

DOSSIER de PRENSA

feiQue

Federación Empresarial de la
Industria **Química** Española

27/10/2025

Índice

GENERAL	
La industria española, motor de crecimiento	4
Europa al borde del apagón geopolítico	5
SOSTENIBILIDAD, ENERGÍA, SALUD, INNOVACIÓN	
Fraunhofer UMSICHT radiografía el reciclaje químico en Europa	11
SALUD - ¿Qué está pasando con el cáncer en la generación 'millennial'?	14
Reconvertir para competir: los nuevos retos del reciclaje	18
ANQUE se suma de nuevo como entidad colaboradora a la III Edición del Congreso Nacional del Hidrógeno Verde	19
ANQUE, entidad colaboradora de los Premios Baluarte Industrial.	20
SECTORES Y EMPRESAS	
Ercros participa en el primer ALBA Hackathon de Cerdanyola	21
Moeve, sesenta años en Andalucía impulsando la innovación	23
Alcaldes y empresarios de Tarragona exigen que desencalle la solución definitiva para las mercancías	26
'Vender humo' ya no es solo una metáfora: un pueblo de Soria lo convierte en CO2 para comercializarlo	29
Repsol golpea a Iberdrola y Endesa al arrebatarles tres millones de clientes	31
La Llave . Repsol: el plan multienergía empieza a dar frutos	32
Grifols cae un 3% y Ercros se dispara	33
Veterindustria se reúne con el secretario de Estado de Sanidad para reforzar la colaboración en sanidad animal desde el enfoque Una Salud	34
El Panel Público Asesor de Covestro visita las instalaciones del Puerto de Tarragona para fomentar el diálogo y tender puentes	36
El Diari de Tarragona celebra una jornada de debate sobre infraestructuras eléctricas	39
Gracia Burdeos, directora general de SPB Global: "La dana nos ha enseñado a ser más ágiles y a superar dificultades"	40
España y Portugal, hacia el liderazgo de la transición limpia	42
Repsol adjudica a Telefónica la red 5G del complejo de Tarragona	45
Repsol finaliza con éxito su parada programada de mantenimiento	46

La industria española, motor de crecimiento



Adriana Maldonado

Portavoz de Industria del Grupo socialista en el Congreso y Diputada por Navarra

Durante mucho tiempo, la industria española fue vista como el “patito feo” de la economía. Se consideraba un sector sin protagonismo, condenado a perder peso frente al sector servicios. Hoy, gracias al esfuerzo colectivo y a una estrategia clara por parte del Gobierno de España, esa percepción ha cambiado: la industria se ha convertido en el corazón de nuestra economía y en el motor que sostiene el crecimiento.

Los datos son claros. La economía española crece, la tasa de desempleo continúa bajando y las agencias internacionales de calificación elevan sus previsiones de crecimiento sobre nuestro país. Estos indicadores no son fruto del azar, sino de unas políticas que apuestan por la modernización y la competitividad.

Ahora bien, este crecimiento industrial no está exento de retos. El primero es la cadena de suministros. Las tensiones interna-

cionales, muchas veces originadas fuera de Europa, repercuten en precios y plazos de nuestras empresas. Lo hemos visto con la pandemia y con conflictos geopolíticos recientes. Para reducir esta vulnerabilidad debemos diversificar proveedores y reforzar la autonomía industrial europea.

El segundo reto es la deslocalización. Compartimos con países que basan su ventaja en reducir derechos laborales o rebajar estándares medioambientales, especialmente en regiones como el sudeste asiático.

España y Europa no pueden seguir ese camino: nuestro modelo debe diferenciarse por la innovación, la calidad y la sostenibilidad. Eso exige políticas públicas firmes que fortalezcan nuestro tejido productivo y protejan los empleos de calidad.

La robotización es otro desafío clave. Automatizar procesos no significa destruir empleo, sino modernizarlo. La experiencia demuestra que allí donde se incorporan robots se generan nuevas oportunidades laborales,

mientras que la falta de innovación condena a sectores enteros a desaparecer. La transformación digital es un factor clave para generar competitividad en el sector.

A ello se suma la transición verde. Apostar por energías renovables y por una economía circular es una obligación medioambiental, pero también una oportunidad económica.

Reducir la dependencia energética, reutilizar recursos y ser más eficientes hará a nuestra industria más competitiva y resiliente. La sostenibilidad, lejos de ser un coste, es una inversión de futuro.

Europa, consciente de todo ello, debate un Fondo de Competitividad que refuerce nuestras capacidades industriales y nos prepare para competir en un escenario global marcado por grandes potencias. España debe ser protagonista en ese debate, aportando la fortaleza de sectores como la automoción, la energía, la agroindustria o la innovación tecnológica.

En paralelo, en el ámbito nacional nos en-

contramos tramitando una Ley de Industria y Autonomía Estratégica. Será la herramienta que ofrece seguridad jurídica y estabilidad a empresas y trabajadores, y que sienta las bases para responder a todos estos desafíos. Una regulación moderna, alineada con las prioridades europeas, que garantice que nuestra industria tenga futuro.

Pero conviene subrayarlo: la industria no son solo fábricas ni máquinas, son personas.

Son los trabajadores y trabajadoras quienes impulsan la innovación, quienes mantienen en marcha las empresas y quienes garantizan nuestra competitividad. Sin su talento y compromiso, ninguna estrategia industrial tendría éxito. Cuidar a las personas, invertir en su formación y garantizar empleo digno es la mejor política industrial que puede tener un país.

España se encuentra en estos momentos en una oportunidad histórica. Hemos pasado de ver la industria como un sector en declive a reconocerla como el núcleo de nuestro crecimiento. Tenemos retos enormes, pero también la capacidad de situarnos en la vanguardia industrial europea. Espero sinceramente que la política esté a la altura de la sociedad.

El sector ha pasado de estar en declive a reconocerlo como núcleo de nuestro crecimiento

Europa al borde del apagón geopolítico

elmercuriodigital, noticias derechos, información



<https://www.elmercuriodigital.net/2025/10/europa-al-borde-del-apagon-geopolitico.html>

Sábado, 25 octubre 2025

Mauricio Herrera Kahn*

Europa entró definitivamente en una zona de fragilidad energética que ya no es coyuntural sino estructural. El relato de potencia ordenadora del mundo se derrumba frente a un hecho brutal: depende de decisiones externas para encender su propia luz. Décadas apostando a energía ajena (gas ruso barato, nuclear francés envejecido, petróleo árabe condicionado, renovables aún insuficientes) han derivado en la tormenta perfecta. No es solo un problema de precios o inflación. Es una pérdida estratégica de soberanía. Por primera vez desde la posguerra, Europa no lidera su propio destino energético. Está reaccionando, no decidiendo. Y el riesgo no es un apagón técnico sino un apagón geopolítico.

Europa consumía antes de la guerra más de 155.000 millones de m³ de gas ruso al año, el 45% de todo su suministro gasífero. En 2024 esa cifra cayó a menos de 25.000 millones, pero no porque dejó de necesitarlo, sino porque se vio obligada a reemplazarlo pagando tres veces más por GNL estadounidense a más de US\$ 50 por MWh, contra los US\$ 15 que pagaba por gas ruso por ducto. Esto no fue un ajuste económico, fue un colapso estratégico instantáneo. Sin energía propia, el continente descubrió que su autonomía era un espejismo sostenido por la geografía, no por la soberanía.

Francia obtiene el 63% de su electricidad del sistema nuclear, pero 28 de sus 56 reactores presentaron en 2023 corrosión o grietas en sistemas críticos. Alemania, tras cerrar sus últimas plantas nucleares, quedó expuesta a importar energía en plena emergencia. La demanda industrial europea de gas no cayó, solo se relocalizó. Más de US\$ 90.000 millones en industrias químicas, acero y fertilizantes migraron o están migrando hacia Estados Unidos y Asia entre 2023 y 2025 por razones puramente energéticas.

