humano capacitado y motivado en todas las áreas de la empresa (Comercial, Técnico, Admon., Logístico, RRHH); la tecnología punta, que permite competir con la máxima calidad y ser competitivos en cualquier mercado mundial; los acuerdos exclusivos con proveedores de materias primas que marcan diferencias en productos y la capacidad financiera para cumplir con los objetivos deseados.



Francisco Javier de Aspe Gil: “Inersa es la primera empresa de sondeos nacional con capital 100% andaluz”



ENTREVISTA

FRANCISCO JAVIER DE ASPE GIL
CONSEJERO DELEGADO DE INERSA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Inersa ha cumplido ya 35 años de trayectoria y se ha situado como uno de los primeros operadores mineros a nivel europeo. ¿Cómo ha sido esta trayectoria y en qué punto se encuentra ahora mismo la compañía?

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 evolución de la minería y sus distintas etapas.

Una primera etapa, desde su constitución hasta la crisis de la minería y el 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 convertirnos 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. Y que se extiende hasta hoy día. Inersa vive actualmente un gran momento como compañía, que viene avalado por distintos datos e hitos, entre otros: recientemente celebrábamos haber superado los 1000 trabajadores en nuestra plantilla. Una cifra simbólica e importante que representa nuestro crecimiento responsable y sostenible.

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.



En la actualidad, la minería metálica se ha consolidado como uno de los sectores productivos más importantes de Andalucía e Inersa se ha convertido en la primera empresa de sondeos y el primer operador minero a nivel nacional, siendo su capital 100% andaluz.

La provincia de Huelva, donde ustedes se ubican, se está convirtiendo en un referente de transformación y transición hacia energías limpias. ¿En qué medida están ustedes comprometidos con esta senda?

Huelva es industria, energía y minas entre otras muchas cosas. En la provincia tenemos las mayores reservas de metales críticos para la descarbonización de la economía, las energías renovables y el desarrollo del coche eléctrico. Inersa como operador y especialista en exploración minera es una parte esencial de la cadena de valor de la transición energética.

La internacionalización es fundamental en su sector. ¿Cuáles son sus datos de exportaciones y qué perspectivas tienen a corto y medio plazo?

El gran crecimiento experimentado por nuestro sector en la península ibérica en los últimos años unido a las grandes inversiones y el personal especialista necesario para llevar a cabo nuestra actividad nos ha hecho dejar en stand by nuestra proyección internacional si bien puntualmente estamos estudiando algunos proyectos en Europa y Sudamérica que pueden ser de nuestro interés. Las perspectivas son muy buenas para los próximos años y nuestro objetivo es estar preparados para atender a los proyectos que han de empezar en los próximos meses en nuestro entorno.

Hace poco han recibido la visita del Consejero Jorge Paradela. ¿Cómo valoran la gestión del Gobierno de Andalucía al sector minero?

Sinceramente creo que la Consejería de Industria, Energía y Minas con D. Jorge Paradela al frente está dando un gran apoyo al sector explicando en cada comparecencia la importancia de la minería para el desarrollo de la sociedad y para conseguir los objetivos de la transición energética. Las empresas del sector agradecen mucho la cercanía de una administración que conoce de primera mano nuestras necesidades y se implica en la resolución de nuestros problemas.

Aun así, hay mucho margen de mejora. El sector sigue hiperregulado y el tiempo de desarrollo de los proyectos es excesivamente largo, haciendo que pierdan atractivo para los inversores tanto nacionales como internacionales.

Su apuesta por la formación es evidente ya que las horas lectivas a sus empleados se van ampliando año tras año.

Para INERSA la inversión en formación es la clave para la seguridad de las personas y el crecimiento sostenible de nuestra empresa. Desde 2021, hemos invertido más de 50.000 horas en la formación de nuestra plantilla, un esfuerzo sin precedentes que subraya nuestro compromiso con la mejora continua y la seguridad en el entorno laboral de la industria y la minería.

En INERSA creemos firmemente que la formación es un motor esencial para el crecimiento sostenible y la competitividad. Por ello, continuaremos invirtiendo en el desarrollo de nuestras personas, asegurando que estén equipadas con las habilidades y conocimientos necesarios para enfrentarse a los retos de la minería del futuro con confianza y excelencia.

Dentro de pocas fechas comenzará una nueva edición de Congreso Mining and Minerals. ¿Qué podremos ver en esta ocasión?

Nos vamos a encontrar un salón que ha crecido exponencialmente en los últimos años dando cabida a cada vez más y mejores empresas tanto nacionales como internacionales. Además, los congresistas podrán disfrutar de un programa científico excepcional con los mejor profesionales del sector.

Como todos los años se podrán ver las máquinas más avanzadas tecnológicamente del mercado, algunas de ellas adquiridas por Inersa y que tras finalizar el MMH irán directas a la mina para producir.

Además, este año desde Inersa aterrizamos con varias novedades en el MMH. Entre otras, queremos elevar y extender la experiencia con compañeros del sector, personalidades y los propios miembros del #EquipoINERSA a través de una serie de entrevistas que emitiremos desde allí mismo en formato podcast. Creo que va a ser un gran momento de unión y reivindicación de la fortaleza del sector y de la importancia de la minería.





Alexis Montilla: “Somos referentes en innovación y en sistemas de seguridad”

ENTREVISTA

ALEXIS MONTILLA
DIRECTOR REGIONAL DE LINDE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cuáles fueron los inicios de Linde y cómo ha sido la trayectoria hasta los tiempos que acontecen actualmente?

Linde es una compañía multinacional. Aterrizó en España aproximadamente hace 41 años. Al final, Linde es un fabricante de maquinaria, maquinaria para intralogística, todo lo que tiene relación con lo que pasa dentro de los almacenes, la logística del interior de un almacén.

Linde comienza importando estos productos de maquinaria de Alemania y atendiendo, principalmente, las zonas de Barcelona y Madrid, estableciendo una red comercial y una red de servicio. A raíz de eso se extendieron por el resto de las zonas de España, asociándose con empresas independientes y creando una red capilar, Linde empieza a atender en pequeñas zonas, en este caso a la comunidad de Andalucía. De esta forma, comienza con una empresa en Sevilla, donde se le da la concesión de su producto para distribuir estas carretillas y prestar el servicio con la calidad que Linde requiere (producto de primer nivel). Así es como Linde llega a Andalucía hace, aproximadamente, unos 25 años.



Es decir que, a todas luces, la acogida en España y, concretamente, en Andalucía ha sido muy positiva, ¿verdad?

Efectivamente. Si Linde se caracteriza por algo es porque siempre ha estado en la senda de crecimiento. Este crecimiento no es solo el número de empleados, sino que Linde va implantando toda su gama de productos, que además son un portfolio vivo, es decir, que lo que tenemos hoy no tiene nada que ver con lo que tendremos mañana, igual que la industria. Digamos, incluso, que Linde va un paso por delante de la industria. Cuando la industria tiene una necesidad de una carretilla, nosotros ya estamos pensando en una carretilla autónoma; cuando hablábamos de combustible diésel o gasoil que la industria utilizaba, Linde implantaba ya las primeras carretillas eléctricas en España.

Siempre vamos presentando esa innovación a la industria y eso es lo que hace que Linde cada año siga esta senda de crecimiento. Ofrecemos lo que nos demanda, pero ofrecemos algo más que se pueda traducir en un ahorro o en un mayor rendimiento o en más seguridad. Esto es lo que hace que Linde presente a la industria nacional y, sobre todo, a la industria andaluza, todo tipo de innovaciones que ya se están dando por todo el mundo.

¿Cuál es la visión de Linde en el ámbito de la industria 4.0, y cómo se están adaptando a los cambios tecnológicos en el sector de la intralogística?

La visión es clara. La visión es una máquina cada vez más autónoma y la convivencia con empleados cada vez más cualificados.

Las operaciones de poco valor, que se dan en los almacenes, el transporte de mercancía básico que va desde un muelle hasta una carga, transporte de palets vacíos... que no presentan un valor añadido para esa industria o para esa fábrica, desarrollamos sistemas autónomos capaces de realizarlos. Estas máquinas necesitan, por supuesto, que un operario las atienda, las programe y las revise; y esa es una de las grandes visiones que tiene Linde.

Por otra parte, es muy importante para nosotros la seguridad. Nosotros somos referentes en sistemas de seguridad, tanto en máquinas con conductor como automáticas. La visión es ir por delante de lo que necesita la industria. Estamos ahora, por ejemplo, presentando un sistema de seguridad que hace 2 años no existía; este sistema lo compartimos con los clientes andaluces y les ayudamos a funcionar mejor y a seguir avanzando de una manera innovadora.

Por último, un pilar básico y un desarrollo que aportamos a las empresas andaluzas ha sido la transición energética, presentando las últimas tecnologías, hemos liderado la electrificación de la carretilla convencional, y como pioneros en la incorporación de la



Nuestra estrategia pasa por formar bien a nuestros empleados para que estos transmitan sus conocimientos al cliente final

tecnología de Ion Litio, en este momento estamos ya presentando soluciones de Hidrógeno, que sabemos que representará un peso en Andalucía

¿Cómo están abordando los desafíos relacionados con la formación y la capacitación de los operarios para que puedan utilizar de manera efectiva las nuevas tecnologías y soluciones desarrolladas por ustedes?

Esta era una de las grandes cuestiones que nos hacíamos. Con unas máquinas cada vez mejores, soluciones energéticas cada vez más potentes, está claro que nuestros equipos lo entienden, pero ¿cómo entiende esto el usuario final?

Lo que nosotros hacemos es, primero, asegurarnos de nuestra propia formación, nos encargamos de formar tanto a las personas que desarrollan una labor técnica comercial, como a los que desarrollan la parte de servicio, mecánicos, ingenieros... hasta llegar a cubrir todo el personal que tiene relación con la operativa del cliente. La figura del comercial también es algo que ha evolucionado.

Hemos pasado de los comerciales que vendían por catálogo, hasta hoy en día, que el propio comercial es el que desarrolla, calcula, diseña y presenta las soluciones, en todo momento esta acompañado por personal técnico de soporte

Por lo tanto, lo que queremos es que este equipo que nosotros hemos capacitado internamente tenga por misión capacitar también al cliente final. No solo enseñarle para que confíe en nosotros, sino que una vez que ponemos la solución en marcha, te enseñamos de qué trata, la ponemos en funcionamiento y hacemos un seguimiento conjunto. Ahora incluso hemos implementado informes automáticos que ponemos a disposición de los clientes y trabajamos juntos, al cliente le sirve para la toma de decisiones

¿Cuál es la estrategia de Linde para mantenerse a la vanguardia en un mercado tan competitivo y en constante evolución como el de la intralogística, en la era de la industria 4.0? ¿Cuáles van a ser las líneas de trabajo a seguir?

El mercado está muy complicado. Además, tenemos una serie de competidores asiáticos que han llegado con unas prestaciones diferentes, con una calidad diferente, mucho más básica... una competencia que económicamente es más complicada. Y aquí, el primer reto que nosotros tenemos es hacerle entender a las empresas que no es cuestión de barato o caro, sino que al final, lo que necesitan ellos para producir de una manera más eficiente es una solución de calidad con el socio adecuado, soluciones escalables que se adapten a cada realidad y necesidad

Entonces nuestra estrategia es realmente cada vez más formar a estos clientes, y la estrategia vuelve a pasar por formar bien a nuestros empleados para que sean capaces de transmitir a nuestros clientes la importancia del trabajo realizado. O sea, al igual que nosotros sentimos que el producto que tenemos es fuerte, es potente y con innovación máxima, el cliente sienta que ha realizado la elección correcta, que pueda crecer de nuestra mano, debemos de hacérselo sentir de la misma manera que lo sentimos nosotros.



Itziar Sarasa García: “Es fundamental que sigamos adaptándonos a los nuevos requerimientos y necesidades que tengan los cliente”



ENTREVISTA

ITZIAR SARASA GARCÍA
GERENTE COMERCIAL DE
AGQ MINING



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
AGQ Labs fue constituida en 1993.
¿Qué valores os han impulsado para llegar a ser el centro tecnológico químico que sois en la actualidad?

Hay una serie de valores que me gustaría destacar, que son los que nos han llevado a ser la compañía que somos actualmente.

Una de ellas sería, sin duda, la innovación y el desarrollo tecnológico. Como empresa tecnológica, es fundamental que debamos apostar por esta opción, invertimos continuamente en I+D, y eso es lo que nos permite desarrollar una serie de métodos y tecnologías, que son las que nos dan las capacidades que tenemos actualmente para diseñar las soluciones que nos reclaman nuestros clientes.

Otro punto clave es la calidad. La precisión en los resultados y la calidad de los servicios son aspectos esenciales para nosotros, es la base de la confianza de nuestros clientes y ello refuerza nuestra reputación como laboratorio.

Finalmente, destacar también el compromiso con el cliente, una de nuestras políticas fundamentales se basa en colaborar estrechamente con ellos, comprendiendo sus necesidades específicas. Hacemos nuestro los retos a los que se enfrentan nuestros clientes. En definitiva, tenemos que entender bien cuáles son las necesidades, es la única manera de poder aportar una solución específica.

Aunque ya ha pasado bastante tiempo, pero no se nos debe olvidar la época que pasamos con la pandemia, creo que ahí la empresa demostró que una de las claves de su éxito es la adaptabilidad y la flexibilidad. Hemos demostrado ser una organización flexible, capaz de adaptarse rápidamente a las nuevas tendencias del mercado, diversificando nuestros servicios.

¿Qué servicios ofrecen especialmente si incidimos en el sector de la minería?

Como compañía estamos organizados sectorialmente, es decir, atendemos las necesidades de cada sector, y en el caso concreto del área de minería, a la que yo pertenezco, ofrecemos una gama de servicios que cubre cada etapa de la cadena de valor del sector minero, desde la exploración hasta proyectos de explotación y en las etapas finales de cierre.

En cuanto a los servicios que ofrecemos, contamos con un laboratorio de análisis químico y geoquímico, un laboratorio metalúrgico; en el plano ambiental, realizamos análisis de diversas matrices ambientales (aguas, suelos, aire), llevamos a cabo el control ambiental de proyectos, caracterizaciones de residuos, etc.

Aquí me gustaría destacar que somos el único laboratorio nacional privado que cuenta con una línea de ensayos de geoquímica ambiental. Estos ensayos están enfocados a estudiar el comportamiento a futuro de materiales, fundamental en el tema de residuos mineros, porque permite entender cómo la actividad minera puede generar impactos en



la calidad del suelo, el agua o el aire y nos da las herramientas e información necesarios para implementar medidas y acciones para prevenirlos.

¿Qué acciones lleváis a cabo para consolidaros como una empresa medioambiental y socialmente responsable?

Principalmente, tenemos implementado un sistema ESG.

Anualmente elaboramos una memoria, la cual está disponible para consulta.

Algunas de las acciones que hemos puesto en práctica para minimizar la huella de carbono están relaciones con la eficiencia energética, hemos invertido en energía renovable; contamos con medidas relativas a

los residuos que generamos, como es el reciclaje, o la reutilización de materiales, de envases, tanto de vidrio como de plástico y otros materiales, es fundamental.

A nivel social, contamos con un plan de diversidad e igualdad. Me siento orgullosa de decir que en nuestra empresa más de la mitad de la plantilla son mujeres, ocupando además puestos de mandos intermedios y directivos.

Tenemos implementados planes de conciliación, flexibilidad horaria, teletrabajo, programas de prevención de riesgo. En definitiva, en la parte social, creo que no hay mejor escaparate para una empresa que sus trabajadores.

Si incidimos, en el panorama del sector minero a nivel nacional, ¿cuáles considera que son los principales retos y oportunidades del sector en España? ¿Y en Andalucía?

Actualmente, está más que demostrado que la industria minera ha encontrado un equilibrio entre la explotación de recursos y la protección del medio ambiente, y a día de hoy se realizan grandes inversiones en tecnologías y prácticas de minería responsable.

A día de hoy uno de los retos es la regulación. Existe muchísima normativa que emana de Europa y que es vinculante aquí en España y en Andalucía, que exige a la industria un proceso de adaptación continuo. Cumplir con las estrictas normativas europeas y nacionales hace también que la burocracia y los trámites administrativos sean complejos y lentos, y por supuesto tiene un impacto en los costos operativos.

Otro desafío importante es la aceptación social, diariamente salen noticias sobre el rechazo de muchas poblaciones y comunidades a proyectos, principalmente, por el desconocimiento.

Tenemos ahí muchísimo trabajo por hacer, hay que dar a conocer cuál es la minería moderna y eso solamente se consigue con una buena comunicación.

Destacar el papel de AMINER (Asociación de Empresas Investigadoras, Extractoras, Transformadoras Minero-Metalúrgicas, Auxiliares y de Servicios), a la cual pertenecemos, que está haciendo muy buen trabajo en esa labor de comunicación.

Las comunidades locales a menudo tienen preocupaciones sobre el impacto de las actividades mineras en su entorno y calidad de vida. Establecer un diálogo abierto y transparente es crucial para obtener su apoyo y colaboración.

En España y Andalucía hay muchísimas oportunidades. España ha sido un país con una tradición minera importantísima. Es un país muy diverso y rico geológicamente, con un gran potencial en materias primas. Con lo cual, si lo hacemos bien, España se podría convertir en un punto clave en la cadena de suministro de minerales.

Andalucía es una de las regiones más importantes de España en términos de producción minera, pero se enfrenta a la necesidad de diversificar su economía minera, que ha estado históricamente centrada en la extracción de cobre y otros metales básicos. Hay proyectos que se están moviendo, pero que todavía no consiguen ser aprobados. Es necesario apoyar y promover las explotaciones de otro tipo de minerales. La región cuenta con importantes yacimientos de minerales estratégicos que son fundamentales para la transición energética y tecnológica de Europa. Además, el desarrollo de proyectos mineros sostenibles puede generar empleo y crecimiento económico en áreas rurales.

Por otra parte, ¿nos podría destacar algún proyecto que hayáis llevado a cabo en el sector minero a lo largo de estos años?

Como compañía hemos tenido la oportunidad de trabajar con muchísimos proyectos, prácticamente, con la mayoría de las compañías mineras. Sin embargo, por razones de confidencialidad y en respeto a nuestros clientes, no podemos compartir detalles específicos sobre estos proyectos.

Si puedo contaros que AGQ participa actualmente, forma parte del consorcio, del proyecto europeo de investigación Rawmina, cuyo objetivo es el desarrollo de un nuevo proceso que permita la producción sostenible de metales críticos a partir de residuos mineros, lo que representa un innovador avance en Economía Circular

Puedo afirmar que nos sentimos orgullosos de haber contribuido a la optimización y sostenibilidad de operaciones mineras.

Asimismo, me gustaría conocer ¿cuáles van a ser las líneas estratégicas a seguir y sus planes en cuanto a crecimiento y expansión?

AGQ Labs es una multinacional, lógicamente, nuestra estrategia a futuro pasa por seguir expandiéndonos geográficamente. Tenemos que ampliar nuestra presencia en mercados internacionales, estamos investigando África. Tenemos que reforzar aún más nuestra presencia en América Latina.

Contamos con varios centros productivos a lo largo del continente, de hecho, el sector minero tiene un potencial impresionante en toda América, lo cual tenemos que seguir trabajando

Ampliación de servicios y gama. Es fundamental que sigamos adaptándonos a los nuevos requerimientos y necesidades que tengan los clientes, de nuevos análisis de nuevos procedimientos, ensayos, en la parte del proceso, apoyarnos en investigación y desarrollo tecnológico.

Por lo tanto, continuaremos invirtiendo en investigación. En resumen, las tres líneas serían expansión geográfica, ampliación de servicio y gama e innovación y desarrollo.



ENTREVISTA

JOSÉ MENA RAPOSO
DIRECTOR DE NEGOCIO
DE TORSESA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Podría contarnos brevemente la historia y la trayectoria de Torsesa como empresa de servicios y suministros industriales?

Torsesa es una empresa sevillana que nace en 1982, recientemente celebramos nuestros primeros 40 años. En sus comienzos, surge como suministro industrial con vocación de dar solución a una parte del mercado que en ese momento no tenía demasiada atención en Sevilla. Siempre hemos estado orientados a trabajar con la industria final, ayudándola a mejorar sus operaciones.

Nunca hemos trabajado la construcción ni otro tipo de mercados más ferreteros, sino que nos hemos centrado en la industria apoyándonos en marcas premium de alta calidad y valor. Algunos clientes históricos han sido MP, Renault, Siderúrgica, Airbus, Persan, Heineken... y por supuesto, las Minas de la faja pirítica de la parte occidental de Andalucía y Portugal.

Punto de inflexión clave fue la firma de los primeros contratos marco con prestación de servicios de diferente índole. De esta forma, pasamos de ser un mero distribuidor a tener personal, dispensadores y almacenes propios dentro de las fábricas, y con ello a formar parte esencial de la estructura productiva de nuestros clientes.

Nos encontramos en un mercado donde cada vez hay más multinacionales, las empresas locales cada vez tienen menos importancia. Nosotros nos hemos posicionado ahí de una manera muy especial y ahora mismo tenemos más de 60 trabajadores en las instalaciones del cliente, dando servicio, y eso es lo que nos hace especiales.

Es decir, que han implementado nuevas tecnologías y procesos para mejorar la eficiencia y la calidad de los servicios ofrecidos.

Los primeros 25 años estuvimos muy centrados en un modelo con delegaciones provinciales con almacén propio y puntos de venta. Este modelo se ha visto superado por las nuevas opciones de relación que dan las nuevas tecnologías y el desarrollo de la logística. Actualmente tenemos nuestro almacén centralizado en Sevilla y almacenes satélite en Madrid y Andalucía Oriental.

Ahora, cada vez prestamos servicios más avanzados: prototipado 3D de herramientas, fabricación de



útiles, integración robótica, localización de activos, etc. nuestros sistemas nos permiten integrar los sistemas de compras de nuestros clientes y que estos no tengan que preocuparse más que de navegar en nuestro catálogo de productos y servicios sin tener que "picar" pedidos. Esto evita muchos errores y acelera nuestro plazos de entrega hasta en 48 horas de media respecto a la competencia.

Para mostrar nuestra verdadera cara de empresa de servicios,

José Mena Raposo: "Torsesa se consolida como un competidor sólido frente a las grandes multinacionales"

hemos cambiado recientemente la imagen corporativa, la web y toda nuestra imagen hacia el exterior. Es esta nueva imagen la que estamos presentando en ferias como MMH.

¿Qué balance hace de estos últimos tiempos? ¿Han acontecido tiempos positivos para el sector?

Ha sido complicado: apenas se recuperaba el mercado de la crisis 2008-2012, cuando hemos tenido que afrontar nuevos retos post pandemia. La empresa ha sabido defenderse en estos cambios y podemos estar orgullosos de haber crecido manteniendo una sana posición financiera.

Para ello hemos tenido que cambiar algunas cosas. Llevábamos tanto tiempo con tarifas casi congeladas, que no nos acordábamos de lo que era la inflación y la gestión de una empresa bajo esas circuns-



tancias. En los últimos cuatro años ha recobrado sentido el comprar y almacenar más, como única forma de dar servicio a nuestros clientes ante la escasez y los tiempos dilatados de entrega. Los precios han estado subiendo por encima del 5% todos los años y ha sido necesario adaptar todas nuestras políticas de aprovisionamiento.

Ahora parece que enfrentamos una nueva fase: se están conteniendo las subidas de tipos y parece que veremos un 2025 con apenas subidas de tarifas ni salarios. Vamos a tener un lustro en el que la gestión de las empresas vuelve a trasluchar.

¿Cuáles son las perspectivas de cara de cara al futuro? Porque, como bien me comenta, ser competitivo cada vez es más difícil en un panorama empresarial tan globalizado y teniendo a las multinacionales tan cerca.

El futuro pasa irremediablemente por un crecimiento alto, con sentido. Los márgenes han bajado por la transparencia que hay en el mercado y todo se ha vuelto muy complejo con la entrada de grandes superficies ferreteras, las multinacionales y grandes grupos, o el equeño ferretero que ahora se anima a ir a la industria.

Este año acabaremos facturando entre 17-18 millones de euros, pero creemos que nuestro tamaño mínimo ideal debería estar a partir de 25 millones de euros, y es el horizonte que nos hemos marcado. Una vez alcancemos nuestro objetivo, deberemos valorar si tiene más sentido seguir creciendo por nosotros mismos o buscarnos alianzas para ser más fuertes.

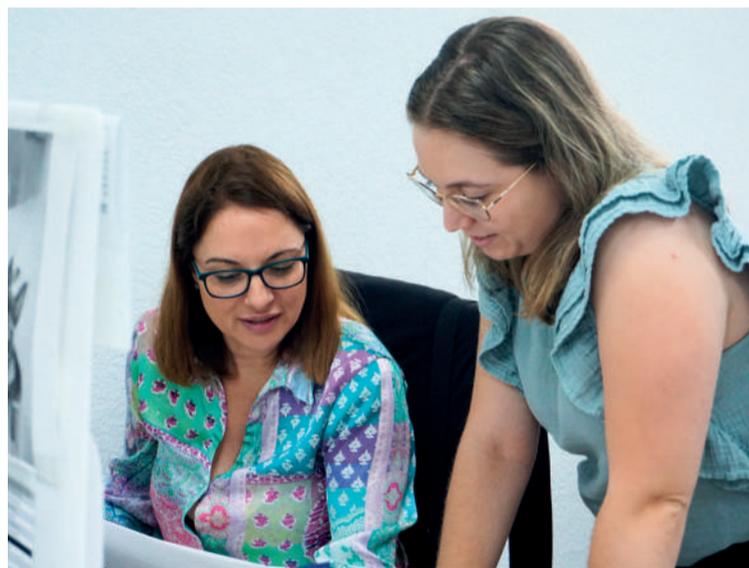
Ese crecimiento lo queremos hacer fundamentalmente en la prestación de servicios de instalación y mantenimiento industrial, pero también por la adquisición de empresas que nos complementen, que nos añadan capacidades que no tenemos y nos ayuden a ampliar nuestro alcance geográfico.

Un poco para concluir, me gustaría conocer cuáles son vuestros proyectos para los próximos meses. ¿Tienen algún proyecto entre manos que le gustaría comentar?

Actualmente estamos iniciando operaciones en la India apoyando a TATA, con nuestra especialización, en su aventura en la fabricación de aviones bajo licencia de AIRBUS.

Vamos a abrir también en Marruecos, una delegación en los próximos meses, con la idea de trabajar en el polo aeronáutico que hay en Casablanca, que también para nosotros es muy natural.

En el mundo de la minería, vamos a consolidar nuestra posición en las minas actuales, pero sobre todo tenemos mucho interés en desarrollar un nuevo modelo de distribución en Cobre las Cruces, cuando reabra bajo el modelo nuevo, y en Los Frailes cuando comience a operar. Estamos apostando por colaborar con empresas internacionales especializadas en el servicio integral minero y ser su partner local en Andalucía. Queremos trasladar todo lo aprendido en una industria tan exigente como la Aeronáutica a este sector y tener trabajadores, almacenes, dispensadores automatizados, y asumir esa parte de la gestión del negocio, que no central para las grandes empresas mineras, externalizándola.





José Ángel Pérez: “Andalucía es un pilar fundamental para la compañía”

ENTREVISTA

JOSÉ ÁNGEL PÉREZ
SOCIO DIRECTOR DE NTT DATA
EN ANDALUCÍA, CANARIAS Y
EXTREMADURA



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Podría contarnos brevemente la historia de NTT DATA y cómo ha evolucionado a lo largo de los años?

En NTT DATA formamos parte del Grupo NTT y somos una compañía innovadora global de servicios empresariales y de IT con sede en Tokio. Nuestra empresa ayuda a los clientes en su proceso de transformación a través de consultoría, soluciones industriales, servicios de procesos comerciales, modernización digital y de IT y servicios administrados. NTT DATA les permite a ellos, así como a la sociedad, avanzar con confianza hacia el futuro digital.

Llevamos casi 30 años en España, antes como Everis y desde 2021 como NTT DATA. Andalucía es un pilar fundamental para la compañía, en la estamos presentes desde hace más de 20 años. De la cifra total de empleados, casi 3.000 se ubican en la región, donde hemos duplicado nuestra plantilla en los últimos cuatro años. Con presencia en 56 mercados de todo el mundo, hemos logrado posicionarnos con la novena empresa de servicios de Tecnologías de la Información en el mundo y sumando 190.000 empleados. El trabajo en red como equipo global sirve para contar con el de España, que a su vez es uno de los mercados más grandes del Grupo NTT DATA con 21.000 empleados.

NTT DATA se destaca por su enfoque en la innovación. ¿Cuáles son las tecnologías emergentes en las que la empresa está invirtiendo actualmente?

Nuestra propuesta de valor está en evolución continua, combinando el conocimiento de negocio sectorial e innovación tecnológica, incorporando nuevos activos y productos, desarrollando alianzas en el mercado y

reforzando nuestra posición como asesor de confianza de nuestros clientes.

La transformación digital de nuestros clientes se ha acelerado, en especial la parte relacionada con la digitalización de las operaciones. La automatización, analítica de datos, Inteligencia Artificial, ciberseguridad y transición a la nube, son las tendencias tecnológicas con las que les estamos acompañando en la evolución de sus operaciones e incluso en sus modelos de negocio.

¿Cuáles son los sectores industriales en los que NTT DATA tiene mayor presencia y cuáles son sus planes para expandirse a nuevos mercados?

En España en general, y concretamente en Andalucía, el sector público es el que más peso tiene dentro de nuestro negocio. Desarrollamos muchos proyectos para el ámbito de las administraciones y la salud, donde impulsamos iniciativas para importantes actores locales, además de otras a nivel global que son referencia dentro de la compañía. Traba-

jamos sobre todo en soluciones orientadas a la reducción de cargas administrativas y a la medición de la sostenibilidad.

En concreto, cabe destacar nuestra labor en Andalucía para la Agencia Europea del Medicamento, simplificando gestiones con la plataforma CTIS (Clinical Trial Information System) de presentación, evaluación y supervisión de ensayos. También contamos con el proyecto Diraya, con el que se gestionan los sistemas de atención primaria y especializada del Servicio Andaluz de Salud.

En términos de expansión, nuestro objetivo es seguir ampliando la plantilla y, por ende, nuestra red de oficinas. En Andalucía inauguramos recientemente la oficina de Granada, que se suma a las de Sevilla, Málaga y Jaén, y en el horizonte está una próxima apertura en Almería. Todo en línea con nuestra apuesta por un modelo distribuido a nivel territorial del talento, no centrado únicamente en la concentración de equipos de trabajo en dos o tres grandes capitales de España.



¿Cómo se asegura la compañía de que sus soluciones tecnológicas estén alineadas con las necesidades de sus clientes?

La innovación está en el ADN de NTT DATA y trabajamos continuamente para desplegar los últimos avances en investigación en este campo y convertirlos en aplicaciones que se anticipen a las necesidades del mercado, y ofrezcan las soluciones más avanzadas.

Proporcionamos resultados tangibles a nuestros clientes gracias al profundo conocimiento de la industria y las capacidades tecnológicas avanzadas con las que contamos. Trabajamos de manera conjunta con la alta dirección de esas entidades, escuchando y conociendo sus necesidades, para tomar el rol de consejeros en decisiones clave para su negocio con la tecnología como valor transversal.

El hecho de que se acelere la digitalización en sectores clave de la economía como puede ser el manufacturing, el turismo, que tiene pendiente reactivarse en todas sus áreas, o el retail, hace que el peso de las tecnologías como la Inteligencia Artificial tome especial relevancia a la hora de planificar sus operativas.

“Desarrollamos muchos proyectos para el ámbito de las administraciones y la salud”

¿Cómo ve el futuro de la industria tecnológica y qué papel espera que juegue NTT DATA en ese futuro?

El futuro de la industria tecnológica va estrechamente ligado al avance de la sociedad, por eso las nuevas tecnologías deben pensarse para toda la población y apostar por la educación digital. Además, la tecnología es un habilitador de la sostenibilidad y una clave fundamental para alcanzar el fin último de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, con los que estamos alineados.

Además, paradójicamente la tecnología es clave para cerrar la propia brecha digital. Concretamente en Andalucía, trabajamos junto con la patronal DigitalES en un proyecto de acercamiento de la tecnología a la España rural. La administración y las empresas han hecho un esfuerzo para no dejar a nadie atrás en cuanto a infraestructura, pero sigue haciendo falta el talento para que la brecha digital regional no se amplíe, y es ahí donde también estamos invirtiendo esfuerzos.

Apostamos por el talento como eje diferencial, entendiendo que solo siendo innovadores y reinventándonos podemos ofrecer soluciones disruptivas que se anticipen a las necesidades de nuestros clientes y de la sociedad. Somos conscientes de la realidad e idiosincrasia de nuestro tejido empresarial, donde queremos apostar por un salto cualitativo de nuestras empresas a través de la incorporación de tecnologías en sus procesos productivos. A pesar del potencial y capacidad, creemos que todavía hay mucho camino por recorrer.



ENTREVISTA

JOSÉ LUIS
GERENTE DE POLISUR

José Luis: “El primer año vendimos 300.000 unidades de nuestra famosa nevera”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Polisur inició su actividad en el año 1984, ¿cómo ha sido la trayectoria de la empresa hasta la actualidad?

Empezamos en 1984, pero antes me dedicaba a exportar pescado de Italia, entonces tenía que comprar muchos envases de poliespán, porque se transportaba todo en avión y no podía escaparse el agua de los recipientes, por lo que tenían que ser envases estancos.

Comenzamos a utilizar envases de poliespán y vimos que eso aquí podía tener futuro, porque aquí en España se usaban cajas de madera para el pescado. Con 24 años monté la fábrica. Empezamos a vender envases para pescado, ya que conocía mucho el tema del envasado de pescado y de los tipos de variedad según el tipo de pescado.

En ese momento solo había dos modelos que servían para todo y nosotros pasamos de comercializar dos modelos a catorce, para gambas, langostinos, cigalas, pulpo, sardinas, etc., cada uno con sus características específicas, según el tipo de pescado.

Eso hizo que nuestras ventas se dispararan e introducimos a nivel el envase de poliespán para el pescado, porque los demás fabricantes no eran capaces de introducirlo tan bien como nosotros, porque no conocían el sector, pero nosotros al pertenecer a una familia importadora de pescado entendía muchísimo del tema.

Esto nos ayudó a tener un gran impulso a nivel nacional, pasando de los envases de madera a los envases de poliespán.

Fuimos creciendo durante muchos años por toda la zona, construimos dos polígonos industriales en la zona. Comenzamos con una nave de mil metros cuadrados, pero poco a poco, nos nos fuimos expandiendo a otro polígono industrial, contábamos ya con dos fábricas de 5.000 metros cada una pero seguíamos creciendo y necesitado más espacio. Optamos por montar nuestro propio polígono industrial pricado para reunir todas nuestras instalaciones.

A base de mucho esfuerzo y de realizar muchas gestiones, conseguimos que nos autorizaran, después de siete años, a construir la fábrica de 25.000 metros cuadrados con la que contamos hoy en día.

Hace unos 7 años aproximadamente nos iniciamos en el mundo



de las tarrinas de fresas, montamos una planta con una inversión de casi 20 millones de euros, y ahora mismo podemos decir que tenemos casi el 60% por ciento del mercado de toda la provincia de Huelva.

Huelva es el mayor productor mundial de berries y consume alrededor de 1.500 millones de envases. Ahora mismo estamos fabricando entre 700 y 800 millones de envases.

Hace 5 años, a raíz de la situación provocada por el COVID, comenzamos a fabricar pantallas faciales protectoras. Fabricamos un casi unos 6 millones de pantallas, le vendimos nuestro producto al Ministerio de Justicia, a Amazon, Carrefour, etc.

En 2019, justo antes de la pandemia, lanzamos nuestra famosa nevera, Polarbox. Para el primer año teníamos unas 40.000 unidades, pero sabíamos que eran pocas y decidimos no lanzarla aún al mercado. Llegamos hasta unas 200.000 unidades, que es lo que pensábamos que se podía vender el primer año, porque era un producto muy atractivo y útil.

Finalmente, el primer año vendimos 300.000 unidades de

nuestra famosa nevera. Ahora ya hemos sacado otro modelo y podemos decir que empezamos con 7 empleados y ahora tenemos 600.

Seguimos creciendo, no paramos de avanzar, ahora mismo tenemos un par de productos en los que estamos trabajando, aún no están en el mercado. Son productos que ahora después, y van a tener muy buena acogida aunque en un sector del campismo diferente.

¿Cuáles creen que han sido los valores que han hecho posicionarnos como líderes tanto en el sector nacional, como internacional?

Nosotros siempre tenemos muy en cuenta la opinión de nuestros clientes. Siempre preguntamos cuáles creen que son nuestros puntos fuertes y nuestros puntos débiles, y cómo creen ellos que podemos mejorar nuestra actividad.

Por lo tanto, siempre estamos en constante formación y renovación para las diferentes problemáticas que podamos encontrar, darles la mejor solución y ofrecer nuestra mejor versión.

Es decir, que se interesan por conocer el feedback de sus clientes.

Exacto, siempre estamos en contacto con nuestros clientes,

aunque no dejamos de ampliar nuestra cartera y conocer a clientes nuevos para cerrar nuevos acuerdos, pero es importantísimo conocer la opinión de los que siempre trabajan con nosotros y de los que se van sumando.

Por otra parte, la sostenibilidad en la industria es un punto clave. ¿Cómo se plantea Polisur la gestión medioambiental?

En primer lugar, me gustaría destacar que todo el material que tenemos de descarte, tanto nuestro como de clientes que no van a no van a realizar ningún producto con ello, lo trituramos y se convierten en otros productos como pueden ser, por ejemplo, pallets o perchas de plástico.

Acaban siendo otros productos de plástico ligero para los que no es necesario fabricar más materia prima, porque esa materia ya está hecha, simplemente transformarla.

En cuanto a la nevera, por ejemplo, había que darle una vuelta al modelo que llevamos fabricando toda la vida y que todo el mundo conoce. Por temas de sostenibilidad decidimos hacer una nevera más resistente, duradera, diferente de la tradicional, que tiene un uso más limitado.

Esta nevera si recibe un uso adecuado puede durar muchos años sin problema. Por lo tanto, queremos hacer más sostenibles todos los productos que tenemos y que fabricamos.

¿Cuáles son vuestros principales servicios actualmente para vuestros clientes?

Ahora mismo estamos en el sector del pescado y del marisco, desde Portugal hasta Almería y Castellón. También estamos presentes en Madrid. Tenemos alrededor de 80 modelos de envases diferentes para pescado.

En agricultura estamos presentes en la producción de semilleros para viveros de plantas. Tenemos casi 80 códigos, así como para helados contamos con 20.

En cuanto a neveras, tenemos siete códigos y botellas de distintas capacidades que mantienen muy fría el agua durante todo el día.

También estamos presentes en el sector de la fresa, los arándanos y la frambuesa, con envases con diferentes capacidades.

“Queremos seguir creciendo de manera responsable y sostenible”

Nos has comentado anteriormente que tenéis están trabajando en nuevos productos que van a lanzar próximamente y nos gustaría saber cuáles son sus principales objetivos de cara al futuro.

Polarbox ha crecido muchísimo en los últimos años, estamos preparando una planta nueva exclusivamente para las neveras nuevas, y en esa planta vamos a fabricar los dos productos nuevos, que van a tener el mismo tipo de canal de venta que tienen estas neveras, son muy parecidas.

Son productos de camping y de esparcimiento.

Estamos también entrando en otros tipos de mercado. Como hoteles, hemos comprado algunos edificios en Sevilla para apartamentos turísticos. Estamos diversificando nuestros activos.

Destacar que siempre nuestra frontera está marcada por el crecimiento, queremos seguir creciendo de manera responsable y sostenible, porque creemos que es la única manera de mantenernos y de perdurar en el tiempo. No podemos estancarnos, va en contra de nuestra política. Sabemos que los clientes van y vienen, pero siempre tenemos que estar produciendo cosas nuevas y a la última.



Juan Raúl Santana Moreno: “Nuestro objetivo es seguir entrando en nuevos países y afianzar posición”



ENTREVISTA

**JUAN RAÚL
SANTANA MORENO**
CEO DE TORSIA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Nos gustaría saber, ¿cuál es la historia y trayectoria de Torsa en el mercado de diseño y fabricación de soluciones tecnológicas para la industria pesada y otros sectores?

La empresa fue fundada por la familia malagueña Barroso, que poseen diversos negocios, en distintas actividades, como la decoración, energías renovables, etc.

La familia Barroso y yo nos conocimos cuando yo tenía 25 años. Yo venía de un proyecto empresarial que no había funcionado todo lo bien que esperaba, y en ese momento buscaba seguir mi carrera profesional de otra manera. A pesar de mi edad, yo había adquirido mucha experiencia, y la familia Barroso apostó por la tecnología, y particularmente, por mí.

De esta manera, comenzamos con la empresa, en primer lugar, enfocada al mundo de la automoción, pero el negocio de la empresa fue girando, lo fuimos orientando a diversas oportunidades que encontramos en el mundo de la minería, también en el mundo del sector de la logística farmacéutica, y ahí empezamos a aprender, porque Málaga no es una ciudad con tradi-

ción minera, y todo esto era nuevo para nosotros.

Comenzamos con muchas ganas de trabajar y de aprender, con buenas ideas, pero con el hándicap de que nuestra empresa era nueva. Por lo tanto, nos pusimos manos a la obra, empezamos a viajar, a visitar minas, a establecer contactos con clientes, siempre aprendiendo de ellos, aprendiendo las condiciones de trabajo y haciendo que la tecnología a nivel de laboratorio funcionase, y ser capaces de llevarla al campo y que funcione 24 horas al día, 365 días al año, sin descanso, porque este sector es muy duro, y poco a poco nos hicimos un hueco en el sector.

¿Qué tipo de productos y soluciones tecnológicas ofrece en líneas generales a día de hoy?

Nosotros nos definimos como una empresa que diseña soluciones concretas para problemas específicos, básicamente, dentro de los distintos sectores en los que estamos, identificamos el problema que los clientes tengan y buscamos una solución, generalmente tecnológica, para solventar ese problema.

Como ejemplo relevante, tenemos un sistema anticolidión para vehículos pesados y vehículos ligeros en las minas, que realmente no solo evita la colisión, sino que hace que todos los agentes cumplan el protocolo de actuación de la mina evaluando las interacciones entre vehículos, y de esa forma, tener la

certeza de que se está operando bien y no existe ningún riesgo.

También contamos con sistemas de sensores inalámbricos, por ejemplo, para el sector de la logística farmacéutica, para garantizar el cumplimiento de las buenas prácticas de distribución o, en los casos de laboratorios, las buenas prácticas de fabricación. Estos sistemas de sensores también garantizan el cumplimiento de la normativa y ayuda a los clientes en los procesos de inspección constantes que deben pasar.

Además, si no me equivoco, tienen una gran presencia internacional, a través de diversas delegaciones.

Sí, contamos con tres sedes propias muy relevantes. Nuestro *headquarter* está en Málaga, donde trabajamos unas 30 personas. Tenemos un hub muy importante en Lima, desde donde damos servicio

a todo el continente americano, donde trabajan unas 35 personas aproximadamente.

La tercera oficina que tenemos como *hub* es en Johannesburgo, en Sudáfrica, desde donde damos servicio al continente africano, y también estamos ahora entrando en Oriente Medio.

¿Qué proyectos destacados nos podrías comentar en líneas generales ha llevado a cabo Torsa en sus diferentes ámbitos de actuación?

Por ejemplo, trabajamos con camiones que son capaces de transportar muchísimas toneladas, los camiones comunes que vemos por carretera suelen cargar 20 toneladas, nuestros camiones tienen capacidad para cargar entre 360 y 420 toneladas, por lo que contamos con sistemas anticolidión de alta precisión en el proceso donde la pala carga el camión de mineral, ya que hay muchos ángulos muertos, porque es como si el conductor de la pala condujera un edificio. Este sistema evalúa cómo el camión y la pala interactúan para evitar una colisión.

Hemos hecho proyectos de implantación de esta tecnología en la que somos pioneros en minas tan importantes como Antamina, Antapaccay, Marcobre, que son minas muy representativas, todas ellas en Perú. Ahora también estamos trabajando en la interacción de las personas con los vehículos, mediante una nueva tecnología que hemos desarrollado, que permite detectar personas cerca del vehículo, sin necesidad de que la persona lleve ningún dispositivo, sino que detecta a la persona en el entorno de trabajo del vehículo o de la máquina e indica que tienes que parar debido al riesgo de atropello.

En el sector de implantación de sistemas de medición de temperatura y control de las BPD, contamos

con muchas implantaciones en almacenes farmacéuticos y, por ejemplo, aquí en Andalucía, durante la pandemia, el control de las vacunas COVID de Pfizer, lo desarrollamos nosotros en las cámaras de refrigeración.

¿Cuáles son, en líneas generales, los principales retos a los que se enfrentan dentro de los diferentes sectores en los que operan?

Una parte importante de la actividad de la empresa es escuchar siempre al cliente para seguir mejorando el producto y encontramos siempre en la vanguardia.

Nos dedicamos a la electrónica industrial, pero si tuviéramos que aspirar a ser una empresa, el espejo en el que mirarnos es Siemens, una empresa de tecnología industrial muy estable y longeva. Aunque hagamos tecnología industrial, que no conlleva un ciclo de consumo y rotación tan rápido, es importante para nosotros estar siempre en la vanguardia y que toda la cadena de valor nos considere la mejor opción, porque muchas veces ser bueno no es lo único necesario.

Es importante que te consideren la mejor opción, tanto los clientes como los distribuidores y el resto de *partners*. Eso se consigue no solamente mediante la innovación tecnológica, sino mediante la innovación en servicios, en procesos de negocio, en modelo de negocio, etc.

Ese es el gran reto que tenemos, estar siempre escuchando y pudiendo materializar los requerimientos que nos llegan de los distintos agentes que componen el entorno.

A modo de conclusión, ¿cuáles son sus perspectivas de cara al futuro? ¿Cómo se avecina el futuro próximo?

Es cierto que el futuro que tenemos ahora mismo por delante es muy ilusionante, está lleno de retos, pero sabemos que somos capaces de dar lo mejor de nosotros para proponer la mejor solución posible.

Hace poco hicimos una operación con la entrada de un socio bastante importante de la corporación Ferreyros, es una corporación peruana, muchísimo más grande que nosotros, facturan alrededor de los dos mil millones y tienen más de 100 años de experiencia operando en el sector.