El golpe simbólico fue el retorno al carbón. Europa quemó en 2023 un 30% más de carbón que en 2020, reactivando centrales que habían sido ceremoniosamente clausuradas. Alemania sola incrementó su consumo de carbón en 11 millones de toneladas adicionales. El continente que se presentaba como líder climático se convirtió abruptamente en rehén energético. No es un problema técnico ni momentáneo. Es el inicio del apagón geopolítico europeo.

Antes del corte de gas ruso, el 55% de la energía industrial alemana provenía directamente del gas natural, a un costo promedio de US\$ 12 por MWh. Hoy el mismo insumo supera los US\$ 38 por MWh incluso con subsidios estatales, y en 2022 llegó a picos de US\$ 300 en el mercado spot, obligando a parar líneas completas. El resultado fue inmediato ya que BASF anunció el cierre progresivo de su planta en Ludwigshafen (19.000 empleos directos) y derivó US\$ 10.000 millones en inversiones hacia China.

La industria automotriz, que representa el 13% del PIB alemán y más de 800.000 empleos directos, está produciendo al límite de su rentabilidad. Volkswagen reconoció públicamente en septiembre de 2024 que fabricar un vehículo eléctrico en China cuesta un 35% menos que en Alemania. Mercedes y BMW están considerando relocalizar partes de la cadena productiva a Estados Unidos, donde Washington ofrece subsidios IRA de hasta US\$ 7.500 por vehículo eléctrico producido.

El hidrógeno verde (prometido como solución estratégica) fracasó en su fase inicial. Producir un kilo de hidrógeno en Alemania cuesta hoy en promedio US\$ 6 a US\$ 8, mientras que en Arabia Saudita y Chile el costo proyectado para 2026 es US\$ 1,2 a US\$ 2,5. China e India ya producen acero y baterías con energía más barata. Alemania, que fue durante medio siglo la fábrica del planeta, ahora paga por su propia energía más de lo que gana exportando. El déficit silencioso ya comenzó.

Francia aún presume de potencia nuclear, pero la realidad es crítica. El 63% de su electricidad proviene de 56 reactores, y 28 de ellos tuvieron que ser detenidos o limitados en 2023 por corrosión y fallas estructurales. La nuclear francesa, que antes exportaba más de 50 TWh al año, terminó importando energía de Alemania y España en pleno invierno. Su nuevo reactor insignia en Flamanville (prometido en 2012) debía costar US\$ 4.000 millones y ya supera los US\$ 15.000 millones, sin estar operativo.

Italia vive en dependencia pura. El 95% de su consumo de gas es importado, y tras romper con Rusia ahora depende agresivamente de Argelia y Azerbaiyán. En 2024 firmó contratos por US\$ 13.000 millones con Sonatrach argelina, pero la infraestructura es inestable y sujeta a presiones políticas del norte de África. Roma no controla ni precio ni flujo. Está energéticamente secuestrada.

España es el caso más contradictorio. En 2024 se convirtió en el segundo mayor exportador de electricidad de toda Europa, gracias a su matriz 46% renovable. Exportó más de 20 TWh a Francia, pero al mismo tiempo importó por más de US\$ 60.000 millones en productos industriales fabricados con energía barata fuera del continente. Tiene energía, pero no la transforma. Europa no está fragmentada solo por estrategia: está fracturada por desigualdad energética interna.

Rusia perdió clientes en Europa, pero no poder. Redirigió más de 80.000 millones de m³ de gas hacia China, India y Turquía, y firmó con Beijing el gasoducto Power of Siberia II, que le garantizará ventas por encima de US\$ 400.000 millones en 30 años. Putin solo necesita mover válvulas, no tanques y el gas ya es arma de guerra. En 2022 bastó reducir un 70% del flujo de Nord Stream para disparar la inflación energética europea a su máximo en 40 años. No fue un ataque militar. Fue un recordatorio de dependencia.

Qatar, dueño del 20% de las reservas globales de gas, decidió duplicar su producción de GNL y ya firmó contratos a 27 años con Francia, Alemania y China. Nadie puede sustituirlo antes de 2030. Arabia Saudita controla 11 millones de barriles diarios y opera junto a Rusia en una OPEP+ que ya no responde a Washington. En 2023 ignoraron las presiones de la Casa Blanca y recortaron 1,3 millones de barriles diarios para sostener el precio del crudo arriba de los US\$ 85.

Argelia emerge como actor clave en el Mediterráneo. En 2024 firmó con Italia contratos por US\$ 13.000 millones, y con Alemania un acuerdo estratégico para exportar hidrógeno verde a partir de 2027. Pero Argelia responde a su propia lógica, no a Bruselas. Hoy cuatro capitales (Moscú, Doha, Riad y Argel) pueden desestabilizar Europa sin disparar un solo misil. La energía ya no se vende. Se usa.

El negocio energético de Estados Unidos con Europa no es comercial. Es geopolítico. En 2021 Europa pagaba en promedio US\$ 15 por MWh por el gas ruso de Nord Stream. En 2023 pasó a pagar más de US\$ 50 por MWh por gas natural licuado (GNL) estadounidense. En momentos de pánico, el precio spot llegó a superar los US\$ 300 por MWh. El diferencial no fue marginal y fue un impuesto de guerra energética.

Solo en 2023, las exportaciones de GNL desde EE. UU. a Europa superaron los US\$ 60.000 millones, con empresas como Cheniere Energy multiplicando utilidades. Washington se convirtió en el primer proveedor de gas del continente, desplazando en silencio a Moscú. Pero ese reemplazo tiene consecuencias.

Las industrias europeas pagan en energía hasta 4 veces más que sus competidoras estadounidenses, lo que ya provocó una fuga masiva de inversiones industriales hacia Texas y Luisiana, donde la electricidad se paga a US\$ 30 por MWh contra los US\$ 90 en Alemania.

La Casa Blanca no está vendiendo energía. Está vendiendo subordinación estratégica. Cada barco de GNL que llega a Europa es la prueba de que el continente ha perdido la capacidad de negociar desde la autonomía. El costo no se mide en euros, sino en obediencia estructural. Europa ya no solo

importa energía. Importa dependencia.

China paga hoy la energía más barata del sistema global. Importa gas ruso por ducto a menos de US\$ 10 por MWh, mientras Europa lo paga entre US\$ 50 y US\$ 90. El acuerdo estratégico firmado entre Gazprom y CNPC en 2024 asegura a Beijing más de 98.000 millones de m³ de gas por año a precio preferencial durante tres décadas. Paralelamente, China recibe petróleo saudí con descuentos de hasta US\$ 5 por barril por contrato directo, fuera del dólar. El resultado es que la energía para producir en China cuesta hasta 4 veces menos que en Europa.

Con esa ventaja, China está inundando el mercado europeo de autos eléctricos, baterías, acero verde y maquinaria industrial. En 2024 las exportaciones chinas a Europa superaron los US\$ 660.000 millones, mientras Europa exportó a China menos de US\$ 260.000 millones. La brecha se amplía mes a mes. Y lo más crítico es que Europa subsidia su propia derrota. Los gobiernos europeos entregan ayudas millonarias a sus industrias para que sobrevivan al costo energético... y esas mismas industrias compran insumos, maquinaria y tecnología fabricadas en Asia con energía barata.

China no necesita confrontar. Le basta el cálculo frío. Compra energía barata, vende industria cara. El diferencial se vuelve poder imperial. Y Europa, sin darse cuenta, está financiando el ascenso estratégico de su mayor competidor.

Si Europa mantiene la dependencia actual el continente llegará a 2030 pagando por gas y electricidad entre dos y cuatro veces más que sus competidores asiáticos. Con precios mayoristas sostenidos arriba de US\$ 70 por MWh la industria electro intensiva perderá margen de forma estructural.