Por lo tanto, de la mano de ellos y con el equipo de las sedes que he comentado, nuestro objetivo es seguir entrando en nuevos países, seguir afianzando nuestra posición y convertirnos en un referente en los mercados en los que actuamos.

Lo que llevamos de año, así como los años venideros, se plantean con muchos proyectos y desde Torsa estamos dispuestos a asumirlos y dar nuestra mejor versión.

La trayectoria de 2024 está siendo extraordinaria y si seguimos en esta misma línea, vamos a conseguir todos los objetivos que nos planteemos.



Miguel González: “Creamos empleo de calidad y de larga estabilidad en la comarca de Granada”

ENTREVISTA

MIGUEL GONZÁLEZ
DIRECTOR DE KANDELIIUM
MINERALES SA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

España es territorio con un extraordinario potencial en cuanto a recursos minerales estratégicos, al igual que en Andalucía. ¿Cuál es el papel de Kandelium en el panorama nacional y regional?

En Kandelium Minerales, operador de la principal mina y planta procesadora de sulfatos de estroncio del mundo, abastecemos el 90 % de la demanda europea y cerca del 40 % de la demanda mundial; sin contar el mercado chino, por su falta de transparencia en cuanto a informes y datos.

En las minas de Escúzar se inicia un proyecto de investigación en el año 1987. Este proyecto obtuvo unos resultados positivos, y en 1990 empieza la producción de sulfato de estroncio, concentrándose por el método de flotación.

Extraemos y obtenemos un recurso, pobre, comparado con otros depósitos de sulfato de estroncio; con “pobre” me refiero a que tiene una calidad de en torno al 35-45% de contenido de estroncio en cantera. Es necesario mediante dos procesos de separación, concentrarlo hasta el 92% por ciento de calidad, que es lo que exige nuestro cliente.

Son dos procesos en los que aprovechamos las diferencias físicas que tienen los elementos que están en la mina; principalmente yeso y caliza; pues el sulfato de estroncio tiene un peso específico mayor que los otros elementos.

El primer proceso consiste en separar por densidades y conseguimos subir la calidad alrededor de 20 puntos. El otro proceso es un proceso de flotación. El proceso de flotación, debido a que el mineral (sulfato de estroncio) está muy ligado con la caliza, hay que romperlo en fracciones muy pequeñas, por debajo de 100 micras. Una vez que lo hemos roto añadimos los reactivos en la flotación y al contacto con estos reactivos el sulfato de estroncio cambia su propiedad física de superficie, se vuelve hidrofóbico. Es decir, si se encuentra con una burbuja de aire en el proceso de flotación, se adhiere a la burbuja de aire y flota. El resto no cambia su propiedad física y, entonces, se hunde en las celdas de flotación.

Como decía antes, el inicio de este proceso fue en 1990, y se ensaya, se intenta flotar por primera vez el sulfato de estroncio con éxito en las minas de Escúzar. Se había intentado flotar en Terranova, Canadá. Tenemos constancia de que también se intentó en Chipre, sin éxito, y es en Escúzar donde por primera vez en todo el mundo; y hasta ahora no hemos tenido constancia de que nadie lo esté haciendo.



Hemos conseguido aprovechar un recurso minero de baja calidad y mediante el proceso de concentración le damos un valor y lo hacemos un mineral con valor en el mercado y hasta ahora muy competitivo.

Es un proceso complejo, costoso y sensible, y esto significa el valor añadido que dejamos en Andalucía y, sobre todo, en la comarca de Granada. No es solo extraer el material y lanzarlo a Alemania, sino que aportamos ese valor añadido con empleo directo e indirecto a unas 70 personas. Creamos empleo de calidad y de larga estabilidad. Sirva de ejemplo que la media de tiempo trabajando en la empresa de nuestro personal es superior a los 15 años de antigüedad. El mes pasado uno de nuestros colaboradores celebraba el 35 aniversario en las minas de Escúzar, en Kandelium Minerales.

Asimismo, Miguel, no cabe duda de que la sostenibilidad en la industria es un punto clave. ¿Cómo se plantean desde Kandelium la gestión medioambiental?

Es éxito sostenible requiere una perspectiva sistemática, nuestra búsqueda del equilibrio del futuro. Estamos en camino de transformarnos en una empresa sostenible. Tenemos clara nuestra posición en relación con el medio ambiente, la sociedad y la economía, que consideramos interrelacionado.

Kandelium depende directamente de los 3 elementos y nuestro objetivo es establecerlos como parte de la solución, por lo que aplicamos un enfoque sistémico para garantizar que atacamos las causas profundas de la insostenibilidad, en lugar de centrarnos en los síntomas. Para ello nuestra estrategia de sostenibilidad es basada en los principios sólidos y con base científica.

Actualmente estamos evaluando nuestras actividades con respecto a los denominados objetivos de equilibrio. Integramos estos objetivos en nuestra estrategia para mantener a Kandelium en la senda de nuestro objetivo a largo plazo de estar preparados para el futuro.

En cuanto a la reducción de las emisiones del CO2, instalamos en 2023 una modificación de nuestras cubiertas para recubrirlas con paneles fotovoltaicos. Cambiamos también a principios de 2023 nuestras calderas de gasoil por calderas aerotermia, que son mucho más eficientes y reducimos las emisiones.

En el tema de restauración, hemos ido avanzando y desarrollando la mejora continua y hemos hecho posible que todo el depósito sea considerado ahora como

materia prima. Antes teníamos que estar clasificando material que daba como marginales en cantera. Hoy en día todo el material viene a planta, extraemos el sulfato de estroncio y devolvemos en circuito cerrado el material de la restauración. Estamos orgullosos de la restauración que hacemos, es una inversión, es un gasto importante en nuestro en nuestro proceso, pero merece la pena. Viendo cómo queda la morfología, es difícil de distinguir dónde se actuó, dónde estuvo la actividad minera y cuando la comparamos con la zona agrícola que hay colindante, es muy impactante.

Asimismo, Miguel, mantienen una sólida posición de liderazgo en los mercados de todo el mundo. ¿Cómo mantienen esta posición? ¿Cuál es el desafío actual en el panorama mundial de la industria química?

Desde mi punto de vista, en la industria química estamos haciendo un gran esfuerzo en Alemania por reducción de emisiones, pero debemos ser conscientes de que este proceso es lento y debemos seguir siendo competitivos.

“Hemos conseguido aprovechar un recurso minero de baja calidad y hacerlo un mineral con valor en el mercado”

Un poco para concluir, ¿cuáles son vuestros principales objetivos a corto y largo plazo?

Ahora mismo el depósito de minas de Escúzar está estimado a este ritmo de producción de unos 30-40 años y seguimos trabajando en la eficiencia de aumentar la recuperación de nuestro proceso.

Estamos mejorando con nuevos reactivos, haciendo ensayos, tenemos más control de nuestro proceso mediante la automatización. En 2021 iniciamos la automatización de la planta y está registrándose alrededor de unos 150-200 datos cada 15 minutos. Estos datos nos ayudan a trazar cómo es el comportamiento del mineral. Como decía, la flotación es un proceso muy muy sensible y cualquier variación tiene un impacto que no es fácilmente trazable. Esta automatización y este registro de datos nos está ayudando a saber más del comportamiento y, por lo tanto, a ser más eficientes.

Tenemos que trabajar en el aprovechamiento del material. Ese es nuestro objetivo de futuro. Mientras más aprovechamos el recurso, más vida para la mina y más experiencias.



María Castro Molera: “El crecimiento personal y la mejora continua son los faros que han alumbrado mi camino”



ENTREVISTA

MARÍA CASTRO MOLERA
DIRECTORA EJECUTIVA AL FRENTE
DE FABRIENVAF NUCA S.L.

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Es usted una de las empresarias más reconocidas actualmente por haber puesto en valor una marca como es “El milagrito” que ya forma parte de los hogares andaluces. ¿Cuál ha sido su trayectoria?

Siempre he creído que todos “somos amos de nuestro alma y capitanes de nuestro destino” como dice el poema de William Ernest Henley; toda mi vida he trabajado en mi crecimiento personal sabiendo que me ayudaba a forjar mi propio destino, aunque alguna vez, al mirar hacia atrás recordando lo que me gustaba de niña, de adolescente, de joven e incluso de adulta, pareciera que se hubiesen confabulado una serie de circunstancias a lo largo de mi vida para que me convirtiera en lo que soy. Se que hay mucho de intención consciente en ser la persona que quería ser y soy. Creo que soy honesta, coherente, humilde, agradecida, muy perseverante, poseo esa fe que mueve montañas y que en ocasiones puede parecer hasta infantil, llevo de serie el pensamiento positivo, aunque trabajo a diario alejar los miedos que lo empañan, me gusta aprender de todo, sobre todo lo que me hace ser mejor persona. El crecimiento personal y la mejora continua son los faros que han alumbrado mi camino, mi energía es el amor por todo lo

que existe y me rodea y que muchas veces, por su intensidad, se convierte en pasión.

Nunca pensé en ser empresaria, mi madre desde pequeña nos repetía a todos que estudiáramos para no ser “esclavos de un negocio”, no me veía de empresaria, pero tampoco me veía de ninguna otra cosa, aunque hubiera muchas profesiones que me gustaran, no me sentía pintora, ni física, periodista, arquitecta, escritora, madre o pareja, nunca alcanzaba a verme en el futuro, no lo imaginaba y no me preocupaba.

Cuando me rondan los treinta empiezo a poner atención, pero sin foco y sin prisas, estudié otras cosas, trabajé, me gané la vida, me fui de casa de mis padres... , porque eso era lo que había que hacer. Y en esa época, cuando había acumulado ciertos conocimientos y experiencia, con total desapego y, solo por necesidad, es cuando llega una nueva oferta de mi padre y acepto empezar a trabajar con él.

Se trata, por tanto, de una empresa familiar que si no llega a ser por usted hubiese cerrado hace tiempo. ¿Qué le llevó a continuar con el legado de su padre?

Básicamente, y al principio, continué por la responsabilidad que sentía de haber contribuido a que la empresa llegara a ese punto en el que podía desaparecer todo lo que había creado y construido mi padre, y sobre todo la pérdida de la estabilidad económica de todos los colaboradores de la empresa, incluyendo la de mi madre y la mía.

Fue un punto de inflexión muy importante, tocaba decidir. Irme y empezar una vida nueva o quedarme y empezar una vida nueva.

De pronto lo vi claro, era el momento de asumir ese gran reto para el que parecía que me había estado preparando toda mi vida, de momento y casi sin pedirlo, me encontré apoyada por mis colaboradores, proveedores y familia.

A partir de aquí, poner toda mi energía en encontrar la mejor solución, tener mucha fe y perseverancia, y no perder el foco al poner en práctica la transformación total, no había vuelta atrás ni era una opción quedarse a mitad de camino, una vez que empezamos había que llegar al final.

Pasamos de tener, en 2005, doscientas y pico de referencias a tener, en pocos años, solo los tres formatos de nuestro desengrasante.

De dirigir nuestras ventas al comercio minorista especializado nos dirigimos a la distribución de gran consumo. De vender cuatro o cinco palets de desengrasante al mes, a vender millones de litros. De sólo tener presencia en Andalucía Occidental a estar en toda la península y las islas. De cinco personas trabajando pasamos a ser, en estos momentos, alrededor de cincuenta. De no aparecer en ninguna estadística de fabricantes de productos químicos a aparecer como la segunda marca de desengrasante más vendida en España, sin contar las marcas blancas.

Entre otros galardones ha recibido usted el Premio Universidad, Mujer y Empresa: Mujer emprendedora, destinado a mujeres que han logrado conseguir sus objetivos profesionales, creando sus propias empresas. ¿Qué supone esto para usted?

Todos los premios que hemos recibido son muy importantes para nosotros, porque son el reconocimiento público de una trayectoria que no pasa desapercibida gracias al trabajo bien hecho y a esa energía tan especial que transmitimos en todo lo que hacemos.

Este premio en concreto es muy apreciado y especial para mí. Me siento muy agradecida porque nunca imaginé que fuera posible nada parecido, que pudiera recibir un reconocimiento por mi contribución específica en el éxito de la empresa, pensaba que no se veía, que era anónima.

Este tipo de galardones te hacen parar, tomar distancia, observar desde fuera y reflexionar sobre todo que has hecho y que te hace merecedora de esta distinción.

¿Cómo cree que se manifiesta el liderazgo femenino dentro de una empresa? ¿Cómo es el suyo?

Para mí existen diferencias significativas en la forma de ser de cada persona, cada uno de nosotros es único, tú eres única, no existe nadie como tú, ni la ha habido, ni la habrá, es más, lo que haces nadie más lo puede hacer tan exactamente como tú.

Creo que me ha influido muchísimo más lo que he vivido como persona neutra, que lo que he vivido como persona mujer, estoy segura de que lo mismo le sucede a cualquier persona, sea del sexo que sea.



Mi forma de liderar ya era como es, antes de que se extendiera y se pusiera de moda el uso de esa nueva forma de liderar. Reafirmandome en la unicidad del ser humano, mi liderazgo es único

De hecho, creo firmemente que, para poder encontrar esas diferencias por razón de género, tienes que poner toda tu atención en encontrarlas, nunca lo he hecho, ni lo voy a hacer, me parece un desgaste de energía y de tiempo inútil.

Todos los objetivos y planes de acción se trabajan entre todos, los pone en marcha el departamento al que corresponda y el seguimiento del desarrollo hasta su finalización también se hace entre todos. Todo el mundo se siente valorado y apoyado por el grupo.

Pero tengo que decir que mi forma de liderar ya era como es, antes de que se extendiera y se pusiera de moda el uso de esa nueva forma de liderar.

Reafirmandome en la unicidad del ser humano, mi liderazgo es único porque es el reflejo de mi persona, de la misma forma que el de cualquier empresaria/o lo sería, porque también lo es.

¿Qué proyectos tiene para su empresa en el medio y largo plazo?

Seguir avanzando paso a paso, para alcanzar nuestra visión, que es “Ser referente mundial de empresa con alma” y para eso tenemos que ser cada día más socialmente responsables en las áreas de gobernanza, medioambiental y social, y no solo en España, por eso estamos empezamos a avanzar en la internacionalización.



ENTREVISTA

JUAN MANUEL ROJAS FERNÁNDEZ
SOCIO DIRECTOR DE
HOMBRE DE PIEDRA
ARQUITECTOS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Qué trayectoria tiene el estudio de arquitectura Hombre de Piedra y cuál es su filosofía de trabajo?

En Hombre de Piedra Arquitectos llevamos desde 2002 entendiendo la arquitectura como un proceso que integra la tecnología, el confort y el diseño de los edificios para obtener una arquitectura que alcance eficazmente los objetivos planteados con identidad.

La innovación y el diseño, son parte de nuestro ADN. Desde el inicio integramos sostenibilidad e industrialización en nuestros proyectos a partir de investigaciones académicas propias. Gracias a estas tecnologías y estrategias de diseño, conseguimos aumentar de manera constatable el confort, la sostenibilidad y la eficiencia energética de los edificios.

Prestamos especial atención a las necesidades del cliente, creando una planificación fiable que nos asegura el cumplimiento de los plazos y calidad del proyecto. Esto nos ha permitido trabajar para las principales promotoras y fondos de inversión.

Estamos comprometidos en la racionalización de los procesos de producción de la arquitectura para mejorar la calidad de los edificios y su viabilidad en el contexto productivo actual. Esto implica la aplicación de las técnicas contemporáneas más eficientes y por tanto el uso de arquitecturas industrializadas.

La clave de la realización de un buen proyecto está en la capacidad de crear el mejor equipo posible para cada ocasión, en la habilidad para conseguir una íntima y real colaboración entre promotores, constructores e industriales.

Trabajamos en toda España realizando arquitectura residencial, terciaria, de transporte y portuaria. Hemos hecho proyectos para las principales promotoras nacionales y hemos intervenido en 11 puertos nacionales e internacionales diseñando terminales de cruceros e intercambiadores de transporte. Hemos ejecutado varios de los mayores edificios en arquitectura industrializada de España.

La sostenibilidad, tanto de los materiales como de los entornos es uno de los grandes retos con los que se encuentra el sector de la construcción. ¿Cómo se lo plantean desde su estudio?



La sostenibilidad sólo se puede alcanzar racionalizando los procesos de producción y diseñando arquitecturas que aprovechen las condiciones del lugar en que se sitúan.

La racionalización de los procesos sólo se puede conseguir mediante la industrialización de la arquitectura. La industrialización es el Santo Grial que está llamada a solucionar muchos de los grandes retos de la construcción y la arquitectura, especialmente la falta de mano de obra. Pero también es el factor clave que nos permitirá ser más sostenibles mediante procesos más controlados y eficientes que consiguen: Reducción del 55% en los residuos, reducción del 60% en la emisión de CO2 en la construcción y la reducción de más del 80% en el consumo de agua al realizarse mediante ensamblaje de elementos en seco.

Por otro lado, además del cuidado de la producción, es necesario un diseño que integre desde el comienzo esas nuevas formas de construcción para que sean algo consustancial y bello en la arquitectura.

También es necesario en un proyecto sostenible generar estrategias bioclimáticas para mejorar el confort y el ahorro energético.

La inteligencia artificial se presenta como una solución, pero también como una amenaza en algunas profesiones. ¿La están utilizando ya en su trabajo?

La inteligencia artificial no es una amenaza sino una estupenda herramienta que ya estamos usando con naturalidad en el estudio. La IA nos permite explorar con más facilidad cualquier problema complejo o mal definido. Pero trabajar con ella es entender bien sus potencialida-



Residencial Ramón y Cajal. Promotora Aedas Homes. Arquitectos: EAS + AybarMateos + Hombre de Piedra. Fotógrafo: Jesús Granada.

Juan Manuel Rojas Fernández: “La innovación y el diseño, son parte de nuestro ADN”

des y limitaciones. Lo importante es establecer un objetivo, un para qué, un porqué y los arquitectos estamos especialmente formados para encontrar el fin o justificación racional o emocional de cualquier diseño. Por esto, para nosotros la IA está siendo una fenomenal aliada.

El temor a las nuevas tecnologías es habitual tras cualquier nuevo avance. A lo largo de los años he conocido a arquitectos que sostenían que, si se terminaban imponiendo, el CAD (dibujo asistido por ordenador) o ahora el BIM (gemelo 3D de datos del edificio) serían “el fin de la arquitectura”. En realidad, sólo ha sido el fin profesional de aquellos que no han ido abrazando estas tecnologías. La arquitectura y la profesión se ha beneficiado enormemente de estas nuevas herramientas.

El problema de la vivienda, sobre todo en las grandes ciudades, es un gran tema de debate en la actualidad. ¿Cómo cree que viviremos en el futuro?

Creo que no se está siendo realmente consciente del enorme problema que se está generando. Anualmente necesitaríamos producir unas 150.000 viviendas al año y no estamos produciendo hoy ni 40.000. Estamos arriesgándonos a dejar generaciones enteras de españoles sin posible acceso a viviendas.

Acometer este problema requiere atender a varios frentes distintos. Por un lado, la falta de suelo urbanizable para construir es increíble en España. Creo que desgraciadamente a la sociedad y por tanto los políticos les suena mal eso de generar suelos mediante nuevos planes urbanísticos. Quizá se piense que es volver a la “cultura del ladrillo”. Hay que hacer nuevos PGOU y flexibilizar los existentes. Es lo que está intentando la nueva ley autonómica LISTA. Esperemos, por el bien de todos en Andalucía que su aplicación sea un éxito.

Pero, aunque existiera todo el suelo necesario, desgraciadamente no hay suficiente mano de obra hoy capaz de construir las viviendas. Desde la última crisis, la juventud y la mejor mano de obra ha desaparecido de la construcción tradicional. Por tanto, la única solución

es cambiar la forma de producir las viviendas. La única manera posible es producirlas como cualquier otro bien de consumo actual, en fábricas. De esta manera aumentaremos la productividad, la calidad, la sostenibilidad, la seguridad en el trabajo, la igualdad de género y con estudios comprometidos como el nuestro en este nuevo proceso de producción, se conseguirá mejores, más humanos y más bellos diseños gracias a la arquitectura industrializada.

Para ayudar en este proceso de transición hacia la arquitectura industrializada, he fundado AUNARK, INGENIERÍA DE INDUSTRIALIZACIÓN, con mis socios Carlos Carbajosa y Juan Carlos Venegas. Actualmente estamos trabajando con bastante éxito, asesorando a promotores, constructores e industriales en la toma de decisiones claves sobre industrialización en arquitectura, tanto en España como en el Reino Unido.

Es usted también profesor en la Universidad de Sevilla. ¿Cómo ha cambiado la enseñanza en arquitectura? ¿Qué les preocupa ahora a los futuros arquitectos?

Los estudios de arquitectura son uno de los más bonitos que existen por la variedad y profundidad de temas que tocan. Tengo muchos alumnos realmente motivados y es un placer siempre trabajar con ellos.

Para mí, el tema central de estos estudios hoy día es el desarrollo del pensamiento crítico. Pensar mejor es proyectar mejor. Realizar un proyecto requiere la toma de cientos de decisiones eficaces que deben tener una justificación, un sentido o un objetivo. Ser capaces de acertar en un buen porcentaje en la toma de tantas decisiones es lo que define un buen proyecto de arquitectura. Enseño a mis alumnos a ser más generales de ejércitos que artistas románticos. Por supuesto que la belleza y la plasticidad es uno de los aspectos a considerar, pero siempre de la mano de la utilidad, el confort, el bienestar, la sostenibilidad y la economía.

Me encanta dar clases porque gracias a mis alumnos, aprendo más que enseño.



ENTREVISTA

FRANCISCO JAVIER
HIDALGODIRECTOR CORPORATIVO
DE DESARROLLO DE
NEGOCIO DE INERCO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Nos gustaría saber ¿cómo surge Inerco? ¿Con qué propósito nace esta compañía?

Inerco se fundó en octubre de 1984. Fue la primera spin off de la Universidad de Sevilla y la crearon los catedráticos Luis Salvador y Vicente Cortés, profesores de esta universidad.

El origen de Inerco está estrechamente unido a la necesidad de apoyar a la industria española, en lo que era un momento clave de la historia industrial y medioambiental de nuestro país. Realmente nosotros nacimos con la vocación de ser una empresa que apoyara a la industria en materia de sostenibilidad ambiental y energética. A día de hoy, 40 años más tarde, se sigue manteniendo, incluso con más vigencia, esta visión que teníamos en nuestros inicios asociada, al desarrollo integral de la sostenibilidad y la industria.

Son una compañía global líder en el sector. ¿Cuáles cree que han sido los valores o ideas que han llevado a posicionarnos como referentes?

Nuestro principal valor añadido surge del talento de nuestros empleados, nosotros asesoramos a nuestros clientes industriales, ayudamos a definir los proyectos, los desarrollamos, los autorizamos, hacemos la ingeniería y los construimos. Todo eso está basado principalmente en ese talento y esa experiencia que hemos ido acumulando durante los últimos 40 años.

Nuestra variable tecnológica ha tenido también una importancia clave, sobre todo en los últimos años, asociada a los proyectos de descarbonización que se están desarrollando en los diferentes campos, así como nuestra vocación por anticiparnos a toda la legislación y necesidades normativas que han ido desarrollándose, inicialmente en España y, posteriormente, en Europa y a nivel mundial.

Nuestro objetivo ha sido siempre dar una solución integral a los clientes y eso hace que nuestra cartera de soluciones esté muy diversificada y especializada, aspecto que supone una característica poco habitual en nuestro sector.

La sostenibilidad es un punto claro en toda la industria, pero especialmente en Inerco. ¿Qué medidas se toman, no solo para no dañar el medio, sino para contribuir a ese desarrollo de la industria sosteni-



Francisco Javier Hidalgo: “Desde Andalucía se puede competir internacionalmente con éxito”

nible? ¿Cómo transmiten esta responsabilidad a sus clientes?

Para nosotros la sostenibilidad es la piedra angular, todo nuestro trabajo se basa en el asesoramiento experto en este campo, tanto de los proyectos industriales como de las propias actividades e instalaciones. Con lo cual nuestra principal contribución a la sostenibilidad deriva precisamente de nuestro trabajo con los clientes industriales, en la gran mayoría de nuestros campos de actuación.

En INERCO (como empresa de consultoría, ingeniería y tecno-

logía) hemos adoptado medidas enfocadas al ahorro energético, a la generación mediante suministros renovables, a la reducción de las emisiones de CO₂, pero fundamentalmente somos lo que la taxonomía europea y en financiación sostenible define como una “actividad facilitadora”, es decir, hacemos posible que otros sectores económicos se acerquen o mejoren sus parámetros de sostenibilidad.

Las empresas nos contratan precisamente para que desarrollemos esa función de mejora de su sostenibilidad, mediante consulto-

ría, ingeniería, tecnologías ambientales o áreas de descarbonización.

¿Cuáles han sido o cuáles son sus últimos avances en tecnología energética?

En el caso de tecnologías energéticas y descarbonización, en los últimos años hemos impulsado de una manera importante una serie de áreas tecnológicas que están centradas, fundamentalmente, en: el hidrógeno renovable, la captura de CO₂, el almacenamiento térmico y energético, o el biogás.

Los desarrollos tecnológicos más importantes que hemos abordado en los últimos años están enfocados tanto al desarrollo de proyectos sostenibles a través de estas áreas para nuestros clientes, como al desarrollo de proyectos I+D en diversas modalidades, incluyendo la participación en procesos europeos que permita desarrollar estas nuevas tecnologías en el futuro.

Inerco siendo una compañía multinacional con sedes por todo el mundo, ¿qué supone para la empresa su posición en España, que es donde empezó todo, y más concretamente en Andalucía?

En primer lugar, nuestra posición en Andalucía supone un orgullo, ya que pasamos de ser una empresa sevillana a ser una empresa nacional y, a partir del año 2000, nos convertimos en una empresa multinacional, todo ello desde Sevilla. Siempre decimos que desde Andalucía se puede competir inter-

nacionalmente con éxito y haciéndolo frente a empresas globales de primerísimo nivel.

Actualmente, este hecho ha supuesto que en España estemos considerados como una de las mejores, si no la mejor empresa a nivel de sostenibilidad industrial, y que además hayamos podido recibir y enriquecernos con todo el conocimiento de nuestros compañeros de otras sedes, como por ejemplo nuestras sedes de Latinoamérica o Estados Unidos, de Emiratos Árabes o la India, que han volcado hacia nosotros y que nosotros hemos recogido y hemos podido aplicar en España. Por lo tanto, inicialmente nosotros nos expandimos hacia el exterior y eso nos permitió desarrollar nuestro servicio en otros países, pero también nos permitió un retorno fundamental de conocimientos de estos países que, en no pocos casos, efectivamente se ha traducido en desarrollo.

Para concluir, ¿cuáles son los planes de Inerco de cara al futuro? ¿Cuál es la hoja de ruta para seguir en los últimos años, sobre todo centrándonos un poco en Andalucía?

Fundamentalmente nuestro plan estratégico, se puede resumir, en una palabra, crecimiento. En los últimos tres años, hemos tenido niveles de crecimiento en torno a un 25-30% mantenidos a lo largo del tiempo. En 2023 alcanzamos los 78 millones de euros de facturación y probablemente este año 2024 superemos los 100 millones de euros, con un beneficio también creciente.

Basándonos en este magnífico punto de partida, nuestra trayectoria estratégica para los próximos años se va a agrupar en dos líneas principales de actuación.

La primera, consolidar y ampliar la implantación que actualmente tenemos en Latinoamérica y, por supuesto, en Europa, apoyada en los pilares de nuestros servicios de consultoría, tecnologías ambientales y descarbonización. La segunda, que está muy relacionada también con Andalucía, es impulsar el desarrollo de estos proyectos de descarbonización, de depuración y monitorización de gases, de generación y modificación de la actual industria andaluza, de cara a la implantación de las nuevas tecnologías energéticas y que, en materia de sostenibilidad y descarbonización, están a día de hoy encima de la mesa y que precisan de un conocimiento y asesoramiento experto.

Lógicamente, la combinación de crecimiento en mercados y de crecimiento en proyectos para nosotros es un valor principal y, sin duda, Andalucía es uno de nuestros puntos focales, como no podría ser de otra forma y dado nuestro origen. Todas estas oportunidades y proyectos nos permiten apostar por un futuro ilusionante y lleno de retos.





Mario Guerrero: “Queremos expandirnos por países como Reino Unido, Portugal y Estados Unidos”



ENTREVISTA

MARIO GUERRERO
GERENTE DE ÁRIDOS
HERMANOS GUERRERO S.A.

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Con más de 50 años de experiencia en el sector de la minería, ¿cuál considera que ha sido la clave del éxito de Áridos Hermanos Guerrero para mantenerse como una empresa líder en Granada y ser reconocida, incluso, por el Ministerio de Medio Ambiente?

Sin duda, la unión de todas las partes, tanto trabajadores como responsables, accionistas, etc. Al tratarse de una empresa familiar, la confianza es imprescindible para su durabilidad en el tiempo. De hecho, este año hacemos nuestro 60 aniversario desde que los hermanos Guerrero Romero iniciaran este proyecto en 1964.

También ha sido fundamental saber adaptarse a los tiempos, no tiene nada que ver el proceso de extracción hace 50 años con el proceso que se realiza en la actualidad.

La presencia de tres centros de extracción de minerales y un centro de tratamiento de residuos en la provincia es impresionante. ¿Qué beneficios aporta esta distribución

geográfica de instalaciones para la operatividad y el servicio a vuestros clientes?

El árido para obra es algo que está muy localizado, es un producto que transportarlo es prácticamente más costoso que producirlo. Por lo tanto, al tener tres puntos diferentes en la provincia, podemos abarcar toda la provincia de Granada, así como con las provincias colindantes, como Almería, Córdoba, Jaén y Málaga, es la manera que tenemos de expandir nuestra actividad, y, en definitiva, de expandir nuestra empresa.

Asimismo, Mario, en líneas generales, ¿cuáles son los principales productos y servicios que ofrecen y en qué sectores o industrias se utilizan estos materiales?

Nuestros productos se organizan en tres ramas, en primer lugar, encontramos el árido, que engloba las gravas, arenas y zahorras, para obra civil y pública, terrazos, etc. En segundo lugar, tenemos el transporte, que contamos con camiones bañera para carga a granel. Por último, la planta de reciclaje de residuos de la construcción y demolición (RCD).

¿Qué procesos y tecnologías emplean en la trituración y clasificación de los áridos para garantizar la calidad?

Contamos con controles de calidad semanales, trimestrales y anuales para que siempre tengamos los mismos niveles de calidad, analizando la dureza, el desgaste, la impermeabilidad, etc. Los procesos son mecánicos, con

personal siempre al tanto de que no se produzca ninguna variación.

Asimismo, ¿en qué proyectos están inmersos? ¿En qué líneas de trabajo están trabajando actualmente? ¿Nos podría hablar un poco de esas líneas estratégicas a seguir?

Ahora mismo estamos trabajando con nuevos productos, un nuevo tipo de arena mucho más fina, que nos abre nuevos mercados, y a modo de ejemplo, alguno de los diversos usos que tiene es sustitución de gran parte del cemento para hacer el hormigón, reduciendo el costes de producción convirtiéndolo en un producto mucho más sostenible medioambientalmente.

Por otro lado, también estamos trabajando la exportación, dedicándole mucho tiempo. Queremos expandirnos por países como Reino Unido, Portugal y Estados Unidos, donde ya hemos conseguido importantes avances.

Es decir, que el futuro pasa también por exportar estos materiales, ¿verdad?

Sí, creemos que es un buen nicho de mercado.

Más allá de la exportación a largo plazo, ¿cuáles son los objetivos y planes de futuro de Áridos Hermanos Guerrero en términos de crecimiento o desarrollo de nuevos productos y servicios en el sector de la minería?

Principalmente nuestros esfuerzos se centran ahora mismo en este nuevo material que he comentado anteriormente, esta arena fina que va a ser muy útil en el mundo de la construcción.

De hecho, ya llevamos un par de meses produciendo a pequeña escala, pero nuestra intención es que este producto llegue a ocupar entre un 20-25% de nuestra facturación anual.



Sergio Anguiano Lugo: “Stabilit nace para buscar y promover el ahorro de energía”

ENTREVISTA

**SERGIO ANGUIANO
LUGO**
DIRECTOR GENERAL
DE STABILIT

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Stabilit es una empresa referente en la fabricación de laminados plásticos; ¿qué es lo que os ha llevado a adquirir esta posición? ¿Cuáles son, concretamente, los principales productos y servicios que Stabilit ofrece?

Nosotros siempre hemos tenido una vocación industrial. La evolución de la tecnología nos ha permitido desarrollar productos, tanto para cubiertas como para fachadas, que tienen su funcionalidad y características estéticas.

Particularmente, tenemos productos translúcidos y productos opacos. Los productos translúcidos es una respuesta o una alternativa a la transmisión de luz natural o a

la utilización de lámparas para iluminar los interiores de los recintos. La alternativa es hacerlo a través de luz cenital o luz natural colocada en las cubiertas; para eso tenemos productos como poliéster, acrílicos y policarbonatos. Tenemos varias alternativas y cada una de ellas se selecciona de acuerdo con las necesidades de iluminación

También tenemos fachadas arquitectónicas, de materiales plásticos; sustitutivos de sistemas tradicionales metálicos o pétreos; y que te dan la posibilidad de dar luminosidad estética y de ahorrar energía por ser materiales con características aislantes de temperatura. En cuanto a interiores, tenemos recubrimientos de muros resistentes a productos químicos e higiénicos; ideales para cocinas, baños, gimnasios, etc. Prácticamente nosotros encontramos que en este mundo de los polímeros todavía hay mucho que desarrollar para sustituir mate-

riales tradicionales como el acero, la madera o el vidrio.

Fundada en 1959 en el país de México, ¿qué supuso para Stabilit su llegada a España y fundación en Barcelona en el año 2000?

Por aquellos entonces nosotros seguíamos una ruta de crecimiento que pasaba por buscar nuevas geografías. Ya teníamos una posición importante en América y lo que buscábamos era venir a Europa. Nuestra primera incursión fue en el año 2000, donde obtuvimos una adquisición para producir láminas y placas de poliéster reforzadas con fibra de vidrio. Esta inversión se realizó en la ciudad de Barcelona.

Más tarde, en el 2017 tuvimos la oportunidad de hacer una adquisición de una empresa con la que manteníamos relaciones comerciales con base en Suiza. Esta fue nuestra primera incursión en lo que era la extrusión del policarbonato.

Posteriormente, en 2018 tuvimos oportunidad de adquirir una empresa creciente llamada “Polímero Industrial”, en Córdoba; un proyecto muy interesante que nos permitió ampliar nuestra cobertura a este nuevo mercado y tener un centro donde desarrollar todo nuestro crecimiento en capacidad productiva y como centro de distribución de los productos que comercializamos y traemos desde América. Este producto lo exportamos desde España al centro de Europa.

La oportunidad de negocio y la cultura similar que compartimos hizo que para nosotros fuese natural venir a Europa y ubicarnos, especialmente, en España.

¿Qué cree que supone para Córdoba contar con una empresa de tal magnitud, como es Stabilit?

Desde Stabilit hemos generado empleo en toda la comunidad autónoma. En estos primeros años

hemos generado más de 50 puestos de trabajo. Además, tenemos proyectos de crecimiento y base de proveedores locales tanto como una base importante de clientes locales. Además, estamos creando riqueza en toda la península al realizar las exportaciones. Por todo esto también pensamos que estamos, sin duda, en una zona privilegiada.

En una empresa que ofrece aprovechar la luz natural en todo tipo de edificios, ¿qué papel ocupa la sostenibilidad y el medioambiente en sus acciones y proyectos?

Para nosotros nuestra responsabilidad y compromiso con el medioambiente es parte de nuestros valores. Stabilit nace para buscar el ahorro de energía y ayudar a las personas y a las empresas a conseguir ese ahorro y ser amigables con el medioambiente.

“Desde la ciudad de Córdoba queremos cubrir y mejorar nuestra presencia en el resto de Europa”

Debo matizar también que todos nuestros productos son reciclados, fabricados con materia prima reciclada; ya sea la que nosotros mismos producimos o la que generan nuestros clientes; hacemos el rescate de materiales que ya han cumplido su vida útil para volverlos a reutilizar en nuestros procesos. Son materiales reciclados y reciclables. El policarbonato tiene una vida útil de 20-25 años y puede ser reutilizado. No es un plástico que pueda terminar en un arroyo o pueda generar un problema de contaminación, sino que, más bien, es un plástico que se puede reciclar al 100%.

¿Cuáles son los objetivos a cumplir en términos de crecimiento y expansión en el territorio andaluz?

Afortunadamente, el espacio industrial y el terreno que tenemos nos permite crecer. Tenemos un plan de crecimiento que se está desarrollando bien. Cuando iniciamos la actividad en 2018 teníamos 3 líneas productivas, y ahora contamos ya con 5 líneas, con las que hemos duplicado la capacidad. Nuestro objetivo para los próximos 10 años es mantener una ruta de crecimiento de un 20% anual.

Tanto los proyectos de incremento en capacidad productiva, como los proyectos de distribución y cobertura están enfocados aquí en Córdoba para poder cubrir y mejorar nuestra presencia en el resto de Europa.

Manuel Benítez: “Nuestro mayor reto ha sido adaptar el producto al gusto del consumidor del país”



ENTREVISTA

MANUEL BENÍTEZ
DIRECTOR COMERCIAL
DE PROEX

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Proex se ha consolidado como líderes españoles en la venta, distribución y exportación de cervezas, refrescos y zumos. ¿Cómo ha sido la andadura desde la creación de vuestra primera bebida en 1999 hasta día de hoy?

Principalmente a través de mucho esfuerzo. Trabajando mucho en la acción comercial; viajes, visitas, ferias, etc. Y, evidentemente, innovando mucho en el producto. Estudiando las oportunidades y estar preparados para aprovecharlas.

¿Cuáles son los principales productos y servicios que ofrecen?

Los principales productos que trabajamos son bebidas. Somos especialistas en bebidas y nuestro mercado principal es el mercado de exportación; el 80% de nuestras ventas se realizan en el extranjero distribuidas en 72 países diferentes de todo el mundo. Nuestro mayor reto y propósito ha sido adaptar el producto al gusto del consumidor del país al que nos dirigimos, ya que no hay el mismo gusto en Europa, que en África o Asia. Por ejemplo; en África toman bebidas más dulces, y en Europa hace ya tiempo que hay tendencia de las bebidas sin azúcar. Adaptamos el producto al gusto del país al que nos dirigimos.

¿Cómo se aseguran de la calidad de todos y cada uno de sus productos?

En primer lugar, realizando muchas pruebas antes de desarrollar el producto final y, posteriormente, haciendo muchos controles y automatización de la línea de envasado. Nos aseguramos también de trabajar con proveedores que nos ofrecen garantías de la calidad de los ingredientes.

¿Qué papel juega la responsabilidad medioambiental en una empresa como Proex?

La responsabilidad medioambiental es una cuestión que cada día importa más en el día a día y en la vida de Proex. Cada día nos esforzamos más para que todos los procesos y los materiales utilizados sean cada vez más ecológicos y sostenibles. Hemos fijado objetivos a cumplir a corto y largo plazo para mejorar nuestras acciones y ser más responsables año tras año. La sostenibilidad es una cuestión que debe de coger peso año tras año en una empresa como Proex.

¿Cómo conocéis y medís el feedback de vuestros principales clientes?

Cuando vamos a sacar un producto, o queremos adaptar un producto al mercado donde estamos vendiendo; lo primero que hacemos es desarrollar distintas recetas y muestras que se le envía a los clientes para conocer su opinión sobre el producto. Esto nos da mucha ventaja e información sobre nuestras adaptaciones de los

productos y nos permite mejorar continuamente. Trabajamos en conjunto con el cliente hasta que damos con la tecla clave para obtener ese producto adaptado a ese mercado y a esa población; después desarrollamos el producto final y lo empezamos a distribuir y a poner a la venta.

Esta flexibilidad siempre nos ha caracterizado y es una de las claves que nos ha colocado donde estamos hoy en día. Nos adaptamos a los clientes al 100% y esta flexibilidad de adaptarnos al producto local que siempre hemos ofrecido desde Proex no la tiene cualquier empresa del sector.

“La flexibilidad es una cualidad que nos caracteriza y que nos diferencia de otras empresas del sector”

Por último, ¿cuáles son los objetivos de cara al futuro para Proex?

Actualmente, no nos planteamos muchos cambios en cuanto al funcionamiento o nuestra manera de trabajar. Los cambios que nos planteamos conforme al funcionamiento vienen un poco dados por las restricciones tan duras que existen en los diferentes países de destino. Cada país es distinto, con sus normativas distintas y tenemos que adaptarnos a los que nos van exigiendo. Por ejemplo; antes, en África “valía todo”, y eso ahora está cambiando mucho; los requerimientos que te van implementando cada año son más fuertes y estrictos y tenemos que estar al día para adaptarnos a esos cambios y restricciones.

Hay ingredientes que están permitidos usarlos en Europa, y, por lo contrario, están prohibidos en Estados Unidos o China. Por eso no nos queda más remedio que adaptar el producto a los diferentes mercados, y más aún un producto de las características de una bebida. Dependiendo del país nos encontramos con ingredientes que no se pueden consumir y lo sustituimos por otro similar o que pueda tener cabida en esa bebida. Esto es el día a día y la clave pasa por estudiar y conocer los diferentes mercados para dar con ese producto idóneo.



Agustín Romero de la Osa: “Estamos enfocados en potenciar la prevención con el objetivo de minimizar y evitar los riesgos a los que están expuestos diversos sectores y sus trabajadores”



ENTREVISTA

AGUSTÍN ROMERO DE LA OSA

KEY ACCOUNT MANAGER EN INDUSTRIA SUR DE ITURRI

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Cuándo y con qué propósito surge ITURRI?

ITURRI cuenta con más de 75 años de trayectoria, fundada en 1947 en Sevilla. Inicialmente, se especializaba en suministros navales, pero con el tiempo evolucionó hacia la protección y seguridad de las personas. Nuestra expansión, primero a nivel nacional y luego internacional, nos ha llevado a estar presentes en cuatro continentes, con una plantilla superior a los 2,000 empleados. En la actualidad,

nuestro foco es ofrecer soluciones innovadoras y respetuosas con el medio ambiente para proteger tanto a las personas como al entorno, contribuyendo de esta manera a un mundo más seguro y sostenible.

ITURRI es líder en vestuario y equipos de protección. ¿Es este su principal servicio?

Efectivamente, somos líderes en el sector de vestuario y equipos de protección, pero nuestra oferta va mucho más allá. Aunque el vestuario sigue siendo una parte clave de nuestro negocio, hemos diversificado significativamente nuestros productos y servicios. Nos especializamos también en la fabricación de vehículos, calzado y equipos de protección individual y colectiva, consolidándonos como líderes en el mercado de EPI y en soluciones de renting.

En 2023, alcanzamos una facturación de aproximadamente 375 millones de euros, lo que refuerza nuestra posición destacada. Además, en los últimos años, hemos ampliado nuestra propuesta de valor, integrando la gestión de riesgos psicosociales, un aspecto cada vez más relevante en el entorno laboral moderno.

Ofrecemos soluciones avanzadas para trabajos en altura, incluyendo la instalación y revisión de líneas de vida y sistemas de protección contra caídas. Nuestra apuesta por la innovación se refleja en la implementación de metodologías como el sistema 5Ejes, y estamos liderando la digitalización en nuestros procesos y servicios para proporcionar soluciones más eficientes e integrales a nuestros clientes.

¿Cómo integran sus productos en diferentes sectores industriales? ¿Con qué industrias colaboran principalmente?

A nivel nacional, colaboramos con una amplia variedad de sectores, incluyendo minería, metalurgia, naval, industrial, ferroviario y nuclear, entre otros. La seguridad y protección son necesidades comunes en todos los sectores industriales, y nuestra experiencia nos permite adaptarnos a las particularidades de cada uno de ellos.

¿Cómo garantizan la calidad y el servicio en sus produc-

tos? ¿Cómo recogen feedback de los clientes?

La calidad y el servicio en nuestros productos se garantizan mediante la aplicación de metodologías específicas para cada tipo de producto o servicio. En el caso de los Equipos de Protección Individual (EPIs), utilizamos la metodología de los "5 Ejes", desarrollada por nuestro responsable de laboratorio, Felipe Bruna. Este enfoque evalúa cinco parámetros fundamentales: confort, funcionalidad, sostenibilidad, durabilidad y aspecto. A través de consultorías personalizadas, pruebas de campo y ensayos de laboratorio, analizamos las necesidades del cliente para ofrecerle la solución más adecuada.

Nos aseguramos de que cada equipo cumpla tanto con las normativas vigentes como con las necesidades específicas del cliente. Basándonos en estas mediciones, diseñamos vestuario y equipos que ofrecen los niveles de protección óptimos.

Para recoger feedback, realizamos encuestas de satisfacción y calidad, lo que nos permite mejorar continuamente. Además, nuestro equipo de Key Account Managers (KAM) realiza visitas periódicas a los centros de trabajo de nuestros clientes para escuchar de primera mano sus nuevas necesidades y mantenernos al día, con el fin de ofrecerles soluciones más eficaces y personalizadas. Estos canales de retroalimentación son esenciales para nuestro proceso de mejora continua.

¿Cuál es la relevancia del sector minero para ITURRI?

El sector minero ha sido un cliente histórico desde la fundación de ITURRI. Somos miembros de AMINER, una asociación que agrupa a empresas mineras y metalúrgicas. Esto nos permite estar al tanto de las innovaciones del sector y de las nuevas normativas que promueven prácticas cada vez más sostenibles. En el sector minero, los riesgos asociados incluyen gases tóxicos, explosiones, derrumbes e inundaciones, entre otros. Dentro de estos riesgos, cabe destacar el polvo de sílice. Por ello, muchas de nuestras soluciones para el sector minero van enfocadas a la

protección de las vías respiratorias, como puede ser el caso de los ERAs (Equipo de Protección Autónoma), máscaras o semimáscaras.

Al analizar estos riesgos, podemos proporcionar el equipo de protección más adecuado, tanto a nivel individual como colectivo. La seguridad y la salud de los empleados son pilares fundamentales en nuestra cultura corporativa.

¿Cuál es el balance de 2023 y en qué áreas está enfocada ITURRI actualmente?

En 2023 hemos logrado consolidar nuestra presencia en el mercado, ampliando nuestro volumen de negocio y, sobre todo, asegurándonos de que nuestros clientes, independientemente del sector, estén completamente satisfechos con nuestras soluciones. La seguridad sigue siendo nuestra prioridad absoluta. Por ello, nos enfocamos en apoyar a las empresas en la implementación de medidas preventivas a través de nuestros productos y servicios, con el objetivo de minimizar los riesgos laborales y garantizar la protección de los trabajadores en todo momento.