El resultado es medible hoy y proyectable a escala. Entre 2026 y 2030 la Unión podría perder hasta 1,5 puntos de PIB por año por fuga de inversión y caída de productividad. El saldo comercial industrial con China ya supera los US\$ 400.000 millones anuales y puede llegar a US\$ 600.000 millones en 2030 si el diferencial energético no se corrige.

En ese escenario la capacidad de refinería europea se reduciría en un 15%, el acero primario cerraría entre 15 y 20 millones de toneladas de capacidad y la química pesada trasladaría más de US\$ 120.000 millones en Capex hacia Asia y Estados Unidos entre 2026 y 2035. Dependencia absoluta no es una figura. Es una cuenta corriente negativa sostenida que se financia con deuda cara y con desempleo industrial creciente.

Existe un camino alternativo. Requiere una ruptura estratégica con la obediencia atlántica en materia energética y financiera. Europa tendría que asegurar contratos directos de gas y petróleo no dolarizados con proveedores diversificados y fijar un precio techo interno para la industria entre US\$ 40 y US\$ 50 por MWh durante la transición. En paralelo debería acelerar una matriz verde con escala real y cadenas locales completas. Solar instalada no menor a 600 GW en 2030 y 850 a 900 GW en 2035. Eólica total en el orden de 350 GW en 2030 con 110 GW marinos y 500 GW en 2035 con 180 a 200 GW marinos.

Almacenamiento en baterías arriba de 200 GWh en 2030 y 500 GWh en 2035. Hidrógeno verde con 10 millones de toneladas anuales de producción doméstica hacia 2030 y 20 millones en 2035 enfocado en acero fertilizantes y transporte pesado. Interconexiones eléctricas que eleven la capacidad transfronteriza en un 30% antes de 2030 para mover excedentes solares desde el sur hacia el centro industrial y marcos de contenido local que amarren fábricas de paneles turbinas electrolizadores y baterías en territorio europeo con incentivos de US\$ 50.000 millones anuales durante un quinquenio. Renovación civilizatoria verde no es un slogan. Es un presupuesto y una política industrial.

La bifurcación 2030–2035 es contundente. Con obediencia atlántica y energía cara el desempleo industrial europeo puede superar los 15 millones de puestos acumulados a lo largo de la década y la participación de la manufactura en el PIB caer por debajo del 12%. Con soberanía energética y una política verde con músculo financiero Europa puede sostener energía para la industria entre US\$ 45 y US\$ 55 por MWh y recuperar un punto y medio de productividad anual a partir de 2031. No se trata de elegir un color político. Se trata de elegir quién fija el precio de la luz que enciende una fábrica. Uno de los dos caminos define el siglo para Europa. El otro lo cede.

Europa no está ante un riesgo. Está ante una decisión. El apagón no será técnico sino político. Las luces no se apagan en los cables, se apagan en los centros de poder que renuncian a decidir. Si continúa subordinada a precios fijados desde Washington, Riad o Pekín, se convertirá en un mercado premium de consumidores endeudados, no en una potencia. Ese destino ya empezó, solo que no tiene sirenas. Viene con fábricas mudas, con importaciones récord, con jóvenes que miran más hacia Shanghái que hacia Bruselas.

Pero el futuro no está cerrado. Europa sigue teniendo el capital humano, la infraestructura y la legitimidad histórica necesaria para lanzar una segunda revolución industrial verde (esta vez soberana, estratégica y energética) si decide romper la obediencia automática. No basta con instalar energía renovable. Hay que controlar el precio, la tecnología y la cadena de valor. La energía no es un bien. Es el suelo invisible sobre el que camina una civilización. Y nadie domina la historia si camina sobre el suelo de otro.

Todavía hay margen para elegir. Pero el reloj energético ya no marca décadas. Marca años.

Bibliografía: Agencia Internacional de Energía (IEA), World Energy Outlook 2023–2024
Eurostat, Energy Dependency and Trade Balance Reports 2023–2024
Banco Central Europeo (BCE), Impacto del shock energético en la industria europea
Comisión Europea, Green Deal Industrial Plan & Net Zero Industry Act 2024
FMI, World Economic Outlook – Desbalances estructurales UE-China-EEUU
Gazprom / CNPC, Acuerdos Power of Siberia I & II, 2023–2024
Sonatrach / Eni / TotalEnergies, contratos GNL y gasoductos firmados 2022–2024
Bloomberg, EU Industrial Exodus Tracker – Energy Cost 2022–2024
Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA), Costos proyectados solar/eólica 2030–2035*
Mauricio Herrera Kahn, Ingeniero Civil Mecánico titulado en la Universidad Técnica del Estado (UTE) en 1975, con más de 45 años de experiencia en el sector de ingeniería y desarrollo de

proyectos mineros. Ha ejercido cargos como Gerente General, Gerente de Proyectos y Jefe de Ingeniería en empresas nacionales e internacionales, donde lideró estudios y ejecución de proyectos bajo la modalidad de EPCM ("Engineering, Procurement, and Construction Management").

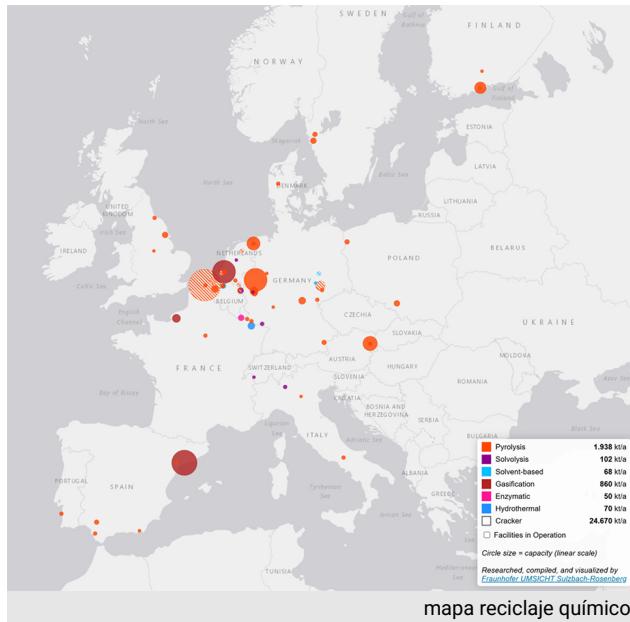
Actualmente es Gerente General de HyB Ingenieros, desarrollando estudios y análisis de nuevas plantas y procesos con Capex y Opex a nivel de ingeniería de perfil. Desde hace varios años escritor de artículos y columnas de análisis social, político y económico nacional e internacional. Pressenza

Compartir

- Obtener enlace
- Facebook
- X
- Pinterest
- Correo electrónico
- Otras aplicaciones

Fraunhofer UMSICHT radiografía el reciclaje químico en Europa

- El instituto Fraunhofer publica un mapa interactivo de las plantas europeas de reciclaje químico con sus capacidades productivas.



<https://mundoplast.com/mapa-reciclaje-quimico-fraunhofer/>

Javier Gómez

Domingo, 26 octubre 2025

El instituto alemán Fraunhofer publica un mapa interactivo de las plantas europeas de reciclaje químico con las capacidades productivas de cada instalación.

El mapa interactivo de Fraunhofer con **más de 60 proyectos y 18 plantas**, muestra una capacidad planificada de **2,8 millones de toneladas anuales**. Sin embargo, de ellas, solo 0,29 están realmente en funcionamiento.

Por tipos de tecnología de reciclado químico, **la pirólisis** domina la cartera de proyectos (1,68 millones de toneladas anuales planificadas), mientras que **plantas de gasificación de mayor tamaño** siguen sin construirse. **Tres plantas de solvólisis/basadas en disolventes** producen 27 kt/a en funcionamiento.