¿Cuáles son los objetivos de ITURRI a futuro?

Nuestro principal objetivo es garantizar que los trabajadores puedan desempeñar sus tareas con total seguridad y sin preocupaciones. Con este enfoque, seguimos buscando soluciones innovadoras y sostenibles que se ajusten a las necesidades de nuestros clientes. Desde el año pasado, hemos establecido una colaboración con Affor Health, especializada en riesgos psicosociales, lo que nos permite ofrecer una protección integral que cubre tanto la seguridad física como la salud mental de los trabajadores. Esta iniciativa responde al creciente reconocimiento de la salud mental como un factor clave en la prevención de riesgos, ya que su deterioro puede incrementar la probabilidad de accidentes y peligros en el entorno laboral.

A futuro, nuestro compromiso es continuar creciendo junto a las empresas con las que colaboramos, aprendiendo y mejorando de manera continua, lo que nos obliga a mantenernos actualizados y en constante evolución.



Celso Amor Castillo: “Andalucía es una de las únicas regiones en todo Europa que es favorable para desarrollar proyectos mineros”

ENTREVISTA

CELSCO AMOR CASTILLO
ADMINISTRADOR Y DIRECTOR
TÉCNICO DE MINERA DE ÓRGIVA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Como administrador y director técnico de Minera de Órgiva, ¿cuál es su visión sobre la importancia de llevar a cabo en la actualidad una minería sostenible y responsable?

A día de hoy es imprescindible que la minería y la sostenibilidad vayan de la mano, ya que es fundamental para el planeta. A nivel legislativo, no se permite no hacerlo de esta manera. En un Europa no se puede trabajar de otra manera, si no se cumplen los requisitos, no se obtienen las autorizaciones pertinentes y, por lo tanto, no podrían estar las explotaciones activas.

¿Qué balance hace de estos últimos años? ¿Han sido años positivos para la industria?

Principalmente, en Andalucía sí han sido años muy positivos, porque ha habido un apoyo por parte de la Junta de Andalucía a la industria minera, y ese apoyo ha coincidido con un momento en el que el precio de la materia prima ha sido también muy favorable.

Por lo tanto, ha habido un desarrollo muy importante y positivo.

¿Esperan que en los próximos años siga así, en una tendencia ascendente?

En principio, parece que sí. Nos encontramos en un sector poco predecible, pero, parece que esto va a seguir así durante una buena temporada.

Asimismo, de lo que no cabe duda es de que la innovación y la tecnología juegan un papel fundamental en la industria minera. ¿Cómo está integrando Minera de Órgiva los avances tecnológicos en sus procesos para mejorar la eficiencia, la seguridad y la sostenibilidad de sus operaciones?

Gracias a la tecnología, existen nuevos métodos de control, en cuanto a seguridad e higiene en la mina. También hay muchas facilidades a la hora de hacer operaciones de control, tanto en la planta de tratamiento como en la extracción minera.

Como todos los sectores, la minería también va evolucionando y se van optimizando los procesos.

En un contexto global cambiante, ¿cuáles consideran que son los principales desafíos a los que se enfrenta la industria minera actualmente y cómo están respondiendo ustedes a estos desafíos?



El principal desafío en el sector de la fluorita metalúrgica son los vaivenes de la demanda por la falta de solidez de las acerías europeas en gran parte provocada por el altísimo coste de la energía y por la competencia de otros mercados que tienen además de costes más bajos, incentivos mayores.

El sector de la minería en general, en muchas ocasiones, se ve influenciado por las circunstancias o estrategias que siga China. Cuando China baja el ritmo, lo notamos en la demanda.

En nuestro caso, para actuar frente a las variaciones del mercado, lo que intentamos es diversificar, llegar al máximo número de mercados posibles, tener una cartera de clientes muy amplia, de diferentes zonas del mundo y con diferentes productos.

Es la manera en la que nosotros podemos hacernos más fuertes y depender menos de las fluctuaciones globales.

¿Están considerando líneas de crecimiento y expansión de cara al futuro?

Sí, casi siempre tiene que ser así, si te quedas estancado, pensando que estás en una situación cómoda, eso pasa factura, no pode-

mos confiarnos. Siempre estamos pensando en desarrollar nuevos proyectos, en nuestro caso nuevas minas, pero también diversificando en otros sectores, como la construcción.

Ahora estamos pendientes de abrir una nueva mina en la provincia de Almería y también estamos haciendo trabajos de obra civil y construcción.

Un poco para concluir, me gustaría conocer esos proyectos que tienen a largo plazo, ¿cómo ven el futuro? ¿Cuáles van a ser las líneas de trabajo a seguir?

A largo plazo, como venía comentando, nos encontramos en un sector muy globalizado, nosotros somos una empresa pequeña, y nuestra competencia son empresas multinacionales. En el sector minero, exceptuando el árido, prácticamente todas las empresas son multinacionales, no empresas locales.

Queremos expandirnos y queremos crecer, pero somos conscientes de nuestras limitaciones. Sólo podemos competir garantizando la calidad de nuestros productos y sirviendo fluorita a medida de nuestros clientes, en cuanto a calidad y presentación. Esa es lo que nos permite seguir siendo competitivos y en la mejora de nuestros productos está nuestro futuro.

Ahora mismo en el proyecto en el que trabajamos para el próximo abril es una nueva mina de fluorita, plomo y cinc en la provincia de Almería. También contamos con otro proyecto avanzado en la provincia de Almería para extraer alabastro, y estamos estudiando la posibilidad de que también haya litio.

Pero, la capacidad financiera que tenemos no es suficiente como para desarrollar todos estos proyectos al ritmo que nos gustaría.

¿Están buscando opciones de financiación para abarcar este proyecto al nivel que consideran necesario?

Sí, estamos buscando financiación y posibles socios. El problema es que en España la cultura de la minería fue perdiendo fuerza a partir de la década de 1980, por lo tanto, cuando establecemos relaciones con otras empresas para que se unan a nuestros proyectos, muchas de las empresas, incluso entidades bancarias, son grandes desconocedores del mundo de la minería.

En definitiva, es muy complicado en España encontrar aliados para seguir creciendo. De hecho, muchas de las empresas recurren a países como Canadá o Australia, que sí cuentan con un sector minero más potente en la actualidad.

Es curioso que un sector con tanto potencial sea tan desconocido en un lugar donde tiene posibilidad de crecimiento, ¿no?

Sí, Europa le dio la espalda a la minería en los años 80 y, por supuesto, la minería siguió funcionando en el resto del mundo. Considero que Europa se equivocó al dar de lado a la minería, así como a otro tipo de industrias.

Por lo tanto, ahora mismo, hasta que se restablezca al 100% el sector o se tome conciencia de la importancia de la minería, pasarán años. El sector minero nunca ha dejado de tener importancia, y ya es hora de que se reconozca y se le de el valor que realmente tiene.

Hay que tener en cuenta que un grandísimo número de objetos, por no decir todos, que usamos en nuestro día a día, provienen de la minería. La Tierra nos proporciona estos materiales, no podemos darle la espalda a esta industria.

Europa lleva trabajando, desde hace más de diez años, para fomentar la industria de la minería, porque realmente sabe de la importancia del sector, pero es en estos últimos dos años es cuando está llegando el mensaje a la sociedad. Es un proceso lento, que requiere que los ciudadanos, funcionarios, políticos y asociaciones de toda índole sean conscientes de que sin minería e industria es imposible lograr una sociedad del bienestar.

La suerte que tenemos en Andalucía es que el gobierno andaluz, desde hace ya bastante años, están apoyando a la minería, por lo tanto, Andalucía es una de las únicas regiones en todo Europa que es favorable para desarrollar proyectos mineros. Hay muchos países en los que es prácticamente imposible.

El gobierno autonómico les está apoyando, ¿verdad?

Siempre. Nosotros empezamos en 2010 y siempre hemos tenido un apoyo muy fuerte por parte de la Junta. Pero, por lo general, en proyectos que conocemos en distintas zonas de España, esto es muy complicado.

Otro punto que también tiene mucha importancia es el entorno, el pueblo donde se ubique el proyecto. En nuestro caso, estamos instalados en un municipio que es históricamente minero y hemos recibido siempre mucho apoyo.

La minería implica desplazarse al sitio donde se encuentren los recursos, en muchos casos son localidades con poca industria, por lo tanto, el abrir una mina supone gran desarrollo y crecimiento para la zona. Creemos que esta es una de las soluciones para la España vaciada, allí donde haya la posibilidad de explotar cualquier mineral.



ENTREVISTA

ANTONIO JESÚS GARCÍA GUERRERO
VICEPRESIDENTE DE ICOGA
(ILUSTRE COLEGIO OFICIAL DE
GEÓLOGOS DE ANDALUCÍA)

Antonio Jesús García Guerrero: “Uno de los principales objetivos es concienciar de la necesidad de intervención de los geólogos”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

El Ilustre Colegio Oficial de Geólogos de Andalucía desempeña un papel fundamental en la promoción, regulación y desarrollo de la geología en la comunidad, así como en la defensa de los intereses de los profesionales geólogos. ¿Qué iniciativas o programas lleva a cabo el Colegio para apoyar a sus colegiados y fomentar el desarrollo de la geología en la comunidad autónoma?

La geología es un pilar fundamental para muchas actividades que se realizan en la comunidad autónoma, sobre todo, en la ordenación del territorio, geotecnia en las edificaciones e infraestructuras, el medio ambiente, la hidrogeología y la minería, etc. Son áreas donde el geólogo interviene muy directamente.

Uno de los principales objetivos es concienciar acerca de la necesidad de intervención de estos profesionales, porque la propia administración pública ni siquiera los reconocía. Hemos estado muchos años intentando resaltar la importancia del campo en el que actuamos y lo imprescindible que somos para algunas actividades económicas, de aprovechamiento de los recursos naturales, de preservación del medio ambiente y de seguridad en las infraestructuras y en la edificación.

Este es uno de los programas que el Colegio ha llevado a cabo, y todavía sigue luchando, porque hay áreas de realización de conocimientos muy específicos geológicos en las que están interviniendo otros profesionales que no cuentan con criterios puramente geológicos.

Por otro lado, queremos dar una garantía a la sociedad, y esta garantía la cubrimos con que todos nuestros colegiados, con el visado de sus proyectos y certificación de colegiación y habilitación, dispongan de un seguro de responsabilidad civil y que al mismo tiempo no haya intrusismo profesional. Esta es otra de las cosas por lo que el Colegio intenta estar presente y algunas veces tenemos que intervenir, interponiendo e incluso personándonos en alguna demanda judicial.

El Colegio ampara a sus colegiados y ofrece un servicio fundamental. Intentamos que estén lo suficientemente formados, y si no podemos nosotros organizar formación, la canalizamos a través de instituciones o entidades de formación, para que los colegiados puedan estar bien formados y desempeñar la profesión con entereza y profesionalidad.



Asimismo, con una amplia experiencia y conocimientos en diversas áreas de la geología, el Colegio representa a un colectivo que, además, es clave en la gestión sostenible del territorio, la protección del medio ambiente y el aprovechamiento de los recursos naturales, ¿cuáles considera Antonio, a grandes rasgos, que son los principales desafíos a los que se enfrenta el sector en la actualidad en Andalucía?

El colectivo, principalmente en minería y aguas, es imprescindible, porque todos los proyectos de investigación o exploración son los que ponen de manifiesto esos recursos naturales y, además, son los que también intervienen en el aprovechamiento racional de esos recursos, preservando el medio ambiente. Entonces, en minería, evidentemente, hay mucha intervención de geólogos, tanto como en geotecnia, medio ambiente y en la ordenación del territorio.

El principal desafío es que el Colegio y la imagen del colectivo sea suficientemente reconocida y valorada. Que nuestra actividad se valore y se conozca en el resto de los sectores y en la población en general. Otro desafío es que los colegiados estén correctamente preparados y formados para que el colegio pueda dar esa garantía a la población de que las actuaciones las llevan a cabo profesionales de la actividad.

Y si hablamos de oportunidades, ¿qué oportunidades de desarrollo y crecimiento identifica?

Hay algunas actuaciones donde todavía no se está interviniendo mucho. Se habla mucho de terremotos, de tsunamis... ahí

somos imprescindibles porque son los geólogos los que controlan las redes sísmicas, donde hay que establecer programas de evacuación, programas preventivos, programas de planificación de catástrofes naturales. Y las oportunidades de desarrollo del crecimiento de esta profesión, desde la ley de Ordenación de la edificación y código técnico de edificación, son grandes en cuanto a la seguridad de edificaciones e infraestructuras, ordenación del territorio y el conocimiento profesional de terrenos, ya que a lo mejor se está haciendo un crecimiento urbano en terrenos que tienen unas características determinadas o en zonas que tienen potencialmente un riesgo geológico, y que, por lo tanto, es imprescindible identificar esos riesgos, y esto es trabajo también de los geólogos.

En la edificación hemos podido intervenir mucho, porque los edificios y las infraestructuras tienen que estar en un terreno que esté identificado por los geólogos, y al mismo tiempo a los profesionales que después intervienen se les recomiendan la posible cimentación a cargo de unos datos que se obtienen del estudio geotécnico, que es del terreno; de la carga aportante que pueden soportar, de cómo cumplir con las normas... cuestiones importantes que el colectivo de geólogos es el que mejor está formado para identificar este tipo de terrenos y de aportar esa estabilidad.

¿Qué programas o actividades formativas ofrecen desde el colegio para promover la actualización y la especialización de sus colegiados en Andalucía?

Nuestro colectivo es relativamente pequeño y a veces no tenemos la agilidad de

ofrecer una formación continua con medios propios. Por ello, canalizamos el conocimiento a través de otras instituciones, como las universidades y entidades formativas, a través de másteres, jornadas o cursos específicos.

Ahora estamos formando mucho en todo lo que tiene que ver con la contaminación del agua y contaminación del suelo. Estamos continuamente difundiendo todos los cursos y colaborando con los organizadores de la formación para ofrecerle a nuestros colegiados una formación para que también se puedan especializar en una determinada materia.

Pese a la ayuda que recibimos de distintas instituciones en cuanto a la formación, a lo largo de los años estamos considerando y ordenando a los colegiados de Andalucía a trabajar en la especialización y la actualización. Promovemos en todo momento esta formación en todas las áreas de la geología y en actualizaciones tecnológicas que vamos encontrando para dar ventaja a los colegiados y que reciban toda esa información de primera mano con ventaja hacia su condición colegial.

“El Colegio ampara a sus colegiados e intenta que reciban la mejor formación posible”

Asimismo, para concluir, ¿fomentan también la interdisciplinariedad y la cooperación en proyectos geológicos de relevancia regional?

¿Qué duda cabe? Por ejemplo, en minería estamos estrechamente relacionados con los mineros y técnicos de minas para colaborar en toda actividad que se desarrolla y que está relacionada con una actividad económica, no solo trabajando en los proyectos de investigación, sino que también cooperamos en estos proyectos de explotación y restauración de espacios mineros de relevancia regional. Evidentemente, los colegiados intervienen en todo este fomento de interdisciplinariedad y de cooperación en proyectos.

Por lo tanto, ponemos en marcha colaboraciones estratégicas con instituciones públicas, organismos medioambientales o entidades del sector y, a veces, en la propia normativa y legislación que se hace al respecto, o incluso intentamos participar dentro de la medida de nuestras posibilidades.



ENTREVISTA

RAFAEL GAJETE
GERENTE DE INGENAVE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
Nos gustaría conocer los inicios de Ingenave. ¿Cuáles fueron sus comienzos e historia?

Ingenave proviene de otra empresa anterior, Ejecución y Montajes Metálico, que empezó a desarrollarse en la década de 1960, era una empresa ligada a la familia de Manuel Martorell. Cuando él decidió dejar el negocio, se creó Ingenave, que este año celebra su 20 aniversario, el próximo 8 de octubre.

Desde sus inicios Ingenave ha desarrollado la fabricación y montaje de naves metálicas, esta actividad se ha mantenido durante el tiempo, lo que hace que sea una empresa especializada.

Aunque la compañía ha evolucionado y ha ido añadiendo otros productos, como prefabricados de hormigón, para hacer los cerramientos de las placas y también realizamos montajes de cubiertas y paramentos metálicos.

Actualmente, seguimos añadiendo productos, hemos realizado algunos acuerdos comerciales este año para empezar la fabricación de otros productos metálicos.

Dentro de la amplia gama de productos y servicios que ofrecen, ¿podría destacar cuál de estos servicios o productos ha tenido mayor demanda o cuál consideran más relevante para el mercado actual?

Nuestro principal foco de negocio son las naves industriales, construir naves industriales tanto para ampliaciones de industria, como para particulares, pero fundamentalmente, en los últimos años para industrias.

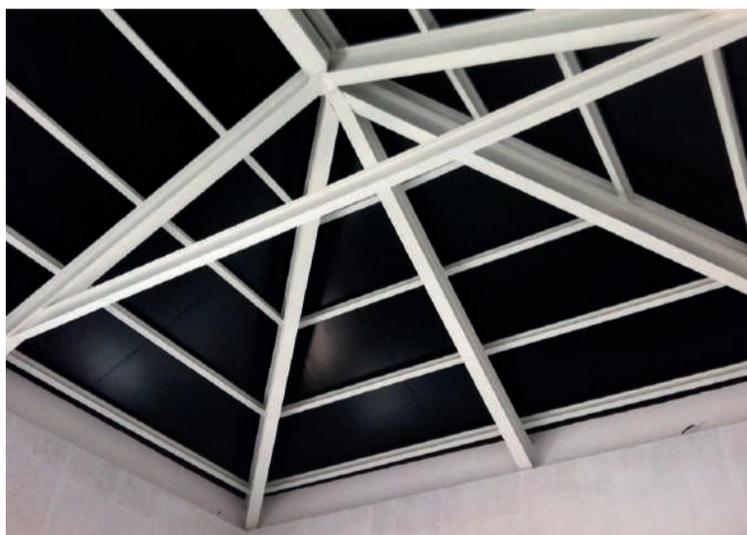
En este sentido, este último año 2024, ¿está siendo un año positivo?

Sí, está siendo un año con mucho trabajo, no hemos tenido ninguna época tranquila. Estamos fabricando para otro tipo de empresas, que se digan al montaje en exterior, y nosotros hemos empezado a fabricar las estructuras metálicas para que ellos las monten. Le adelantamos también la planimetría para que tengan todo ese tipo de datos y poder realizar el montaje adecuadamente.

También estamos haciendo una ampliación en Montoro (Córdoba), de unos 3.000 metros cuadrados de una empresa local.



Rafael Gajete: “Queremos seguir avanzando en los mercados de fabricación”



En relación con la instalación de estructuras metálicas, ¿podría compartir algún proyecto destacado en el que hayan participado y los desafíos superados, en definitiva, durante su ejecución?

Nos dedicamos a realizar instalaciones muy grandes, podemos destacar que trabajamos mucho con el grupo Herba, son el grupo encargado de la arrocera SOS, principalmente les fabricamos estructuras para soportación de maquinaria y de torres de escaleras, este año hemos realizado una de 25 metros de altura.

También trabajamos con el Centro Comercial Los Patios, tenemos muchos clientes importantes en Córdoba.

¿Cómo se adaptan a las últimas tendencias y avances del sector para ofrecer estas soluciones innovadoras y eficientes?

Nuestro mayor competidor hoy en día es el hormigón. Con las leyes actuales de contraincendio, la estructura de hormigón nos está poniendo las cosas difíciles, pero nosotros estamos dando protecciones pasivas aquí en nuestras instalaciones a nuestros productos, a través de pintura intumescentes, añadimos a la estructura metálica, aparte de su pintura, para mayor seguridad y conseguir adaptarnos a la legislación vigente.

Estamos dando alternativas y superando este desafío en torno a la competitividad del hormigón en el sector.

Para concluir, ¿cuáles son los principales objetivos que se marcan de cara al futuro? ¿Cuáles van a ser estas líneas estratégicas y de trabajo a seguir de cara a los próximos años?

Actualmente estamos muy bien posicionados, por lo que sin duda, vamos a mantener la línea que tenemos. Queremos seguir avanzando en los mercados de fabricación, sobre todo para otro tipo de empresas que montan el acero, y siempre y satisfacer las necesidades de nuestros clientes locales, porque nuestro ámbito de actuación fundamental es Andalucía, sobre todo Córdoba y Sevilla.

Contamos con clientes muy fieles, con algunos de ellos trabajamos desde hace más de 20 años.

Sin duda, están muy bien posicionados y hay clientes que confían mucho en su trabajo.

Sí, tenemos la fidelidad de nuestros clientes, lo que nos enorgullece inmensamente. Esa confianza que se ha generado tras tantos años de trabajo.

“Se debe incentivar, por parte de las administraciones públicas, este tipo de profesiones”

No contamos con muchos cambios de personal, nos gusta que nuestro equipo se mantenga.

¿Está siendo fácil encontrar personal cualificado para el sector?

Está siendo muy complejo, la gente joven no quiere este tipo de trabajo, por lo que no se forma para ello. En los próximos años vamos a tener proyectos que llevar a cabo, pero nos va a faltar personal que pueda ejecutarlo.

Creemos que se debe incentivar por parte de las administraciones públicas este tipo de profesiones que también aportan puestos de trabajo estable y con buenas condiciones a los jóvenes. La media de edad de nuestra plantilla ronda los 45-50 años, por lo tanto, cuando se jubilen en unos años, vamos a tener un problema generacional.

Estamos intentando abordarlo desde Ingenave, formando nosotros mismos a gente joven, pero probablemente no sea suficiente personal para el futuro de nuestra empresa.

Muchas empresas se están viendo con este mismo problema sin saber cómo abarcarlo realmente.



ENTREVISTA

GEMA TRAVERÍA
DIRECTORA REBUILD REHABILITA

Gema Travería: “En España tenemos 2,5 millones de edificios que se encuentran en un estado de conservación deficiente”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cómo surge y qué puede contarnos acerca de Rebuild Rehabilita?

Aquí debemos de poner el foco en REBUILD; REBUILD es un evento líder y consolidado en el sector ya que en el próximo mes de abril celebraremos nuestra 8ª edición. Rebuild Rehabilita es un *spin off* que surge por una necesidad que existe en el sector de la edificación y en el panorama nacional. Para comprender el tema de la rehabilitación voy a dar algunas cifras para ver realmente la necesidad de esta iniciativa. A nivel de cifras, en España, tenemos 2,5 millones de edificios que se encuentran en un estado de conservación deficiente. Necesitaríamos un ritmo de edificación y rehabilitación de 300 mil viviendas al año.

Por este motivo, el sector demandaba un evento en el que poder crear un punto de encuentro de todo el sector para poder buscar la soluciones en conjunto (tanto empresas privadas como administración pública) para impulsar este proyecto de rehabilitación en el país. En definitiva, Rebuild Rehabilita nace de la necesidad de encontrar ese punto de encuentro para todo el sector de la edificación, tanto las empresas privadas como la administración pública; por lo que nosotros decidimos crear este evento a partir de una necesidad que existe en el sector, el cual demanda esas soluciones.

Además, es muy importante resaltar y tener en cuenta que la rehabilitación viene dada de la mano de la colaboración público-privada, ya que este problema les afecta tanto a las empresas como a las administraciones públicas. De hecho, hay iniciativas que han surgido en cada comunidad autónoma para impulsar el proyecto de rehabilitación.

¿Cómo pretende Rebuild Rehabilita que se aborde la innovación y la tecnología en el sector de la edificación?

La innovación tiene un rol muy importante en la construcción industrializada, al igual que la tecnología y la digitalización. Sobre todo, teniendo en cuenta que nuestro objetivo es rehabilitar 300.000 viviendas en un solo año y hay que buscar soluciones rápidas. El plan es no construir directamente en el edificio, sino construirlo previamente en la fábrica y después trasladarlo. Un proyecto bastante innovador.

En cuanto a la tecnología, metodologías como el BIM o la inteligencia artificial ayudan a facilitar las condiciones de los diferentes agentes que van a participar en el proyecto y, por tanto, controlar aún más los recursos, creando así sistemas más eficientes para poder hacerlo de una manera más rápida.

¿Qué proponen para abordar los desafíos ambientales, especialmente en proyectos de tal envergadura?

La sostenibilidad también es un punto muy importante, un punto clave en este proyecto, ya que tenemos un objetivo conforme al Pacto Verde Europeo entre el 2030 y 2050 que nos exige que todos los parques de edificación en España deben de tener una huella de carbono 0. Por esto mismo también es una urgencia rehabilitar en el país.



“Rebuild Rehabilita surge por una necesidad que existe en el sector de la edificación y en el panorama nacional”

¿Cuáles consideráis que son los principales desafíos a que os enfrentáis con este proyecto?

Sobre todo, es el hecho de que tenemos esos parámetros y fechas a cumplir, objetivos para 2050 que nos exigen a nivel nacional. Sobre todo, en la parte de sosteni-

bilidad y descarbonización. Por eso para nosotros también es una urgencia, porque hay una directriz desde Europa, ya que somos conscientes de que debemos crear y tener un sector mucho más sostenible. El cambio es urgente, y debemos hacer todo lo posible para contribuir a cuidar nuestro entorno y el planeta.

Por lo tanto, los edificios tienen que traducir su consumo energético y, para ello, debemos tener edificios mejor aislados. También tenemos que hacer que los edificios sean adaptables, que haya una adaptabilidad para las personas con movilidad reducida. Hay un dato que nos revela que 1,7 millones de edificios en España no tienen ascensor.

Y, como hemos dicho, tanto la parte de tecnología como la parte de innovación y sostenibilidad son claves para poder avanzar. Esa tecnología de innovación es clave para ayudar a construir esa sostenibilidad.

Al final, no solo nosotros, todas las comunidades de España también están creando iniciativas para ayudar a esta rehabilitación, para ayudar a agilizar este proceso. Por ejemplo, aquí en Andalucía existe la iniciativa “Andalucía Rehabilita”, un proyecto en el que están involucrados tres colegios profesionales importantes de la región, junto a la misma Junta de



Andalucía, que también está trabajando en este proyecto y en estas iniciativas.

¿Por qué habéis elegido Andalucía y, en concreto, la ciudad de Sevilla para realizar el evento de Rebuild Rehabilita?

Somos organizador de eventos y organizamos eventos a nivel nacional, en muchas ciudades. No es la primera vez que venimos a Andalucía ni a Sevilla y la hemos elegido para esta ocasión por varios motivos: primero; porque hemos querido descentralizar un poco para que todos los eventos no se reduzcan solo a Madrid o Barcelona y, además Sevilla es una ciudad que está muy bien comunicada con el resto de España; por otro lado, Sevilla tiene un parque de viviendas muy amplio, construidas hacia 1980, por lo que hay un trabajo importante en Sevilla en cuanto a rehabilitación y certificaciones energéticas. Se van a rehabilitar varios barrios de Sevilla que ahora mismo están obsoletos completamente de eficiencia energética y además una muy buena estructura de recinto ferial. Estas son las razones por las que desde Rehabilita hemos decidido organizar el evento en Sevilla.

Rebuild Rehabilita reconoce los mejores proyectos a través de su Advanced Rehabitech Awards 2024, ¿qué factores tiene en cuenta para seleccionar a los proyectos ganadores?

Básicamente, que sean proyectos innovadores, y que, realmente, sean proyectos que ayuden e impulsen a avanzar a este sector de la rehabilitación nacional.

¿Puede mencionar otros proyectos activos relacionados con estos asuntos en el panorama nacional?

Cabe mencionar que existen unos fondos europeos de las administraciones públicas que están ayudando a llevar a cabo estos proyectos de manera más autónoma y también existen los fondos “Next Generation EU”, los que precisamente han sido los impulsores de esta iniciativa, donde descubrieron esta necesidad de rehabilitar las viviendas.

Por otro lado, a nivel nacional, tenemos el Plan de Rehabilitación Nacional; también está el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima, y después, a nivel europeo, tenemos el Fondo Social del Clima. Estos son proyectos que están activos ahora para contribuir una sociedad más sostenible y tener responsabilidad ambiental. Al final, son muchos sectores los que trabajan y son muchas cosas a tener en cuenta en este proyecto de edificación y rehabilitación. Está toda la parte de fachadas, la parte de las empresas de climatización, eficiencia energética, instalaciones, toda la parte de cerramientos, como las ventanas, puerta, etc. La parte de iluminación es muy importante, la eficiencia energética en la iluminación, la parte de estructuras y paneles, toda la parte también de accesibilidad, escaleras, rampas, etc. En definitiva, los accesos. Todas estas cuestiones forman un ecosistema de soluciones para este plan de rehabilitación y reforma, para este objetivo que existe en España.



ENTREVISTA

DAVID PÉREZ SIGÜENZA
CEO DE CUBICOFF

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Cuál fue la motivación detrás de la creación de Cubicoff y cómo ha evolucionado la empresa desde sus inicios hasta consolidarse como un referente en el campo de la ingeniería y la arquitectura industrial?

Cubicoff la creamos en el año 2009, y desde un primer momento la idea fue aportar soluciones de ingeniería al sector industrial en general. Esa fue la motivación principal.

Vivíamos en la famosa crisis de finales de los años 2000 y las ingenierías nos habíamos centrado mucho hacia el mundo de la edificación, las urbanizaciones y demás... el hueco que la industria dejó vacío es donde enfocamos a Cubicoff.

En estos 15 años hemos evolucionado mucho, con nuestros mejores y peores momentos, pero siempre en evolución. Y, finalmente, desde hace 5 o 6 años encontramos ese hueco de desarrollo de implantación de nueva industria, desarrollando las líneas de producción de las propias fábricas hasta todo lo que es la envolvente, los permisos... incluso con esta parte de arquitectura, esa imagen que queremos dar de nuestra propia empresa para llevarla al arco de la cima internacional.

Sí, es decir, que ha sido una trayectoria muy positiva y se han ido adaptando a las demandas y las tendencias del mercado que nada tiene que ver con lo que se proyectaba a finales de los años 2000, ¿verdad?

Correcto. En los inicios del 2010 lo que había eran necesidades muy puntuales sobre las propias maquinarias y muy centradas en optimización de procesos. Hacia 2018 se

empezó a ver de verdad la salida de la crisis; se movió mucha más inversión industrial y empezamos a centrarnos en este tipo de proyectos, tanto nacionales como internacionales. Muchos proyectos de implantación de fábricas en Bangladés, en Bulgaria o en Alemania.

Actualmente, David, ¿cuáles son las tendencias que están marcando el sector industrial?

Ahora mismo estamos viendo un repunte muy importante, sobre todo en el sector minero. Además, el primer sector donde nos introdujimos en el año 2013 fue el sector minero, en toda la industria minera de Huelva. Este sector es nuestro principal foco y es fundamental, ya que toda la evolución que queremos tener en tecnología, inteligencia artificial e innovación, sin minerales, no se entendería y no podríamos conseguirlo.

Hay un repunte enorme en el sector minero y hay muchísima inversión a nivel nacional e internacional que se concentra en un 90% en la provincia de Huelva.

También tenemos el sector hidrógeno, que está en todo lo que es la nueva generación de biocombustibles (como el metanol o el hidrógeno verde), en los que encontramos muchísima ebullición y en los próximos años vamos a ver un giro del sector energético e industrial, porque la industria sin energía no se entiende en ese camino hacia el que avanzamos, hacia esa zona, digamos renovable, derivada del hidrógeno o de otros biocombustibles.

¿Cómo abordan desde Cubicoff la personalización y adaptación de vuestras soluciones a las necesidades específicas de cada cliente?

La verdad es que una de las características de Cubicoff es nuestra flexibilidad. Lo que tratamos es de adaptarnos nosotros a cada uno de los sectores y a cada una de las necesidades de cada cliente.

En Cubicoff, como ingeniería, lo que hacemos es, en nuestras propias palabras, "montarnos a caballo con el cliente", nos

David Pérez Sigüenza: "Cubicoff es una empresa flexible que trata de adaptarse a las necesidades de la industria y clientes"



convertimos en un departamento más de su empresa, y desarrollamos el proyecto junto a ellos, porque, todo lo que son los procesos productivos y demás, por mucha ingeniería que sepamos, quien de verdad lo conoce es quien está en el día a día con ello.



Hay un repunte enorme en el sector minero y hay muchísima inversión a nivel nacional e internacional que se concentra en un 90% en la provincia de Huelva

Mano a mano vamos desarrollando, diseñando, adaptando y proponiendo todas nuestras soluciones para poder crear una fábrica moderna que lleve los estándares de producción que quiere el cliente y que, por supuesto, sea legalizable.

David, un poco para concluir, me gustaría conocer cuáles son vuestros objetivos de cara al futuro, cuáles son esos objetivos principales y metas de crecimiento a corto y largo plazo.

Nuestros objetivos están plasmados en nuestro plan estratégico del cual tuvimos nuestra primera versión en el 2021, y lo estrenamos en el 2022. Justo ahora se ha hecho una revisión de ese plan y lo tenemos ya para el período de 2024-2027.

La idea es continuar con esta línea que tenemos marcada, de esto que hemos querido denominar "arquitectura industrial", y que cada vez más inversores y cada vez más industriales confían en nosotros para el desarrollo, el diseño y la implantación de sus nuevas plantas industriales, y de sus nuevos procesos industriales.

Siempre acompañando desde la perspectiva del PMP, Project Manager Profesional, que cuelga del PMI (Project Management International). Y bajo esa filosofía y esa gestión, llevar de la mano al cliente; desde esa idea que tienen de sus nuevas fábricas y líneas de producción, acompañarlos hasta hacerlos realidad. Conjuntamente con el propio cliente lo ideamos, diseñamos, acompañamos y ayudamos llevándolo hasta el último límite, a través de la asistencia y supervisión técnica en la construcción de las obras.



ENTREVISTA

VICENTE SÁNCHEZ
DIRECTOR GENERAL IPH

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Podría compartir con nosotros los inicios de IPH y cómo ha evolucionado la empresa desde su fundación hasta la actualidad? ¿Cuáles han sido los hitos más significativos en el crecimiento y desarrollo de la compañía a lo largo de los años?

IPH comenzó su andadura en el año 2.000 como un pequeño despacho de redacción de proyectos relacionados con la minería, después incorporó unos servicios de topografía, y más tarde amplió su campo de acción a las comunicaciones mineras, y de ahí hasta la actualidad en un crecimiento progresivo.

Los hitos más significativos durante este período han sido sin lugar a duda todo el proceso de cambio generacional, porque IPH ya es una empresa de segunda generación, y ha sido y está siendo un desafío el crecimiento hacia grupo empresarial, es un desafío también su crecimiento basado en alianza, que está funcionando muy bien.

¿Qué servicios ofrece IPH y cuáles son las actividades principales de la empresa? ¿Podría destacar algunos de los servicios más relevantes que proporcionan a sus clientes y su impacto en el mercado?

IPH ofrece fundamentalmente sus servicios en minería, aunque también trabajamos en obra civil y en industria.

Abarcamos todo el ciclo de vida de un proyecto minero que es muy largo y diferente en sus distintas fases, muy heterogéneos. Acompañamos a la operación minera desde la prospección inicial durante toda la operación, e incluso en la clausura de los proyectos mineros, estamos presentes en todo en todo el proceso, aunque obviamente la parte que más movimiento genera la operación.

Vicente Sánchez: “El desafío más importante de expansión y cambio de la compañía tiene que ver con la gestión del talento”

Ofertamos una amplia variedad de productos y servicios relacionados con todo el proceso minero e industrial. Seguimos contando con algunos productos que están desde el principio de nuestro origen, como la redacción de proyectos de geomática, y a los que se han incorporado desarrollos tecnológicos y comunicaciones.

Actualmente nuestras ventas anuales están en alrededor de 18 millones de euros y movilizamos un total de 280 personas.

La innovación es clave en un entorno empresarial en constante cambio. ¿Cómo se fomenta y se integra la innovación en el día a día de IPH para mantenerse a la vanguardia en su sector y ofrecer soluciones creativas a sus clientes?

Sin duda lo es, y nosotros lo afrontamos desde dos aspectos diferentes.

En primer lugar, la innovación en el funcionamiento de la organización. La enfocamos desde una innovación en el pensamiento y en la cultura de la empresa, y tratamos de generar procesos que fomenten y valoren el desarrollo de la inteligencia colectiva y el valor de las personas.

En segundo lugar, respecto a la innovación tecnológica, estamos muy centrados en la integración, y las claves del avance

son el talento, la constancia y la inversión. Destacaría una buena capacidad de escucha al entorno y a las necesidades de los clientes.

En un contexto global cada vez más orientado hacia la sostenibilidad, ¿cuál es el compromiso de IPH con prácticas empresariales responsables y sostenibles? ¿Se han implementado iniciativas de responsabilidad social corporativa para contribuir al bienestar de la comunidad y al cuidado del medio ambiente?

Sin duda estos aspectos forman parte de la esencia de la compañía y son clave en el concepto empresarial del grupo IPH.

Obviamente, estamos enfocados en mejorar la calidad de vida de las personas, desde nuestra plantilla, por supuesto, y en el entorno.

Tenemos la creencia y la convicción de que es posible desarrollar negocios interesantes, sostenibles para la persona, y que el funcionamiento empresarial pueda colaborar de manera decidida en el aumento del bienestar de las personas de nuestro entorno.

Eso hace que la organización esté muy adaptada a las necesidades de las personas que forman la organización y a las personas

con las que nos interrelacionamos.

Hemos conseguido darle la vuelta a la situación que encontrábamos en otras empresas, las personas y los empleados no deben adaptarse solamente a las necesidades de la compañía, sino que la propia organización es consciente y se adapta a las necesidades de desarrollo y a las necesidades vitales de las personas.

¿Cómo describiría el mercado en el que opera IPH y cuáles son los principales desafíos y oportunidades que enfrenta la empresa en este contexto competitivo? ¿Qué estrategias ha implementado IPH para destacarse en su sector?

IPH opera mayoritariamente en el mercado minero, hay muchos desafíos que están ligados a la evolución del mercado, que básicamente se mueve por los precios de los metales, y que genera un montón de oportunidades de todo tipo, porque la minería es un mercado global.

Sin lugar a duda, para nosotros hay dos oportunidades y desafíos a la vez que son la necesidad de que las personas que trabajan en minería estén cada vez más protegidas, tanto su salud como su bienestar, y hay todo un desafío relacionado con la tecnología, ya que para poder ir consiguiendo todas estas soluciones, hacer que las minas sean sostenibles para las personas que sean rentables y que puedan dar las producciones que el mercado necesita, la tecnificación y los desarrollos tecnológicos son claves, y ahí es donde nosotros habitamos.

En colaborar desde nuestra posición con la mejora del bienestar de las compañías y en poder seguir implementando nuestro desarrollo tecnológico.

¿Existen planes de expansión o diversificación de productos en el horizonte de IPH? ¿Cómo se proyecta la empresa en los próximos 5 años y cuál es la visión de IPH para seguir creciendo y posicionándose en el mercado? ¿Se contemplan nuevas áreas de negocio o mercados a explorar?

Sí, de distinta naturaleza, una relacionada con el mercado y en la que estamos trabajando en adaptar nuestros servicios de minería, nuestros productos, sobre todo de minería, al mercado industrial que tiene también muchas necesidades nuevas en las que nosotros pensamos que podemos colaborar.

Por otro lado, geográficamente también estamos desplazando nuestro mercado e investigando mercados nuevos, ya estamos implantados en Portugal desde hace tiempo, y el mercado portugués está en crecimiento, y también estamos haciendo los primeros desarrollos en Sudamérica, concretamente en Perú y en África. Dentro de los próximos cinco años debíamos tener operaciones estables en esos dos continentes.

Sin embargo, el desafío más importante de expansión y cambio de la compañía tiene que ver con la gestión del talento. Afrontamos un mercado de necesidad de profesionales nuevos con escasez de candidatos y con una extrema dificultad de conseguir el personal adecuado, hasta el punto de que eso puede ser un lastre para el crecimiento.

El enfoque fundamental de IPH para afrontar su crecimiento es precisamente una gestión innovadora y estimulante del talento, en la captación, mantenimiento y desarrollo del talento, o sea, la clave fundamental del desarrollo de la compañía.



“En DEKRA la calidad y la seguridad son pilares fundamentales”

ENTREVISTA

DEKRA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Podría compartir con nosotros la historia y los inicios de DEKRA como empresa líder en servicios de inspección, certificación y consultoría?

DEKRA, fundada en 1925 en Berlín, Alemania, comenzó con el objetivo de garantizar la seguridad vial a través de la inspección técnica de vehículos. Hoy en día, la empresa es un referente en seguridad en la carretera, en el trabajo y en el hogar, ofreciendo servicios especializados en 60 países. Con una facturación de más de 4.000 mil millones de euros en 2023 y más de 48.000 empleados, DEKRA realiza alrededor de 28 millones de inspecciones de vehículos anualmente.

En España, DEKRA inició sus operaciones en la década de 1990 y ha expandido rápidamente su presencia en automoción, industria y construcción. Con casi 100 años de experiencia en pruebas, inspección y certificación, DEKRA lidera en gestión de calidad, medio ambiente, seguridad, ciberseguridad y sostenibilidad, consolidándose como un líder en automoción y movilidad.

¿Cuáles fueron los hitos más significativos en su trayectoria que han contribuido a su posicionamiento actual en el mercado?

Entre 2005 y 2015 DEKRA experimentó una significativa expansión que la llevó a consolidarse en sectores estratégicos. Durante este periodo, la empresa ingresó en los mercados de energía y manufactura, además de ampliar su presencia en la certificación de productos y los ensayos de compatibilidad electromagnética (EMC) y tecnologías inalámbricas. Asimismo, se destacó la creación de la línea de negocio enfocada en la inspección industrial.

Otro de los grandes hitos en la trayectoria de DEKRA ha sido la expansión global de sus servicios de inspección y certificación, consolidándose como una referencia a nivel internacional. En 2018, la compañía dio un paso más hacia el futuro con la incorporación de servicios de ciberseguridad y su incursión en los ensayos de soluciones basadas en inteligencia artificial (IA), marcando el inicio del desarrollo de servicios avanzados en este ámbito.

En la actualidad, ¿qué tipo de servicios y soluciones ofrecen a sus clientes en el ámbito de la inspección, certificación y consultoría?

DEKRA se ha consolidado como un referente internacional en la prestación de servicios y soluciones en los campos de la seguridad, la sostenibilidad y la seguridad de la información. La compañía ofrece consultoría, formación y ensayos de laboratorio en seguridad de procesos y medioambiente, colaborando tanto con empresas como con gobiernos para desarrollar estrategias que mejoren la seguridad y el cumplimiento normativo.

En el ámbito de la movilidad, DEKRA gestiona estaciones de ITV en 24 países, realizando más de 28 millones de inspecciones al año para garantizar que los vehículos cumplan con los más altos estándares de seguridad y sostenibilidad.

En cuanto a certificación, en DEKRA ofrecemos una amplia gama de servicios. Estos incluyen la certificación de sistemas de gestión bajo estándares internacionales como ISO 9001 (calidad), ISO 14001 (medioambiente), e ISO 45001 (seguridad laboral), entre otros. Además, DEKRA es líder en la certificación de productos, evaluando su seguridad, calidad y sostenibilidad, y trabajamos con industrias tan diversas como la automoción, la energía, las telecomunicaciones y la salud. También destacamos en la certificación de tecnologías emergentes, como las soluciones basadas en inteligencia artificial y ciberseguridad.



¿Podría destacar algunos de los servicios más relevantes que la empresa proporciona y su impacto en diferentes sectores?

DEKRA se ha posicionado como un socio estratégico en una amplia gama de sectores gracias a sus servicios de certificación, que tienen un impacto transversal en diversas industrias. La empresa está presente en sectores críticos como la industria química, los servicios públicos y la aeronáutica, donde garantiza que los procesos y productos cumplan con los más altos estándares de seguridad y sostenibilidad.

Además, DEKRA ofrece servicios que abarcan áreas como la alimentación, la cosmética, los servicios y el consumo, lo que la convierte en un referente en certificación para todo tipo de industrias. Nuestro enfoque integral la posiciona como el mejor partner para empresas que buscan no solo cumplir con normativas, sino también mejorar su desempeño en aspectos clave como la sostenibilidad, la seguridad de los productos y la ciberseguridad.

La calidad y la seguridad son aspectos cruciales en el sector de la certificación.

¿Cómo garantizan la calidad y la seguridad en sus procesos de certificación y qué medidas implementa para asegurar la fiabilidad y credibilidad de sus servicios?

En DEKRA la calidad y la seguridad son pilares fundamentales en todos nuestros procesos de certificación. Para garantizar la máxima fiabilidad y credibilidad de nuestros servicios, trabajamos bajo acreditaciones de organismos de reconocido prestigio internacional como DAKKS (la entidad alemana de acreditación) y ENAC (Entidad Nacional de Acreditación en España). Estas acreditaciones aseguran la fiabilidad, trazabilidad y seguridad jurídica en todos nuestros procesos de certificación.

El hecho de operar bajo acreditación garantiza que cada uno de nuestros servicios cumpla con los estándares más rigurosos de calidad y seguridad, lo que nos permite ofrecer a nuestros clientes una total confianza en la certificación que reciben. Ofrecemos una amplia variedad de servicios no acreditados. Sin embargo, si alguno de estos servicios cuenta con acreditación en el mercado, nosotros nos encargamos de gestionarla, lo que fortalece aún más la solidez y confianza en nuestro trabajo.

Este compromiso con la acreditación otorga a DEKRA un reconocimiento internacional, posicionándonos como una referencia en términos de excelencia y prestigio en el sector.

La innovación suele ser un factor clave en el crecimiento de las empresas. ¿Qué papel juega la innovación en la estra-

tegia de crecimiento de Dekra y cómo se fomenta la incorporación de nuevas tecnologías y metodologías en sus servicios de inspección y certificación?

La innovación juega un papel clave en la estrategia de crecimiento de DEKRA, con un enfoque en áreas como la sostenibilidad, la ciberseguridad y la inteligencia artificial (IA). Estas tecnologías nos permiten desarrollar servicios de alto valor y satisfacer las crecientes demandas del mercado.

Colaboramos con socios tecnológicos para integrar IA en nuestros procesos, mejorando la eficiencia de los servicios de inspección y certificación. Un ejemplo es el uso de plataformas online que permiten a los clientes seguir en tiempo real el estado de algunas auditorías, proporcionando acceso inmediato y transparencia.

Gracias a esta apuesta por la innovación, DEKRA se posiciona como un líder en ofrecer soluciones tecnológicas avanzadas que impulsan la eficiencia y la seguridad.

La movilidad está experimentando importantes transformaciones a nivel global.