El **reciclaje químico** (avanzado) puede llevar la circularidad a los flujos de plástico difíciles de reciclar mecánicamente. Por eso, el Instituto Fraunhofer de Tecnología Ambiental, de Seguridad y Energética (UMSICHT) ha compilado un mapa interactivo de las **actividades de reciclaje químico en Europa**. Este mapa incluye instalaciones, tecnologías, capacidades y el estado de los proyectos en todo el continente. Además, también se incluyen las plantas y capacidades de craqueo a vapor en Europa.

Los trabajos de Fraunhofer han detectado **65 proyectos en cartera en toda Europa**, con una capacidad planificada de reciclaje químico de 2.799 kt/a (excluyendo proyectos cancelados y en

operación).

Asimismo, se señalan como operativas **18 plantas** con una capacidad total de 289 kt/a (Pirólisis: 262 kt/a; Solvólisis: 19 kt/a; Base solvente: 8 kt/a). No hay plantas de gasificación operativas.

En cuanto a las tecnologías de las capacidades planificadas y en operación, la **pirólisis** acapara 1.938 kt/a; la **gasificación**, 860 kt/a; la de **base solvente**, 68 kt/a; la **solvólisis**, 102 kt/a; la **enzimática**, 50 kt/a; y la **hidrotermal**, 70 kt/a.

Igualmente, Fraunhofer reporta la cancelación oficial de 9 proyectos de reciclaje químico (819 kt/a), incluyendo 7 proyectos de pirólisis con una capacidad total de 791 kt/a.

España

En el caso de nuestro país, el mapa interactivo de Fraunhofer recoge **seis instalaciones**, una de ellas, en proyecto. Se trata de la **Ecoplanta de gasificación de Repsol en El Morell** (Tarragona) con tecnología de Enerkem, cuya capacidad anunciada es de 400 kt/a.

El resto de plantas operativas son las de cracker de Tarragona operada por Dow con una capacidad de 675 kt/a; la de pirólisis de Ascó (Tarragona) operada por 2G Chemical Plastic Recycling con una capacidad de 9 kt/a; la de Sevilla de pirólisis de Plastic Energy con una capacidad de 33 kt/a; la de Jerez de la Frontera de Valoriza, con tecnología pirolítica cuya capacidad asciende a 20 kt/a; y la también de pirólisis de Plastic Energy en Almería, con 5,5 kt/a de capacidad.

Situación del reciclaje químico

En palabras del profesor **Matthias Franke**, de Fraunhofer UMSICHT, « *La normativa europea sobre reciclaje químico sigue sin definirse y su aplicación a nivel nacional está pendiente. Mientras tanto, el menor precio de las materias primas fósiles, los elevados costes energéticos y las importaciones de materiales reciclados de bajo coste procedentes de Asia suponen un reto para la competitividad del reciclaje europeo, tanto mecánico como químico. En conjunto, estos factores generan incertidumbre para los inversores. Además, muchas tecnologías avanzadas de reciclaje siguen enfrentándose a retos de estabilidad operativa, rendimiento y calidad del producto. No obstante, Europa sigue siendo líder en innovación en la gestión de residuos plásticos, como se refleja en las solicitudes de patentes, incluso cuando China, Corea del Sur y Japón se han ido poniendo al día* ».

Más detalles del mapa de reciclaje químico

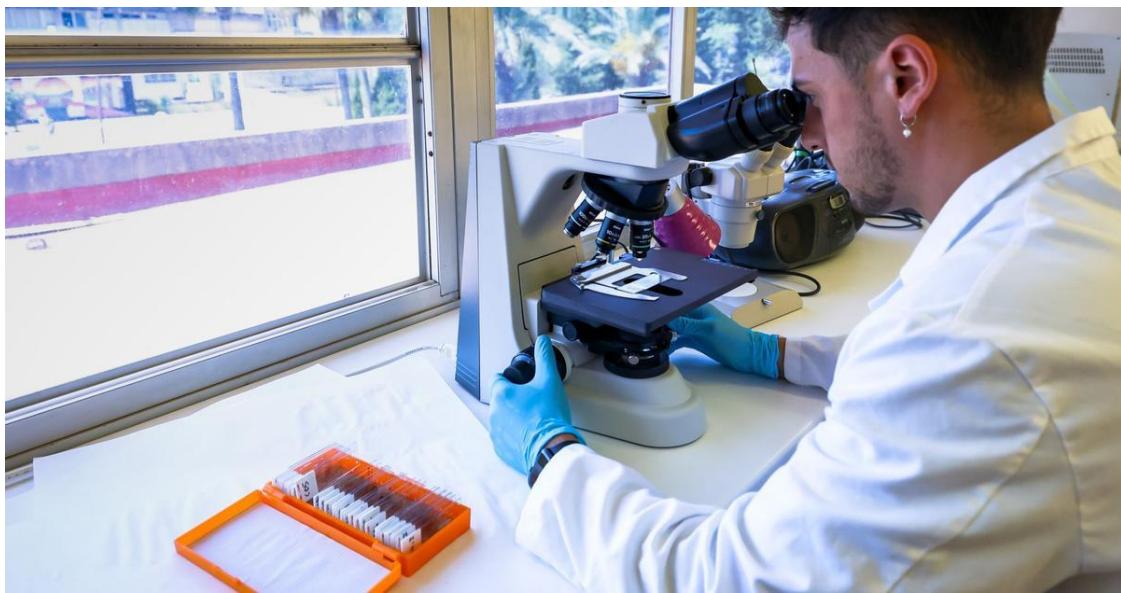
La relación de Fraunhofer cubre proyectos de reciclaje químico/avanzado en Europa (pirólisis, gasificación, solvólisis, basado en disolventes, enzimático, hidrotérmico). También se incluye la **pirólisis de neumáticos**. Los craqueadores de vapor europeos se representan en una superposición independiente para el contexto del sistema. En cuanto a las capacidades nominales reseñadas, corresponden a las facilitadas por empresas o fuentes públicas y en algunos casos han sido redondeadas.

Los datos están actualizados a octubre de 2025 y serán **actualizados de forma periódica** en el futuro por Fraunhofer UMSICHT desde su sede de Sulzbach-Rosenberg.

***Para más información:** <https://s.fhg.de/crmap>

SALUD - ¿Qué está pasando con el cáncer en la generación 'millennial'?

- Los millennials forman parte de la primera generación con más riesgo de sufrir tumores que sus padres



Uno de los investigadores del estudio sobre los tejidos adyacentes del cáncer de mama.

Salud Sanidad Cáncer Enfermedades

https://www.infolibre.es/ciencia/pasando-cancer-generacion-millennial_1_2086047.html

infoLibre

Domingo, 26 octubre 2025

Si está leyendo estas líneas es posible que pertenezca a la generación *millennial* (como yo misma) y seguramente ha notado que cada vez hay más casos de amigos o conocidos con **enfermedades que antes se asociaban a la adulterez avanzada**, como la hipertensión y la diabetes tipo 2. O, quizá, una que da más miedo nombrar: cáncer.

Los *millennials* (nacidos entre 1981 y 1995) forman parte de la primera generación con más riesgo de sufrir tumores que sus padres: entre 1990 y 2019, los casos de **cáncer de inicio temprano entre menores de 50** aumentaron un 79 % en todo el mundo, y la mortalidad, un 28 %.

Lo cierto es que cerca del 80 % de los cánceres son “esporádicos”, es decir, no se deben a mutaciones hereditarias, sino a factores externos que dañan el ADN con el tiempo: **lo que comemos, lo que respiramos, el nivel de actividad física** que mantenemos, nuestro descanso, el estrés o la exposición a sustancias nocivas.

Dicho de otra forma, más que la genética que heredamos, lo que realmente marca la diferencia son los factores que nos rodean en nuestro día a día. Y está claro que el estilo de vida de nuestros padres o abuelos era diferente al nuestro.