¿Cuál es la visión de DEKRA sobre el futuro de la movilidad y los desafíos y oportunidades que presenta este sector en constante evolución?

DEKRA visualiza el futuro de la movilidad como una evolución hacia un transporte más seguro, protegido y sostenible. Enfrenta desafíos clave como la ciberseguridad en la conducción automatizada, la adaptación de la infraestructura para vehículos eléctricos y las regulaciones para los servicios de movilidad compartida. La empresa ofrece soluciones integrales, incluyendo pruebas y certificación, para asegurar que estas nuevas tecnologías sean seguras, confiables y cumplan con las normativas, liderando así la transformación hacia una movilidad más avanzada y sustentable.

¿Cómo se están preparando para adaptarse a los cambios y liderar en este nuevo escenario de movilidad sostenible y tecnológica?

DEKRA se está preparando para adaptarse a los cambios en la movilidad sostenible y tecnológica a través de varias estrategias clave. Se están enfocando en el desarrollo y la evaluación de tecnologías emergentes como el hidrógeno y las baterías de litio, así como en la investigación de biocombustibles. Además, DEKRA es parte de diferentes asociaciones privadas reconocidas por la UE para mantenerse al día con las últimas novedades y avances en el sector. Estas iniciativas les permiten liderar en el nuevo escenario de movilidad al asegurar que sus soluciones sean relevantes y estén alineadas con las tendencias emergentes.





ENTREVISTA

OLAF JOHANNSMANN
FACTORY DIRECTOR
KNAUF

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

¿Podría contarnos brevemente la historia de de Knauf? ¿Cómo ha evolucionado a lo largo de años?

Knauf comenzó siendo una empresa familiar, hoy en día es una multinacional, pero sigue manteniendo esa esencia de empresa familiar.

La empresa fue fundada en 1932, inicialmente como una empresa dedicada a la extracción y explotación del yeso. En el año 1958 la compañía dio un gran salto, creando sus primeras placas de yeso, revolucionando así el mercado de la construcción en Alemania.

A partir de la década de 1970, Knauf empieza a expandirse internacionalmente e invertir en nuevos materiales.

A España llegamos en el año 1989, y 1991 construimos la primera fábrica en Guixers (Lérida). En el año 2008 pusimos en marcha nuestra fábrica de Escúzar (Granada).

En la actualidad, Knauf es el líder mundial en la fabricación de placas de yeso laminado, con distancia frente a la competencia y también es líder de fabricación de productos para construcción en seco. La empresa cuenta con más de 300 fábricas en el mundo, una plantilla superior a las 42.000 personas, y ventas que suponen los 15 mil millones de euros.

Actualmente, ¿cuáles son vuestros principales productos y qué les diferencia del resto de productos que puede tener la competencia?

Nuestros principales productos son los sistemas de construcción en seco, como son las placas de yeso laminado, de fibras metálicas, pastas ya preparadas listas, también contamos con lana mineral, y diferentes productos para la construcción en seco. También me gustaría destacar que tenemos soluciones especializadas centradas en el aislamiento térmico, como el sistema SATE.

En cuanto a los aspectos que nos diferencian de la competencia, está muy claro que nuestros productos tienen un enfoque de alta calidad, teniendo siempre muy presente la innovación.

Invertimos continuamente en investigación y desarrollo para ofrecer productos que establezcan nuevos estándares en la industria. Nuestros productos están también centrados en la sostenibilidad y diseñados para mejorar la eficiencia energética de los edificios y el impacto ambiental.

Además, la alta calidad de

Olaf Johannsmann: “Los principales objetivos de Knauf son la innovación de productos y la tecnología”

nuestras soluciones ofrece excelentes prestaciones, en la multitud de gamas que comercializamos al mercado, trabajamos para dar respuesta a la resistencia al fuego, a climas húmedos, temas de seguridad, acústica, podemos crear incluso sistemas antibalas.

En resumen, nuestros sistemas son muy completos, con productos de alta calidad que poseen prestaciones garantizadas, es la gran diferencia con la competencia.

Además, están muy concienciados y apuestan por la sostenibilidad. ¿Cuáles son sus objetivos en cuanto a sostenibilidad?

Nuestros objetivos se basan, principalmente, en la reducción de emisiones. En Knauf trabajamos con objetivos concretos para reducir nuestras emisiones, así como, para la descarbonización del planeta.

A modo de ejemplo, podemos destacar que estamos reduciendo la cantidad de agua que consumimos, a través de objetivos anuales, así como nuestras emisiones, que queremos reducir al 50% para 2032.

Por otro lado, también trabajamos para reducir nuestro impacto ambiental en general, es algo más holístico, aunque desde nuestros inicios fabricamos productos tratando de tener el menor impacto posible en el entorno.

A través de todos estos objetivos, queremos reconstruir los ecosistemas en los que desarrollamos nuestra actividad, desde que

extraemos la piedra hasta que obtenemos el producto final, incluso teniendo en cuenta el momento en el que acaba su vida útil, comenzamos con el proceso de reciclado del yeso.

Por último, nos gustaría destacar que también centramos nuestros esfuerzos en impulsar la arquitectura sostenible y saludable. En este sentido, tenemos en cuenta el ciclo de vida completo de los edificios y trabajamos en los materiales y sistemas constructivos más sostenibles. Además, contamos con certificaciones internacionales como BREEAM, entre otras, que avalan nuestro trabajo.

¿Qué papel juega la inspiración dentro del proceso de creación y construcción de Knauf?

La inspiración es un tema clave para nosotros, sobre todo en cuanto a soluciones arquitectónicas, donde aspectos como el diseño y la creatividad son fundamentales.

Pero esta no solo se usa en arquitectura, sino también para el desarrollo de productos nuevos. En la estética arquitectónica, en Knauf ofrecemos soluciones que no solo cumplen con los estándares técnicos, sino que también permiten a los arquitectos y diseñadores dar rienda suelta a su creatividad. Además, también impulsamos que no solo sean funcionales y seguros, sino que, por supuesto, sean visualmente atractivos.

Y efectivamente, la inspiración entra también en juego a la hora de crear entornos más compatibles y saludables, que ayudan a crear un mundo mejor para las futuras generaciones.

¿Qué estrategias ha implementado la empresa para seguir creciendo y mantener su liderazgo en la industria de la construcción?

Nuestra estrategia actual gira en torno a la sostenibilidad, con el foco puesto en mejorar el entorno, aportando sobre todo soluciones para una cons-

trucción sostenible. Un ejemplo es el impulso de la constante rehabilitación energética de los edificios en España.

Obviamente, la innovación de los productos y procesos industriales también forma parte de nuestra estrategia. Por supuesto, el talento es indispensable dentro de todo este proceso, que comienza desde la capacitación de los empleados y sigue por la formación a nuestros clientes y los propios empleados sobre nuevas tecnologías y productos para asegurar una implementación efectiva. Porque al final, el mejor producto no sirve de nada si no sabes cómo utilizarlo correctamente.

Además, contamos con la Knauf Academy como pieza central, un centro de formación, donde tanto los técnicos como los instaladores aprenden a través de cursos, jornadas técnicas y acciones prácticas para poner en marcha todo lo aprendido.

¿Qué tendencias tecnológicas están adquiriendo para adaptarse al futuro?

En este punto, me atrevo a decir que no solo seguimos las tendencias de mercado, sino que incluso vamos más allá adelantándonos a ello. Un claro ejemplo es que hemos sido el primer fabricante en obtener certificado *Cradle to Cradle* con muchos de nuestros productos, contamos con certificaciones de AENOR, economía circular, etc.

La digitalización también es una de nuestras tendencias, Knauf se adapta al futuro, apostando por la digitalización en todos nuestros procesos. Desde el desarrollo de una página web para facilitar la interacción y la experiencia de los clientes hasta la implementación de tecnologías y avances tecnológicos en nuestras fábricas que utilizamos para obtener una transformación digital integral real.

Para concluir, ¿cuáles son sus metas a medio y largo plazo?

Los principales objetivos de Knauf son la innovación de productos y la tecnología, adaptándonos a las necesidades actuales y reales del mercado.

Sin duda, otra meta es el liderazgo en términos de sostenibilidad, reduciendo aún más nuestra huella de carbono en el sector y contribuyendo activamente a la creación de edificios más eficientes, tanto a nivel energético como ambiental.

A largo plazo, el objetivo está relacionado con alcanzar la neutralidad, en cuanto a emisiones de carbono y, por otro lado, seguir a la vanguardia de nuevas tendencias en el sector de la construcción, como la construcción modular, los materiales inteligentes y la automatización en obra.

Todo esto se resume en la frase *Make tomorrow a better home for all of us* (Hacer un mejor hogar para todos), recoge la esencia de Knauf.





Ramón Naranjo: “Nuestra esencia siempre ha sido la innovación y el respeto ambiental”

ENTREVISTA

RAMÓN NARANJO

DIRECTOR FINANCIERO Y DE
RELACIONES INSTITUCIONALES
COBRE LAS CRUCES



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Cómo ha evolucionado el complejo minero desde que comenzó su andadura en 2009 hasta la actualidad?

Desde sus inicios, Cobre Las Cruces ha evolucionado notablemente, consolidándose como un referente en producción, tecnología y sostenibilidad. Iniciamos operaciones en 2009, produciendo en estos años casi 700.000 toneladas de cobre de la máxima pureza. En 2023 finalizamos la explotación de cielo abierto, y ahora estamos inmersos en un ambicioso proyecto de minería subterránea y refinería polimetalúrgica, único a nivel mundial, que nos permitirá producir no solo cobre, sino también zinc, plata y plomo.

Nuestra esencia siempre ha sido la innovación y el respeto ambiental, aplicando las mejores tecnologías disponibles para desarrollar una minería segura y comprometida con el entorno.

Además, hemos fortalecido los lazos con la comunidad local, promoviendo el desarrollo económico de la región y contribuyendo a la necesaria industrialización de Andalucía. En promedio, hemos generado 800 empleos directos y de contratistas, junto con 1.500 empleos indirectos. A través de la Fundación Cobre Las Cruces, hemos invertido más de 10 millones de euros en proyectos de desarrollo económico y bienestar social, beneficiando principalmente a los municipios vecinos de Gerena, Guillena, Salteras y La Aljaba.

¿Podría explicar brevemente el proceso de extracción y producción de cobre en sus instalaciones?

Nuestro proceso de producción sigue el concepto “de la mina al metal”, lo que significa que realizamos todo el ciclo en nuestras propias instalaciones, desde la extracción del mineral hasta la obtención del metal puro (99,999%, el más puro del mercado). A diferencia de otras operaciones que deben exportar el mineral para su procesamiento o llevarlo a una fundición externa, en Cobre Las Cruces completamos todo el proceso localmente, lo que nos sitúa a la vanguardia de la minería en Europa. Este modelo único de producción sostenible continuará siendo el núcleo de nuestro nuevo proyecto polimetalúrgico, denominado PMR.

Actualmente, ¿qué tecnologías implementan en las actividades de la compañía?

En Cobre Las Cruces la innovación tecnológica es clave para optimizar nuestras operaciones y minimizar el impacto ambiental.

Destaca nuestro proceso hidrometalúrgico pionero, que permite extraer cobre de forma más limpia y eficiente. En el nuevo proyecto, estamos ampliando este modelo para desarrollar un proceso patentado a nivel mundial que nos permitirá extraer cuatro metales refinados: cobre, zinc, plomo y plata.

Además, prevemos la incorporación de tecnologías avanzadas como vehículos eléctricos para las operaciones subterráneas y el autoabastecimiento de energía mediante una instalación de generación fotovoltaica.

En cuanto a la seguridad, hemos implementado un sistema de monitoreo continuo de los terrenos mediante la última tecnología, con un escáner láser, un dispositivo de georradar y un sismógrafo, que permite una vigilancia en tiempo real y anticiparnos a cualquier incidente.

¿Qué acciones lleva a cabo Cobre Las Cruces para minimizar el impacto ambiental de sus operaciones?

Es implantable desarrollar una operación minera si no se hace de manera segura para las personas y responsable desde el punto de vista ambiental. Desde el comienzo, Cobre Las Cruces se ha destacado por el desarrollo de un exigente plan de gestión ambiental, que abarca desde el control de las emisiones hasta la rehabilitación de terrenos. Teníamos claro desde el principio que queríamos marcar una referencia en una nueva manera de hacer minería en nuestro país.

En este sentido, adoptamos las prácticas ambientales más avanzadas, como el uso de aguas residuales regeneradas, la gestión encapsulada y en seco de los estériles mineros (sin balsas de lodos) y un programa de rehabilitación ambiental progresiva desde el primer día. Hasta hoy hemos completado la recuperación de más de 300 hectáreas (un tercio de nuestras instalaciones) y hemos plantado más de 230.000 árboles y plantas.

El uso de agua es fundamental en la actividad minera. ¿Cómo gestiona Cobre Las Cruces este bien en sus instalaciones?

El agua es un recurso esencial para nuestra actividad, y en Cobre Las Cruces gestionamos su uso de manera responsable, especialmente en una región como Andalucía, donde es escasa. Desde el inicio, hemos priorizado

la reducción, reutilización y reciclaje del agua en nuestras operaciones.

Uno de los aspectos más innovadores de nuestra gestión hídrica es el uso de aguas regeneradas de la depuradora de San Jerónimo (Sevilla), almacenadas en un embalse artificial que hemos acondicionado pensando en generar un ecosistema propicio para la biodiversidad local. Aquí conviven diversas especies, como nutrias, flamencos, jabalíes y zorros.

También operamos un avanzado sistema de drenaje y reinyección de aguas subterráneas, preservando el volumen del acuífero e incluso mejorando su calidad. Este año, hemos invertido 5,2 millones de euros en mejorar y ampliar nuestras capacidades de depuración de agua mediante la ampliación de nuestra Planta de Tratamiento, una de las mayores y más avanzadas del sector.

¿Qué planes tiene la compañía para esta explotación en un futuro próximo?

Como le he podido avanzar a lo largo de esta entrevista, el futuro de Cobre Las Cruces seguirá marcado por la innovación y la sostenibilidad. A corto plazo, nuestro principal objetivo es la transición de la minería a cielo abierto a la minería subterránea, y de una operación de cobre a una polimetalúrgica. Este proyecto puede abrir nuevos horizontes de oportunidad para el sector minero en su conjunto, permitiendo nuevas sinergias y la explotación de recursos de otros yacimientos polimetálicos que hasta ahora estaban abandonados o desaprovechados.

En el plano social, supondrá prolongar nuestra actividad durante al menos 18 años más y seguir contribuyendo a la generación de empleo y desarrollo en nuestra comarca, además de impulsar la actividad de muchas pequeñas y medianas empresas de Sevilla y Andalucía. La previsión de inversión es de más de 800 millones de euros, con 2.400 puestos de trabajo entre directos, indirectos e inducidos. Además, estimamos que nuestra actividad puede generar un retorno económico de en torno a 2.500 millones de euros en el territorio.

Nuestra visión es ser un referente mundial en minería responsable, no solo por la calidad de nuestro producto, sino por el compromiso con el entorno y la comunidad en la que operamos.





Gonzalo Valufo Márquez: “La innovación tecnológica es un pilar central de Finanzauto”

ENTREVISTA

GONZALO VALUFO MÁRQUEZ
DIRECTOR REGIÓN SUR

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA
¿Qué importancia tiene la experiencia histórica de Finanzauto en la confianza de sus clientes actuales?

En Finanzauto llevamos 90 años construyendo con nuestros clientes relaciones basadas en la fiabilidad, el servicio personalizado y la calidad de nuestros productos. Esta experiencia histórica, combinada con nuestra unión al grupo TESYA, fortalece la confianza de nuestros clientes, quienes saben que Finanzauto no solo ofrece soluciones probadas y de alta calidad, sino también un enfoque visionario y flexible para enfrentar los desafíos del futuro. Nuestra trayectoria nos avala y la confianza en nuestra capacidad de evolución es uno de los motores que nos impulsa a seguir ofreciendo las mejores soluciones.

¿Cuáles son los principales sectores industriales a los que Finanzauto ofrece sus productos y servicios?

Ofrecemos soluciones a una amplia gama de sectores clave, incluyendo la obra pública, la minería, sectores industriales como acerías, reciclaje, tratamiento de residuos o servicios portuarios. Cada uno de estos sectores presenta desafíos únicos, pero nuestra capacidad multiespecialista nos permite adaptar y ofrecer productos y servicios que optimizan las operaciones, fomentan la innovación y responden a las demandas cambiantes de la industria. Apostar por la diversificación hace que seamos capaces de anticipar y preparar a nuestros clientes para el futuro.

¿Cómo está integrando nuevas tecnologías en sus soluciones de maquinaria y equipos?

La innovación tecnológica es un pilar central de Finanzauto. Como empresa líder del sector estamos continuamente adoptando tecnologías de vanguardia que mejoran la eficiencia y el rendimiento de nuestras soluciones. Un ejemplo de ello son los sistemas de telemetría y análisis de datos en tiempo real que hemos instalado en nuestra maquinaria, lo que permite a nuestros clientes monitorear y gestionar sus equipos de manera remota. Esto no solo optimiza el uso de los recursos, sino que también permite un mantenimiento predictivo, re-



duciendo tiempos de inactividad y costos operativos.

Además de la venta de maquinaria, ¿qué otros servicios ofrece Finanzauto a sus clientes?

Además de la venta de maquinaria, ofrecemos una gama completa de servicios diseñados que acompañan a nuestros clientes en todas las etapas de sus proyectos. Servicios tales como el alquiler de equipos, los servicios de mantenimiento preventivo y correctivo, la asistencia técnica especializada o la formación para operadores. Estos

servicios representan un elemento diferenciador que aumenta el valor añadido de la oferta de la compañía, al mismo tiempo que mejoramos la relación con nuestros clientes al proporcionarles soluciones integrales y un soporte continuo.

Tenemos la firme creencia de que solo así, apostando por un enfoque integral, podemos convertirnos en un aliado estratégico para nuestros clientes, permitiéndoles maximizar la eficiencia operativa y prolongar la vida útil de los equipos.

De cara al futuro, ¿cuáles son las oportunidades de crecimiento que Finanzauto ve en el futuro cercano?

El futuro de la compañía tiende irremediablemente hacia modelos energéticos más sostenibles. Por ello, nuestro objetivo pasa por posicionarnos de manera cada vez más clara como un referente en la generación de energía limpia. Uno de los sectores con mayor potencial es la electrificación marina. Con la industria marítima representando aproximadamente el 3% de las emisiones globales de dióxido de carbono, el impulso hacia soluciones más limpias y eficientes se vuelve imprescindible.

“Nuestra trayectoria nos avala y la confianza en nuestra capacidad de evolución es uno de los motores que nos impulsa a seguir ofreciendo las mejores soluciones”

Como líderes en este cambio, en Finanzauto integramos tecnologías de propulsión eléctrica e híbrida que coexisten con los motores convencionales, optimizando su eficiencia y reduciendo la huella ambiental. La innovación y la adopción de energías limpias, combinadas con la digitalización de los procesos industriales, nos brindan una plataforma sólida para seguir creciendo en el sector energético y marítimo, tanto en España como a nivel internacional.



SAMUEL ANDRADES, JOSÉ ERNESTO CALA Y JUAN ANDRÉS TEJERO. HIDROMIEL SKAL

Uno de nuestros grandes sueños era montar un negocio juntos

REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

Hidromiel Skal es una empresa fabricante y distribuidora de Hidromiel de la provincia de Cádiz, con sede en Trebujena. El hidromiel es la bebida espirituosa más antigua de la que tenemos constancia, datada del año 7000 a.C. en China y constituida a base de miel fermentada sobre agua. Sus promotores destacan como beneficios de la misma “que es una fuente natural de antioxidantes, rica en minerales y vitaminas como la vitamina C, calcio, magnesio, potasio, entre otras. Además, es libre de gluten, por tanto, es una bebida alcohólica apta para celíacos” y añaden que “elaboramos nuestro hidromiel con productos de Km0 y 100% naturales, haciendo uso de la miel pura de abeja de primerísima calidad que tenemos en la Sierra de Cádiz, fomentando el consumo de productos de cercanía, potenciando de esta



forma la economía local y disminuyendo la huella de carbono”. Para ellos es importante emprender en su zona porque “teniendo en cuenta de las características medioambientales y riqueza en recursos naturales de nuestra región, sería un pecado no aprovechar la excepcional materia prima que tenemos en esta zona, en este caso, la miel pura de abeja pro-

cedente de la Sierra de Cádiz. De esta forma también nos centramos en dar un impulso al sector apícola, generador de este manjar”.

Su inspiración para emprender es curiosa “desde hace bastante tiempo nos ha llamado bastante la atención todo lo relacionado con la cultura vikinga, que recientemente ha aumentado su popularidad y que es otra de las grandes civilizaciones consumidoras del hidromiel. De esta forma, detectamos que había un gap en el mercado del hidromiel en España, y que había poca competencia para una bebida de excelente calidad y que tiene un gran potencial”.

Los tres fundadores de la empresa que son amigos desde pequeños confiesan que “siempre hemos tenido esa inquietud en el emprendimiento y uno de nuestros grandes sueños era montar un negocio juntos. Después de haber analizado esta idea de negocio, decidimos ir adelante con la seguridad y tranquilidad de que cada uno de los miembros fundadores es experto en un área concreta de interés para el desarrollo empresarial de Hidromiel Skál (marketing, datos y



legal)”, y aunque individualmente alguno de ellos ya había emprendido es su primera gran aventura empresarial de la que ya pueden vivir y que aspira a asentarse en el mercado nacional y después internacionalizarse. Destacan como positivo y negativo dentro de su emprendimiento “el aprendizaje intensivo que se obtiene en el día a día, estando de frente a la realidad del negocio, los vínculos que se crean con numerosos emprendedores del ecosistema y las sinergias que surgen entre nosotros. Es muy enriquecedor. En contra es el alto sacrificio tanto económico como temporal, sobre todo en las primeras fases del negocio. Además, y sobre todo en sectores como el nuestro, la carga burocrática para comenzar a andar y la falta de ayudas al emprendedor en nuestro país dificulta y eterniza la puesta en producción de la idea de negocio”.

Lo mejor de emprender es la gente nueva que puedes conocer

RAFAEL PALOMINO CAÑO. CEO BLABLAPACK



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

BlablaPack es una empresa que se dedica a aprovechar todos los viajes que ya se van a realizar tanto en trenes como coches, o en aviones. Es decir que el que viaje, coja paquetes de la estación de inicio facilitado por taquillas inteligentes, y al llegar a su destino, deposite el paquete en otra taquilla inteligente. La idea nace con la empresa de Blablacar en mente, que no es más que aprovechar los trayectos con todo lo que eso conlleva, viajes 100% ecológicos, mucho más económicos y sobre todo la certeza de a qué hora y con quién vas a ir, o en este caso, llevar su paquete”. Así relata la filosofía de BlablaPack su creador Rafael Palomino para el que el emprendimiento supone “mi pasión por hacer algo importante en esta vida”.



Este joven, que actualmente combina tres trabajos y cursa la carrera de Derecho y ADE bilingüe en la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla, cree

que lo mejor de emprender es la gente nueva que puedes conocer y “como uno se sorprende de las cosas que se pueden hacer con sacrificio y pasión”. Se plantea un futuro de crecimiento para su empresa. “Me encantaría que de aquí a un año podamos tener taquillas en las estaciones de tren más importantes de España, para aprovechar todos los viajes que se llevan a cabo, y en poco tiempo, conseguir viajar gratis en tren solo si accedes a llevar un paquete”.