La dieta y sus huellas en el cuerpo

Uno de los principales factores que explican esta “nueva epidemia” es la alimentación. La **obesidad infantil comenzó a dispararse en los años 80**. En 2022, más de 390 millones de niños y adolescentes de 5 a 19 años tenían sobrepeso, de los cuales 160 millones eran obesos, según la OMS.

Esta condición no es solo estética: se asocia a resistencia a la insulina, inflamación crónica de bajo grado y alteraciones hormonales que aumentan el riesgo de desarrollar **cáncer colorrectal, mama o endometrio**.

Y lo más relevante es que esos efectos no desaparecen con la edad: la obesidad en la infancia puede dejar una huella a largo plazo. Según la Colon Cancer Foundation, un metaanálisis que incluía a más de 4,7 millones de personas mostró que quienes tenían un **índice de masa corporal elevado en etapas tempranas de la vida** presentan un mayor riesgo de cáncer colorrectal en la adultez: 39 % más en hombres y 19 % más en mujeres respecto a quienes tenían un IMC normal en la infancia.

Esos cambios en la alimentación también han modificado nuestra microbiota intestinal. Se ha visto que **dietas ricas en ultraprocesados reducen la diversidad bacteriana** y aumentan la proporción de cepas productoras de metabolitos proinflamatorios. Esto contribuye a enfermedades gastrointestinales como el síndrome de intestino irritable o el SIBO, que hoy parecen casi endémicas en mi generación *millennial*. Si en una cena de amigos preguntamos quién padece alguno de estos problemas, pocas manos quedarían sin levantarse.

El alcohol y sus efectos invisibles

El segundo gran responsable es el alcohol. Las reuniones *millenials* suelen girar en torno a una mesa con comida y bebida. **Durante años se pensó que una copa de vino era “protectora”**, pero hoy sabemos que no existe un nivel seguro de consumo de alcohol: la IARC lo clasifica como carcinógeno del grupo 1, al mismo nivel que el tabaco. El etanol se transforma en acetaldehído, un compuesto que daña el ADN.

Además, los patrones de consumo difieren entre generaciones: mientras que los *baby boomers* presentan mayor frecuencia de consumo diario, los *millennials* tienden a beber menos a diario pero con más episodios de *binge drinking* (atracones de alcohol para emborracharse en poco tiempo), un patrón que implica grandes riesgos. Así lo confirma la Encuesta EDADES 2024 del Ministerio de Sanidad de España, por ejemplo, que evidencia la **distinta peligrosidad de los comportamientos entre generaciones**.

Y, por si no fuera suficiente, un estudio reciente de *Environmental Science & Technology* detectó que muchas cervezas contienen sustancias perfluoroalquiladas (PFAS), conocidas como “**químicos eternos**” y relacionadas con mayor incidencia de cáncer testicular y renal.

Dormir poco también deja cicatrices

Pero hay más. Dormimos menos y peor que las generaciones anteriores: encuestas recientes muestran que los *millennials* y la generación Z duermen en promedio entre 30 y 45 minutos menos por noche que los *baby boomers*, en gran parte por la exposición nocturna a pantallas y redes

sociales. Esta luz artificial altera la secreción de melatonina, una hormona con propiedades antioxidantes y reguladora del ciclo celular.

La falta de sueño crónico no solo daña la reparación del ADN, sino que también reduce los efectos protectores de la melatonina frente al cáncer: **niveles bajos de esta hormona** se han vinculado a una menor capacidad para contrarrestar daño oxidativo del ADN y a una mayor proliferación celular.

Además, la **disrupción del ritmo circadiano** interfiere con la expresión de genes clave de reparación del ADN, acumulando mutaciones con el tiempo y aumentando el riesgo de procesos tumorales.

El peso invisible del estrés

Probablemente somos la generación con los niveles más altos de cortisol. Cuando la “**hormona del estrés**” se mantiene elevada durante mucho tiempo, no solo favorece la resistencia a la insulina y la hipertensión, sino que también debilita al sistema inmune.

Las investigaciones revelan que el estrés crónico aumenta la inflamación, dificulta que las defensas eliminen células anormales e incluso puede “**despertar**” **células tumorales latentes**. De hecho, estudios en población general han encontrado que las personas con más carga de estrés presentan hasta el doble de riesgo de morir por cáncer frente a quienes lo manejan mejor.

El riesgo de la automedicación

Y, por último, las últimas generaciones también están **recurriendo cada vez más a la automedicación** que las anteriores, lo que plantea nuevos riesgos a corto y largo plazo.

El uso frecuente de paracetamol se vincula a mayor daño hepático y posible aumento de cáncer de hígado. Los anticonceptivos orales, empleados durante períodos muy largos debido al retraso de la maternidad, elevan ligeramente el riesgo de cáncer de mama y cuello uterino, aunque protegen frente a ovario y endometrio. Además, el uso prolongado de antiácidos y de antibióticos se ha relacionado con un mayor riesgo de cáncer digestivo a través de mecanismos indirectos como compuestos carcinogénicos o disbiosis intestinal.

El futuro de los ‘millennials’

Las proyecciones son realmente preocupantes: se espera que los **casos de cáncer podrían crecer desde unos 20 millones en 2022 hasta cerca de 35 millones en 2050**, lo que representa un incremento global de casi el 77 %. La tendencia es particularmente marcada en tumores digestivos y ginecológicos, que están apareciendo cada vez con más frecuencia en adultos jóvenes.

Somos la generación de lo inmediato, de la ansiedad y de la pastilla como solución rápida. Pero no todo está perdido: muchos de los factores que hoy nos enferman podemos controlarlos, y adoptar hábitos más saludables puede marcar la diferencia para reducir riesgos y ganar calidad de vida en un futuro no tan lejano.

Lydia Begoña Horndler Gil es profesora de inmunología y biología del cáncer en la Universidad San Jorge. Este artículo ha sido publicado originalmente en *The Conversation* .

Reconvertir para competir: los nuevos retos del reciclaje

La industria española se enfrenta a desafíos clave en costes, tecnología y normativa

MARÍA CARNERO | LEÓN

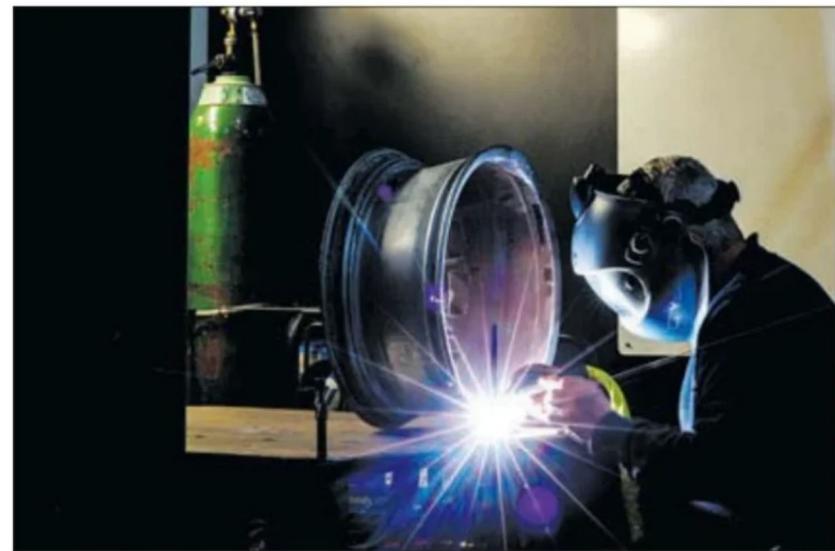
■ El reciclaje industrial se ha convertido en uno de los grandes ejes de transformación de la industria española. En un momento en que la sostenibilidad ya no es un valor añadido, sino una exigencia global, las empresas se ven obligadas a repensar sus procesos productivos para reducir residuos, ahorrar energía y reutilizar materiales. Sin embargo, aunque los avances son evidentes, los nuevos retos del reciclaje industrial en España marcan un punto de inflexión: el país ha pasado de expandir la capacidad de reciclado a buscar eficiencia, rentabilidad e innovación tecnológica.