Para Rafael es muy importante “emprender lo más cerca de nosotros que podamos, y a mi zona en concreto, Cádiz le vendría genial ya que es una tierra maravillosa a la cual le falta grandes empresas que creen muchos puestos de trabajo”.

Es difícil emprender sobre todo por las altas cuotas de autónomo

DANIEL ALGOR. REA SERVICIOS AMBIENTALES



REDACCIÓN | TRIBUNA DE ANDALUCÍA

REA es un proyecto en torno al sector ambiental. Según relata su promotor, Daniel Algor es “una asesoría y consultoría ambiental, de tal manera que ayudamos a otras empresas a contribuir a su ahorro económico a la vez que se hacen más sostenibles y cumplen con la legislación ambiental. Para ello, además, diseñamos campañas de educación ambiental, de tal forma que nos aseguramos que toda la corporación reme en la misma dirección. También ayudamos en el momento antes de constituir una empresa que necesite una declaración de impacto ambiental antes de comenzar su ejercicio”. La idea surgió ante la certeza de que “las empresas aún no son conscientes de todo el ahorro



que implica sumarse al carro de la sostenibilidad y, por supuesto, cumplir con la legislación. A veces puede parecer un mundo, pero simplemente hay que encontrar la forma de proceder dentro de la organización”.

Daniel que cree que es difícil emprender sobre todo por las altas cuotas de autónomo, tomó la decisión porque “las ofertas de trabajo que recibía eran de puestos en los que me veía muy limitado para todos los conocimientos y habilidades que tenía. A día de hoy fue una muy buena decisión. Puedo vivir de mi negocio ya que mis servicios tienen un alto valor añadido y cada vez son más demandados. Mi sector cada vez tiene más demanda dentro del panorama nacional e internacional. Antes de que acabe el año, incorporaremos a la carta de servicios el peritaje ambiental, para redactar informes que ayuden a empresas y particulares en juicios”.

Para este joven “es muy importante emprender en mi zona ya que no hay muchas empresas que se dediquen a lo mismo en Andalucía. Por tanto, hay muchas personas que necesitan ayuda en este ámbito. Sin embargo, no me limito a mi zona, ya que salir de ella implica la expansión del negocio, nuevos retos y nuevos aprendizajes”.

Ayudas al turismo

La Junta destina 40 millones a paliar los efectos de la sequía y del cambio climático en el turismo

La Consejería de Turismo y Andalucía Exterior ha publicado en el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (BOJA) la convocatoria de la concesión de subvenciones a empresas turísticas de Andalucía para la realización de acciones encaminadas a paliar los efectos de la sequía en el sector y para mitigar y adaptar al cambio climático los destinos turísticos de la comunidad.

Estas ayudas dispondrán de cerca de 40 millones de euros, financiados con Fondos 'Next Generation-EU' en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Así, se convocan dos líneas de subvenciones, para empresas de alojamiento o actividades vinculadas al turismo y para aquellas que prestan servicios de restauración y hostelería.

Serán proyectos subvencionables aquellas inversiones destinadas a reducir el consumo de agua mediante la reutilización y el ahorro por parte de las empresas turísticas que presten sus servicios o ejerzan sus actividades en Andalucía, así como aquellas que contribuyan a la mitigación y adaptación al cambio climático de la actividad turística.

De este modo, entre los conceptos contemplados se consideran las actuaciones basadas en la reutilización del agua, consistente en el tratamiento y posterior reutilización del agua proveniente de fuentes distintas de la red potable. Además, se incluyen acciones para reducir el caudal de agua necesario para un uso concreto, comportando un ahorro en las instalaciones del establecimiento.

También se recogen proyectos de mejora de la eficiencia energética, la adaptación de infraestructuras para prevenir el exceso de calor o de frío, la instalación de cubiertas vegetales de bajo consumo hídrico o la sustitución en jardines y otras zonas de vegetación por especies especialmente adaptadas a la restricción o ausencia de agua.

Empresas beneficiarias

A la primera línea se podrán acoger establecimientos de alojamiento turístico, actividades de organización de congresos y eventos y actividades deportivas desarrolladas en estaciones de esquí, campos de golf, puertos deportivos e instalaciones similares.

En esta línea también entran actividades de ocio en parque temáticos, de atracciones, acuáticos, zoológicos o botánicos; balnearios, spas e instalaciones relacionadas con el bienestar; autobuses con recorridos panorámicos, transporte de pasajeros por vías navegables interiores, coches de caballos y alquiler de bicicletas; y actividades relacionadas con el conocimiento de la lengua castellana por personas extranjeras y con el flamenco.

La segunda línea, para la prestación del servicio de restauración y hostelería, se entienden como tales las empresas con CNAE 5610, restaurantes y puestos de comida;



5621, provisión de comidas preparadas para eventos; 5629, otros servicios de comidas; y 5630, establecimientos de bebidas.

En la línea 1 las ayudas cubrirán el 45% de los costes subvencionables en el caso de las grandes empresas, 55% para las medianas y 65% para las pequeñas, con un presupuesto mínimo del proyecto de 100.000 euros y máximo de 10 millones. En el caso de la línea 2, se podrá alcanzar el 100% del coste del proyecto, con un presupuesto mínimo de 50.000 euros y máximo de 300.000.

El procedimiento de concesión será en régimen de concurrencia no competitiva y el plazo de solicitudes es de un mes a contar desde la publicación de la convocatoria en el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía.

La Junta destina 4 millones a subvenciones para la digitalización de las pymes turísticas de Andalucía

La Consejería de Turismo y Andalucía Exterior ha publicado en el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (BOJA) la convocatoria de la concesión de subvenciones, en régimen de concurrencia no competitiva, dirigidas a la digitalización de las Pymes Turísticas de Andalucía (Digitur), para las que se han destinado cuatro millones de euros.

El consejero de Turismo y Andalucía Exterior, Arturo Bernal, ha resaltado la importancia de "dar continuidad a la inversión en innovación para mejorar la gestión interna de las empresas andaluzas y la experiencia del cliente", recordando que "la calidad, sostenibilidad y competitividad del sector pasa necesariamente por la inteligencia de negocio".

En este sentido, ha señalado que la iniciativa, que se dirige a microempresas, pequeñas y medianas empresas y empresas de trabajo autónomo turísticas de Andalucía, tiene el objetivo de "reforzar su competi-

tividad de forma sostenible y fomentar su crecimiento, innovación y expansión internacional, contribuyendo así a la mejora del empleo".

De este modo, serán objeto de subvención aquellas actuaciones encaminadas a la implantación de soluciones digitales en los ámbitos de actividad empresarial relacionados con los procesos de gestión empresarial, como motores de búsqueda, automatización de procesos y flujos de trabajo; así como al posicionamiento en internet, la gestión de redes sociales, el comercio electrónico y la seguridad de las comunicaciones.

También se podrán atender acciones para la implementación de productos turísticos apoyados en tecnologías habilitadoras digitales (THD), tales como la utilización de la realidad aumentada o virtual para la interpretación de los recursos culturales y naturales, aplicaciones personalizadas, la ludificación de la experiencia turística o la geolocalización, entre otras medidas.

Además, se contempla igualmente el acompañamiento a la pyme en el proceso de transformación digital, entendiéndose como tal la prestación de servicios dirigidos a la mejora de las competencias digitales y a la ayuda para la formulación de estrategias que permitan la incorporación a la nueva Economía Digital.

La subvención, financiada con fondos FEDER, podrá alcanzar hasta el 100% del proyecto siempre que no supere la cuantía máxima, estimada para cada uno de ellos en 60.000 euros.

Las solicitudes deberán dirigirse a las Delegaciones Territoriales de la Consejería en cada provincia, siendo el plazo de presentación de las mismas de un mes desde la publicación de la convocatoria en el Boletín Oficial de la Junta de Andalucía.

Andalucía Lab afianza su liderazgo en innovación y atiende a 3.500 profesionales en el primer semestre

El consejero de Turismo y Andalucía Exterior, Arturo Bernal, ha valorado el impulso a la transformación digital y al aprovechamiento de la tecnología en el turismo realizado por Andalucía Lab, que afianza su liderazgo en innovación y ha atendido a más de 3.500 profesionales durante el primer semestre del presente año 2024.

Bernal ha destacado la apuesta por la "innovación continua en la industria turística andaluza" y, en particular, entre sus empresas y profesionales, para avanzar en un nuevo modelo "que garantice tanto nuestra competitividad como la sostenibilidad económica, social y medioambiental" del turismo.

Ha valorado especialmente el protagonismo del centro como "gran impulsor de proyectos europeos de referencia en el ámbito turístico" y en las que la comunidad tiene un papel relevante, como 'Tourism of Tomorrow Lab', que celebró recientemente una reunión de su equipo técnico en Andalucía Lab.

En este sentido, ha recordado que en esta cita se avanzó el objetivo de situar en la región, precisamente en las instalaciones del centro en Marbella (Málaga), la sede del



futuro centro europeo de competencia en turismo sostenible y gestión a través del dato.

El consejero ha explicado que las acciones dirigidas al tejido empresarial andaluz desde el Lab se han encaminado "al trasvase de conocimiento, la creación de sinergias y el fomento de la innovación y la competitividad", a través de eventos presenciales, online e híbridos que facilitan la participación del usuario.

Se han desarrollado de este modo 169 actuaciones entre jornadas, citas tecnológicas, consultorías, encuentros de 'networking' empresarial, acciones de sensibilización, generación de recursos digitales para la comunidad e iniciativas de aceleración empresarial.

Además, se han llevado a cabo 155 consultorías online a profesionales y empresas turísticas andaluzas y se han incorporado como novedad consultorías grupales, con una metodología común que surge de la necesidad de integración de los agentes de la industria y del aprendizaje compartido.



Para la dinamización del sector se han programado tres eventos específicos sobre transformación digital, un curso de formación, una acción de networking y doce actuaciones de sensibilización tecnológica, encuentros que reunieron a cerca de medio millar de personas.

En cuanto a la generación de contenido, durante el primer semestre del año se han creado 61 recursos digitales para la comunidad, entre artículos especializados, vídeos temáticos, boletines, libros electrónicos y ofertas de colaboraciones que se difunden a través de los canales del centro.

El consejero también ha recordado la realización de acciones de acompañamiento a empresas tecnológicas andaluzas, que han participado en encuentros de referencia como la Feria Internacional de Turismo (Fitur) de Madrid, el salón H&T de Málaga o la ITB de Berlín, en los que estas empresas "han tenido la oportunidad de acercar sus soluciones directamente a los profesionales del sector".

ANDALUCÍA EN OTOÑO

XXIII Bial de Flamenco de Sevilla. Del 11/9 al 5/10



La Bial de Flamenco, a lo largo de su historia, ha demostrado ser un referente del flamenco en el mundo, convirtiéndose en uno de los acontecimientos culturales más atractivos dentro del mundo flamenco. En esta edición, la Bial se renueva apostando por unos espectáculos más atrevidos y rompedores.

Los espacios escénicos como los teatros Maestranza, Central, Lope de Vega y Alameda, y el Hotel Triana, serán testigos del derroche de arte flamenco que desprende el Festival.

Festival Iberoamericano de Cádiz. Del 11/10 al 19/10

El Teatro en Cádiz retoma su actividad con el Festival Iberoamericano de Teatro (FIT) uno de los festivales de teatro de referencia en España.

Durante esta edición, los asistentes disfrutarán de nuevas propuestas a través de ponencias, talleres, conciertos y todo tipo de performances.



FESTIVAL IBEROAMERICANO DE TEATRO DE CÁDIZ

Todo ello, en 6 escenarios diferentes repartidos por la ciudad: el Espacio de Cultura Contemporánea de Cádiz (ECCO), la Sala Central Lechera, el Teatro de los Títeres de la Tía Norica, el Gran Teatro Falla, el Baluarte de la Candelaria y los Antiguos Depósitos de la Tabacalera.

Este año contará con la presencia de una veintena de grupos correspondientes a diez países: Argentina, Bolivia, Suiza, Chile, Colombia, España, Cuba, Ecuador, Portugal y Uruguay. Además, ofrecerá una programación de actividades complementarias.

XXV Festival de Otoño de Jaén. Del 19/10 al 20/10

Nació en el año 2000 y se ha consolidado como uno de los festivales de prestigio en el ámbito regional y nacional. La cultura local elevada a la máxima expresión Miembro de la Asociación Española de Festivales de Música Clásica, FestClásica, a la que pertenecen más de 40 festivales de toda España.



En él se puede asistir a multitud de conciertos y espectáculos de música clásica, danza, representaciones teatrales, conferencias y muestras de arte componen su cartel.

El Teatro Darymelia y el Teatro Infanta Leonor serán dos de los escenarios del Festival de Otoño.

44ª Festival Internacional de Jazz de Granada. Del 1/11 al 9/11

Es uno de los más antiguos e importantes de Europa y el único miembro español de la red europea de festivales de jazz "Europe Jazz Network".

Desde la celebración del primer Festival en 1980, su historia ha discurrido paralela a la del jazz moderno y a sus principales figuras, nacionales e internacionales, como Miles Davis, Oscar Pe-

terson, Charlie Haden, Art Blakey, Tete Montoliu, Dizzy Gillespie, Wayne Shorter, Herbie Hancock, Chano Domínguez y un largo etcétera...



La presencia de tales nombres ha creado en Granada un auténtico movimiento jazzístico que ha dado lugar a la creación de una big band estable, así como a la celebración de sesiones off y seminarios en diversos locales del área metropolitana, la aparición de publicaciones... que favorecen el contacto e intercambio de experiencias entre músicos locales y extranjeros.

El programa del festival se desarrolla, principalmente, en el Teatro Isabel La Católica, además de diversos locales nocturnos de Granada.

Contenido ofrecido en colaboración con la Consejería de Turismo de la Junta de Andalucía.

La exposición 'Paseo Matemático al-Ándalus' de Fundación Descubre regresa a Córdoba de la mano de Fundación Cajasol



La sede en Córdoba de la Fundación Cajasol ha acogido la inauguración de la exposición 'Paseo Matemático al-Ándalus' de la Fundación Descubre. El acto ha contado con la presencia de Juan Manuel Guerrero Carrasco, delegado de la Fundación Cajasol en Córdoba, así como la directora general de Fundación Descubre, Teresa Cruz

Sánchez, y el director científico del proyecto, Álvaro Martínez Sevilla.

El delegado de la Fundación Cajasol en Córdoba, Juan Manuel Guerrero, ha declarado que «la Fundación Cajasol se siente espe-

cialmente comprometida con la promoción de iniciativas que fomenten el diálogo entre disciplinas, porque entendemos que la ciencia y la cultura, cuando se entrelazan, enriquecen nuestra comprensión del mundo», destacando «el impacto que esta exposición puede tener para despertar vocaciones científicas entre los jóvenes porque aborda las matemáticas de una manera cercana y visual, mostrándoles que la ciencia está presente en cada rincón de nuestro patrimonio y en la propia construcción de nuestra identidad cultural».

Por su parte, Teresa Cruz, directora de Fundación Descubre, ha asegurado que el regreso de la exposición a Córdoba «supone una nueva oportunidad para que los cordobeses, gracias a la Fundación Cajasol, se acerquen a uno de sus monumentos más emblemáticos, como es la Mezquita de Córdoba, a través de las matemáticas, y lo hagan precisamente en un mes en el que la ciencia está tan presente en la ciudad con la próxima celebración de La Noche Europea de L@s Investigador@s el viernes 27 de septiembre. También se presenta como una ocasión para que los centros educativos se acerquen a este proyecto que aúna varias disciplinas».

Álvaro Martínez, director científico del proyecto, ha apuntado que para el equipo científico del proyecto «es muy grato comprobar el interés que ha despertado en Córdoba esta exposición, en la que se aborda con amabilidad divulgativa, pero a la vez con rigor científico, cómo la arquitectura monumental de al-Ándalus está basada en precisos trazados geométricos y en un

lenguaje matemático cargado de simbolismo».

La aplicación de conceptos matemáticos a este análisis arquitectónico ofrece al visitante, a través de 24 paneles, una nueva mirada sobre edificios tan singulares del periodo andalusí como la Mezquita de Córdoba, el Real Alcázar, la Torre del Oro y la Catedral de Sevilla y la Alhambra de Granada.

La exposición trata varios conceptos matemáticos, tales como la simetría, proporción, jerarquía y orden, entre otros. Junto a ello, se analizan influencias cruzadas a través del 'matmeme', es decir, aquellos usos matemáticos que se replican miméticamente a lo largo del tiempo en diseños, estilos o proporciones.

Paseos Matemáticos

Paseos Matemáticos es un proyecto impulsado por la Fundación Descubre, cofinanciado por la Fundación Española para la Ciencia y Tecnología (FECYT) del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades y la Consejería de Universidad, Investigación e Innovación de la Junta de Andalucía.

Junto a la exposición itinerante, Paseo Matemático al-Ándalus cuenta como resultados de divulgación una serie de visitas guiadas, una aplicación para móviles que permite trasladar in situ en los distintos monumentos las explicaciones matemáticas, así como una muestra virtual, accesibles desde <https://paseosmatematicos.fundaciondescubre.es>

En el proyecto, además de las instituciones arriba citadas, participan la Universidad de Granada, la Universidad de Córdoba, la Consejería de Desarrollo Educativo y Formación Profesional, la Consejería de Turismo, Cultura y Deporte, el Patronato de la Alhambra y Generalife, el Instituto Andaluz de Patrimonio Histórico (IAPH), el Real Alcázar de Sevilla, el Conjunto Monumental Mezquita-Catedral de Córdoba, el Cabildo de la Catedral de Córdoba, el Cabildo Catedral de Sevilla, la Armada Española y la RTVA.

El equipo científico, liderado por Álvaro Martínez, está compuesto por Sergio Alonso (Universidad de Granada), Carlos Ureña (Universidad de Granada), Enrique Infante (Universidad de Sevilla), Tomás Morales (Universidad de Málaga), José Luis Rodríguez (Universidad de Almería) y Fernando Blasco (Universidad Politécnica de Madrid). A ellos se suma el equipo de divulgación y comunicación, coordinado por Teresa Cruz y Roberto García, así como el divulgador Juan García (UNIA). Colaboran en el proyecto la fotógrafa Rocío Ortega y las empresas Rocin'Pixels, Everywhere y 3D Vista.



La Fundación Cajasol ha ofrecido, dentro de las actividades organizadas como colaborador principal del Cincuenta Aniversario de la fundación de la Peña Flamenca Castreña, un concierto único a cargo del cantaor José Mercé.

El acto, presentado por Jesús Vigorra, ha contado con la presencia del presidente de la Fundación Cajasol, Antonio Pulido; el presidente del Parlamento de Andalucía, Jesús Aguirre; el rector de la Universidad de Córdoba, Manuel Torralbo, y el alcalde de Castro del Río, Julio Criado; entre otras personalidades.

Con su inconfundible voz y su capacidad para emocionar, Mercé ha logrado posicionarse como una de las figuras más representativas del flamenco actual. A lo largo de su carrera, ha sabido mantener la esencia de los cantes tradicionales al tiempo que ha explorado nuevos estilos, lo que le ha permitido llevar este arte a un público más amplio, consolidándose como uno de los cantaores más influyentes de las últimas décadas.

En una noche mágica, José



La Fundación Cajasol celebra el 50 Aniversario de la Peña Flamenca Castreña con un espectacular concierto de José Mercé

Mercé ha ofrecido un auténtico espectáculo acompañado por la guitarra de Antonio Higuero en la Caseta Municipal del Recinto Ferial de Castro del Río, en la que



también han actuado Jesús Reyes y María José Abad, al cante; Anamarga y su cuadro, al baile; Pepe Roldán y Manuel Sánchez "Arroyito", al toque; y Manuel Morales "Mawe", en la percusión.

Tras la actuación, el artista ha recibido de manos del presidente de la Fundación Cajasol, una réplica de la mecedora de Olivo.

Este concierto, dentro del Tercer Festival Mecedora Flamenca, contribuye al extenso

programa de actividades que conmemoran el aniversario de la Peña Flamenca Castreña, teniendo como eje el flamenco, Patrimonio Inmaterial de la Humanidad.

La colaboración de la Fundación Cajasol en esta iniciativa no sólo refuerza su compromiso con el fomento del flamenco, sino que también pone de manifiesto su objetivo de acercar al gran público a esta fusión de culturas musicales andaluzas.

AGENDA

SEPTIEMBRE-OCTUBRE

17 Sept.

- KCN Desayuno de Networking Almería. Centro de Negocios Almería - Carrida Plaza. 4 Calle Chillida 04740 Roquetas de Mar.

18 Sept.

- Acto de conmemoración 25 aniversario SERCLA. Parlamento de Andalucía
- World football Summit. Fibes. Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla

19 Sept.

- Webinar: Dropshipping 2.0: La nueva forma de vender. www.masempresas.cea.es

23 Sept.

- Retos de Futuro para el Oleoturismo y la Gastronomía: SOSTENIBILIDAD Y EXCELENCIA. IFEJA. Palacio de Congresos de Jaén

24 Sept.

- Greencities & S-Moving, Urban Intelligence and Smart Mobility. Fycma - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga
- Congreso bienal de la Sociedad Europea de Investigación del Sueño "Sleep Europe". Fibes. Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla

25 Sept.

- XV Cyber Commanders Forum. Fycma - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga

26 Sept.

- 30 Congreso Nacional de Transporte Urbano y Metropolitano. Fycma - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga
- Webinar: estrategias de venta consultiva en la era de la inteligencia artificial. www.masempresas.cea.es

1 Oct.

- Global Photonics Economic Forum. Fycma - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga

2 Oct.

- 5º Iberoamerican Congress on Biorefineries. IFEJA. Palacio de Congresos de Jaén
- 61º Congreso de la sociedad española de cirugía ortopédica y traumatología (SECOT). Palacio de Congresos de Granada

3 Oct.

- Webinar: Cómo adaptarme al mundo digital en la gestión de tus ventas: Superando el Miedo a la Innovación con la IA. www.masempresas.cea.es

5 Oct.

- Gestión excelente en logística y transporte. Confederación de Empresarios de Sevilla
- FAMY, Feria del bebé y la crianza de Andalucía. Fibes. Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla

8 Oct.

- PiscinaSpain. Fycma - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga

10 Oct.

- Congreso de la Sociedad Española Prótesis Estomatológicas. Fibes. Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla

11 Oct.

- Webinar: Del asalto a la persuasión: Cómo vender sin ser percibido como intrusivo. www.masempresas.cea.es

15 Oct.

- Mining and Minerals Hall (MMH). Fibes. Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla

22 Oct.

- REBUILD. REHABILITA 2024. Fibes. Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla

23 Oct.

- TIS - Tourism Innovation Summit 2024. Fibes. Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla
- 75 Congreso Nacional SEORL-CCC. Fycma - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga
- Design Week Málaga. Fycma - Palacio de Ferias y Congresos de Málaga
- Seminario de Ingeniería Hospitalaria. Congreso nacional. Fibes. Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla

24 Oct.

- 68 Congreso Anual AAEAR / 2024. IFEJA. Palacio de Congresos de Jaén

25 Oct.

- Webinar: Posiciónate como experto en LinkedIn: Comparte tu conocimiento y construye una reputación. www.masempresas.cea.es

Si quiere que su evento aparezca en nuestra agenda, mándenos la información al email:
redaccion@tribunadeandalucia.es