Según el Informe Anual 2022 de Ecoembes, en España se reciclaron más de 1,5 millones de toneladas de envases ligeros, un 8% más que el año anterior. Estas cifras confirman el compromiso de la industria con la sostenibilidad, pero también evidencian que la cantidad no basta: el verdadero desafío ahora es mejorar la calidad de los materiales reciclados, su trazabilidad y su valor de mercado frente a las materias primas vírgenes.

El reciclaje industrial español avanza en paralelo a un marco legislativo que se endurece año tras año. Las leyes nacionales y europeas —como la Ley 22/2011, de residuos y suelos contaminados, o la Estrategia Española de Economía Circular 2030— imponen objetivos más ambiciosos para reducir el vertido y aumentar la reutilización. Sin embargo, la diversidad normativa entre comunidades autónomas y la fal-

UNA DÉCADA DECISIVA

■ El reciclaje industrial español encara una década decisiva. La presión normativa, la competencia global, el aumento del coste energético y la necesidad de modernizar infraestructuras exigirán más inversión, cooperación y planificación. Pero también abrirán nuevas oportunidades en innovación, empleo verde y sostenibilidad. La industria española ha demostrado que puede adaptarse a los cambios, y el reciclaje será una de las palancas más potentes para esa transformación.



Los nuevos modelos productivos están impulsando nuevos perfiles laborales. DL

ta de una armonización real complican la gestión de residuos a escala industrial.

Muchas empresas denuncian que los distintos requisitos regionales o los plazos de adaptación ralentizan las inversiones. En un contexto de competencia internacional, el coste de cumplir con las normativas puede suponer un obstáculo, especialmente para las pymes. Aun así,

la normativa es vista también como una oportunidad para modernizar procesos, acceder a nuevas líneas de financiación verde y mejorar la reputación corporativa.

La automatización, la inteligencia artificial y la robótica están empezando a transformar el reciclaje industrial en España. Las nuevas plantas incorporan sistemas de clasificación óptica, robots de separación y plataformas digitales que permiten rastrear los materiales desde su origen hasta su reincorporación al mercado.

Estas tecnologías aumentan la eficiencia y reducen errores, pero su implantación requiere grandes inversiones iniciales y personal especializado, dos factores que aún limitan su expansión en algunas regiones. A medio plazo, la digitalización permitirá una trazabilidad total de los residuos, algo esencial para cumplir los objetivos europeos y demostrar la circularidad de las cadenas de valor.

En sectores como el metalúrgico, el papelero o el plástico, ya se están desarrollando proyec-

tos piloto de reciclaje químico y pirólisis, que permiten convertir residuos complejos en materias primas secundarias de alta calidad. Son procesos que requieren un alto nivel de innovación, pero que sitúan a España en la senda de una industria 4.0 verdaderamente sostenible.

Más allá de su valor ecológico, el reciclaje industrial genera empleo verde, innovación y ahorro de costes. La producción con materiales reciclados consume menos energía y agua que con materias primas vírgenes, y permite a las empresas mejorar su competitividad en mercados donde los consumidores y los reguladores exigen productos sostenibles.

En términos laborales, el sector del reciclaje y la gestión de residuos emplea ya a más de 150.000 personas en España, desde operarios hasta ingenieros especializados en sostenibilidad y economía circular. Además, está impulsando profesiones vinculadas a la trazabilidad, la clasificación y la gestión inteligente de recursos. El reto cultural es igual de grande que el tecnológico.



El sector del reciclaje genera 150.000 empleos en España. DL



NOTA DE PRENSA

ANQUE se suma de nuevo como entidad colaboradora a la III Edición del Congreso Nacional del Hidrógeno Verde.

- El presidente de ANQUE, Ernesto Castañeda, formará parte del Comité de Honor del principal foro español sobre el desarrollo del hidrógeno como vector estratégico de la transición energética.

La [Asociación Nacional de Químicos e Ingenieros Químicos de España \(ANQUE\)](#), presente desde la primera edición, refuerza su compromiso con la sostenibilidad, la innovación y la transición energética colaborando con la III Edición del Congreso Nacional del Hidrógeno Verde, que se celebrará del 4 al 6 de febrero de 2026 en Huelva.

Ernesto Castañeda, presidente de ANQUE, vuelve a ser miembro del Comité de Honor del Congreso, junto a destacadas personalidades del ámbito institucional, empresarial y científico, consolidando la participación activa de la Asociación en los principales foros dedicados al desarrollo del hidrógeno verde como energía del futuro.

Promovido por la Federación Onubense de Empresarios (FOE), el Congreso Nacional del Hidrógeno Verde se ha consolidado como el gran punto de encuentro de empresas, instituciones, clústeres, asociaciones y expertos que lideran la transformación hacia una economía basada en energías limpias y sostenibles.

La tercera edición llega avalada por el éxito de su convocatoria anterior, que reunió a más de 1.400 asistentes de 28 nacionalidades, 450 empresas, más de 80 ponentes y 40 asociaciones e instituciones del sector, logrando una repercusión mediática superior a los 293 millones de impactos y un retorno en valor de marca superior a los 19 millones de euros. Durante sus tres jornadas, se celebraron más de 1.000 encuentros de negocios en un espacio expositivo ampliado a 1.000 m², con la participación de las principales compañías del sector energético.

En 2026, el Congreso reforzará su vocación internacional y su papel como plataforma de alianzas estratégicas, inversión y desarrollo industrial, con Huelva como epicentro del futuro parque industrial verde del sur de Europa.

Además, todos los socios y asociados de ANQUE disponen de un 25% de descuento en el precio de inscripción utilizando el siguiente código: EB26

👉 Formulario de inscripción: <https://congresohidrogenoverde.com/>

Con esta colaboración, ANQUE continúa promoviendo la participación activa del sector químico en los grandes retos de la transición energética y la sostenibilidad industrial, apostando por el hidrógeno verde como una de las claves del futuro energético de España y Europa.

Sobre ANQUE

La Asociación Nacional de Químicos e Ingenieros Químicos de España (ANQUE), fundada en 1945 por un grupo de compañeros que sintieron la necesidad de unirse para fortalecer la profesión y la imagen de la Ciencia y de la Tecnología Química en nuestro país. Se ha convertido en una asociación de reconocido prestigio que cuenta con más de 6.000 asociados, siendo la asociación de químicos más numerosa de nuestro país y la mejor implantada en todas las comunidades autónomas. En el plano internacional ocupa la tercera posición en liderazgo a nivel europeo después de las sociedades británica y de la alemana. Nuestras líneas de actuación prioritarias buscan elevar el nivel científico y profesional de los profesionales de la química en nuestro país, así como conseguir que nuestra profesión disfrute de un mayor calor social y sensibilidad política. La ANQUE aspira naturalmente a impulsar la actuación de los químicos en nuestro país en todos los ámbitos -científico, técnico, social, económico y cultural- así como en el plano internacional.

Ver noticia<https://anque.es/2025/10/24/anque-se-suma-como-entidad-colaboradora-la-iii-edicion-del-congreso-nacional-del-hidroaeno-verde/>

Para más información:

Lorenzo Baselga Aguilar

Secretario General Técnico

Móvil 696043073

lbaselga@anque.es

Lola Gil

Móvil 629247597

lgil@anque.es

Asociación Nacional de Químicos e Ingenieros Químicos de España

Lagasca 27, 28001 Madrid

T. +34 91 431 0703

F. +34 91 576 5279

E. anquejg@anque.es

anque.es



NOTA DE PRENSA

ANQUE, entidad colaboradora de los Premios Baluarte Industrial.

- La [Asociación Nacional de Químicos e Ingenieros Químicos de España \(ANQUE\)](#) se suma al reconocimiento de la seguridad, la innovación y la excelencia en la industria, en el marco del 50 aniversario de Revista Química PQ, e invita a participar a todos nuestros socios y asociados.

Con motivo del 50 aniversario de Revista Química PQ, nacen los Premios Baluarte Industrial, unos galardones que reconocen a las empresas, proyectos y profesionales que hacen de la seguridad industrial su principal valor. La entrega de premios tendrá lugar el 29 de enero de 2026 en la Universidad Camilo José Cela.

ANQUE se incorpora como entidad colaboradora de estos galardones, reafirmando su compromiso con la seguridad, la sostenibilidad y la excelencia técnica en el ámbito químico e industrial.

“Con el nacimiento de los Premios Baluarte Industrial, Revista Química PQ distingue a quienes hacen de la seguridad su principal valor en la excelencia industrial”, señalan desde la organización.

Estos premios abarcan nueve categorías estratégicas, que reconocen la innovación en ámbitos como ATEX y atmósferas explosivas, gestión de fluidos, instrumentación segura, digitalización, calidad del aire, seguridad en hidrógeno, transporte de mercancías peligrosas, gestión de aguas y suelos, y un Premio Honorífico al Legado en Seguridad Industrial.

Presenta tu candidatura antes del 10 de noviembre

◆ [Bases de participación](#)

◆ [Formulario de inscripción](#)

Sobre ANQUE

La Asociación Nacional de Químicos e Ingenieros Químicos de España (ANQUE), fundada en 1945 por un grupo de compañeros que sintieron la necesidad de unirse para fortalecer la profesión y la imagen de la Ciencia y de la Tecnología Química en nuestro país. Se ha convertido en una asociación de reconocido prestigio que cuenta con más de 6.000 asociados, siendo la asociación de químicos más numerosa de nuestro país y la mejor implantada en todas las comunidades autónomas. En el plano internacional ocupa la tercera posición en liderazgo a nivel europeo después de las sociedades británica y de la alemana. Nuestras líneas de actuación prioritarias buscan elevar el nivel científico y profesional de los profesionales de la química en nuestro país, así como conseguir que nuestra profesión disfrute de un mayor calor social y sensibilidad política. La ANQUE aspira naturalmente a impulsar la actuación de los químicos en nuestro país en todos los ámbitos -científico, técnico, social, económico y cultural- así como en el plano internacional.

[Ver noticia](#)

Para más información:

Lorenzo Baselga Aguilar
Secretario General Técnico
Móvil 696043073
ibaselga@anque.es
Lola Gil
Móvil 629247597
lgil@anque.es

Asociación Nacional de Químicos e Ingenieros Químicos de España
Lagasca 27, 28001 Madrid
T. +34 91 431 0703
F. +34 91 576 5279
[E. anquejg@anque.es](mailto:anquejg@anque.es)
anque.es

Ercros participa en el primer ALBA Hackathon de Cerdanyola

- Ercros participa en el primer ALBA Hackathon de Cerdanyola



<https://www.quemicaysociedad.org/ercros-participa-en-el-primer-alba-hackathon-de-cerdanyola/>

Angela Lopez

Lunes, 27 octubre 2025

Ercros ha participado en la primera edición del ALBA Hackathon, celebrada los días 16 y 17 de octubre en Cerdanyola. Se trata de una iniciativa pionera que ha reunido a más de 70 personas -entre estudiantes, investigadores y profesionales- para encontrar soluciones innovadoras a cuatro retos reales planteados por Ercros y otras tres empresas, mediante el uso de la luz de sincrotrón producida en el acelerador de partículas Sincrotrón ALBA, un instrumento científico único que permite analizar materiales a escala atómica.

El reto planteado por Ercros consistía en desarrollar herramientas y metodologías innovadoras para comprender mejor los factores que influyen en la contracción de las piezas fabricadas con los compuestos para moldear producidos en Cerdanyola, y así mejorar su control dimensional.

En total, participaron 10 equipos que trabajaron durante dos días para encontrar soluciones creativas, innovadoras y disruptivas, lo que puso las cosas muy difíciles al jurado. Se premió un proyecto por cada reto.

En el caso de Ercros, el premio se lo llevó el equipo UFO, que propuso un enfoque multifactorial con análisis nanoestructural y espectrográfico de los parámetros que pueden afectar a la contracción de los plásticos termoestables. Héctor Barón, director de la fábrica de Cerdanyola, destacó "el gran nivel mostrado por los participantes y cómo el trabajo de un equipo multidisciplinar, con una visión externa y no condicionada por el conocimiento previo del proceso, puede ayudar a encontrar soluciones imaginativas a los retos diarios".

Los cuatro proyectos ganadores obtendrán asesoramiento científico del equipo del Sincrotrón ALBA y un estudio de viabilidad gratuito de su propuesta en las instalaciones del centro.

En este evento han participado: el Sincrotrón ALBA, el Parque de Investigación de la Universidad Autónoma de Barcelona, el Ayuntamiento de Cerdanyola, la Generalitat de Cataluña, la Diputación de Barcelona y el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades.



Moeve, sesenta años en Andalucía impulsando la innovación

- Con una producción de 16.700 millones de euros, su actividad supone el 9,2% del PIB regional



Moeve Huelva Cádiz Sociedad Energía Hidrógeno Andalucía sostenibilidad

https://www.larazon.es/andalucia/moeve-sesenta-anos-andalucia-impulsando-innovacion_2025102768fcd26014...

Fran Cáceres

Lunes, 27 octubre 2025

Con una producción valorada en más de 16.700 millones de euros y cerca de 3.000 empleos directos, Moeve –antes Cepsa– es hoy la primera empresa de Andalucía por volumen industrial. Su actividad supone el 9,2% del PIB regional y genera más de 6.600 puestos de trabajo si se cuentan los indirectos e inducidos. Sesenta años después de su implantación en la región, la compañía celebra su aniversario con una nueva identidad y con el objetivo de liderar la transformación energética desde el sur de Europa.

«En seis décadas, el Parque Energético San Roque (PESR) ha pasado de ser una instalación clásica a convertirse en un referente de innovación, digitalización y sostenibilidad», explica Rosendo Rivero, su director. Una evolución que, añade, ha sido posible gracias a «la visión de la compañía y a la implicación de las personas que forman Moeve». Su afirmación encaja con la estrategia «Positive Motion 2030», con la que la empresa prevé que el 60% de su resultado operativo proceda de negocios sostenibles antes de que acabe esta década.

Una historia que comenzó en Cádiz y Huelva

En 1965, Moeve inició su andadura en Andalucía con dos proyectos que marcaron un punto de partida decisivo. Ese año se aprobó la instalación de la refinería Gibraltar-San Roque en tierras gaditanas, mientras que en Palos de la Frontera (Huelva) comenzó a levantarse la planta de La Rábida, cuya primera chimenea –conocida como la palmera– se convirtió en su emblema más reconocible.

En este recorrido, hay imágenes que se han quedado para la memoria. En **1976**, los entonces Reyes de España, Don Juan Carlos y Doña Sofía, visitaron las instalaciones onubenses para inaugurar la planta de lubricantes del Parque Energético La Rábida, símbolo de un país que modernizaba su industria. Poco después, en 1979, la creación de la Unidad de Informática de La Rábida marcaría el inicio de una nueva etapa tecnológica en la gestión energética.

En la actualidad, la hoja de ruta de Moeve sitúa a Andalucía como epicentro de su actividad. El **Valle Andaluz del Hidrógeno Verde**, con centros en Huelva y Cádiz, es el mayor proyecto de este tipo presentado en Europa hasta la fecha. Con una capacidad combinada de electrólisis de 2 GW y hasta 300.000 toneladas anuales de producción, **evitará seis millones de toneladas de CO2 cada año y generará unos 10.000 empleos** en su construcción. Al respecto, Rivero sostiene que «Andalucía tiene una oportunidad única para liderar la transición energética», una idea que enlaza con la apuesta por crear un ecosistema industrial basado en la colaboración con empresas como EDP, Enagás Renovable o Fertiberia.

Una mirada a largo plazo

En Palos de la Frontera, Moeve construye la **primera planta de alcohol isopropílico (IPA) de España**, un producto base de los geles desinfectantes y de la industria farmacéutica. Con 75 millones de inversión y una capacidad de 80.000 toneladas anuales, refuerza la autonomía productiva del país. «Seis décadas marcadas por la robustez, la pasión y el compromiso de nuestra gente», resume Esther González, directora de Moeve Química Palos de la Frontera. «Este legado nos impulsa a mirar al exterior y navegar en mercados llenos de incertidumbre», añade, convencida de que «hemos aprendido a evolucionar con valentía».

Así, el futuro también pasa por los **biocombustibles de segunda generación**. En el Parque Energético La Rábida (Huelva), Moeve construye junto a Bio-Oils una planta de 1.200 millones de euros que producirá medio millón de toneladas de diésel renovable y combustible sostenible para la aviación (SAF). Según la compañía, la planta total evitará tres millones de toneladas de emisiones de CO2 al año, el equivalente al 4% del transporte por carretera en España.

Por otro lado, en 2023, la compañía lideró el **impulso de un corredor verde entre España y Países Bajos (Algeciras-Róterdam)** destinado a transportar hidrógeno renovable hacia el norte de Europa. «La innovación es el acelerador de la transformación de Moeve hacia la transición energética», indica Belén Linares, directora de Innovación, que asegura que en Moeve apuestan «por tecnologías clean tech, deep science y deep tech, que después escalamos en nuestros parques energéticos para avanzar hacia la descarbonización».

Además de la transformación industrial, Moeve fue en 2025 la primera gran empresa de Andalucía en adherirse al **Pacto Andaluz por la Conciliación y la Corresponsabilidad**. «Creemos que las personas son el motor de cada transformación», afirma Bettina Karsch, directora global de Personas, Organización y Cultura, que entiende que «celebrar 60 años es reconocer el talento que nos ha traído hasta aquí». Ese compromiso se traduce en cifras: **un 39,2% de mujeres en plantilla y un 31,5% en posiciones de liderazgo**.

La compañía ha sido también la primera del sector energético español en obtener la certificación ISO 30415 de Diversidad e Inclusión. «El Parque Energético San Roque ha vivido una evolución tecnológica sin precedentes», explica la ingeniera Palma Selva, distinguida como Mujer Líder en Andalucía 2025. Para ella, «en un sector tradicionalmente masculino», las mujeres «lideran hoy proyectos clave», un cambio, asegura Selva, en el que «la diversidad se ha convertido en motor de innovación y desarrollo para toda la región».

Asimismo, desde la Fundación Moeve, la compañía impulsa proyectos como el Campus de la Energía o la restauración de la Laguna Primera de Palos, pionera en España, además de la Estación Ambiental Madrevieja, ejemplo de conservación en el Campo de Gibraltar. Moeve ha dejado atrás la imagen de refinería tradicional para convertirse en símbolo de una nueva energía. Como resume Rivero, «hoy somos parte activa del cambio», un objetivo que llevan a cabo «comprometidos con el territorio que nos acoge».

Alcaldes y empresarios de Tarragona exigen que desencalle la solución definitiva para las mercancías

- El Ministerio de Transporte se comprometió en avanzar los estudios para otoño de año pasado



Tren de mercancías en la estación de Tarragona

alcaldes empresarios tarragona exigen desencalle

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/243316/alcaldes-empresarios-tarragona-exigen-desencalle-solucion...>

Núria Riu

Sábado, 25 octubre 2025

Redactora de Tarragona

Publicado por Núria RiuRedactora de Tarragona

Creado: 25.10.2025 | 05:00

Actualizado: 25.10.2025 | 05:00

En:

- Mercaderies per l'Interior
- mercaderías
- transporte ferroviario
- Port de Tarragona
- infraestructuras

«No tenemos ninguna noticia y esto empieza a ser muy preocupante», afirma el **alcalde de Tarragona, Rubén Viñuales**, respecto al estudio del Ministerio de Transportes para definir un trazado definitivo para las mercancías por el interior. El **5 de julio del año pasado**, los alcaldes de los principales núcleos de población del **Camp de Tarragona** se reunieron en la Subdelegación del Gobierno en Tarragona con el director general del Sector Ferroviario, **Carlos Juárez**.

Tarragona

El Ministerio de Transportes se decanta por recuperar la línea Reus-Roda para las mercancías

Núria Riu

En el encuentro, el Ministerio de Transportes se comprometió a realizar un estudio más profundo, a escala 1:5000, de las alternativas que se planteaban como más factibles, después de que encima de las mesa había hasta **quince alternativas**. «Nos dijeron que más o menos en octubre lo tendríamos, y de esto ya hace un año», dice el alcalde Viñuales.

Esta incertidumbre está generando un malestar que empieza a ser generalizado, tanto entre los alcaldes como entre los agentes económicos y empresariales. «Ahora mismo vemos que no es lo más prioritario encima de la mesa», indica el alcalde de **Vila-seca, Pere Segura**. Este explica que las únicas noticias que ha tenido al respecto han llegado en reuniones puntuales con el ministerio, para abordar otros temas que afectan al municipio. «Hemos aprovechado para preguntar, pero no hemos visto nada», manifiesta.

La prioridad es el avance de la estación intermodal de Vila-seca», asegura Sandra Guaita

En la reunión del año pasado, Transportes presentó un estudio en el que se dibujaban **tres corredores**, con diferentes alternativas para cada uno de estos. Desde el Ejecutivo Central se planteó que la más plausible era la «más próxima a la costa», «pegada a la antigua línea», según aseguró a este rotativo Juárez. Esto significa, a grandes rasgos, la recuperación del antiguo trazado de la línea Reus-Roda, aunque tenían que concretarse las afectaciones sobre el nudo de Vila-seca, el paso por el polígono químico norte y las objeciones de los municipios del interior, que defienden que pase por el sur de la línea de alta velocidad Madrid-Barcelona.

¿Falta de consenso?

En el encuentro en la Subdelegación se generó un momento de tensión entre los alcaldes de **Tarragona y Vila-seca**. De hecho, el director general del Sector Ferroviario ya advirtió que «si no hay un consenso territorial, esto se para». Unas palabras que, teniendo en cuenta este silencio desde Madrid, el Ministerio podría haberse tomado al pie de la letra.

Tanto Viñuales como Segura quitan hierro al asunto. «Las diferencias son mínimas. En un **99,9%** hay un consenso. Solo queda este **0,01%** de divergencia, que es totalmente solucionable», indican desde la Plaça de la Font.

Por su parte, Segura defiende que echa en falta «el trabajo en equipo para generar consensos, también con la **Generalitat**». Y pone como ejemplo el intenso proceso de diálogo y negociaciones entre la administración catalana y los ayuntamientos para concretar un trazado del tranvía.

«Entre todos, hemos conseguido mejorar mucho el proyecto porque había una **voluntad de entendimiento**. En cambio, el Ministerio empieza a diseñar líneas desde un despacho de Madrid, sin

hacer este trabajo previo, y después se generan controversias que serían muy fáciles de resolver si hubiera este diálogo», apunta Segura.

Reus lo ve desde otra perspectiva, ya que las mercancías que preocupan son las que vienen del interior de la Península. «La prioridad para el Ayuntamiento y la ciudad en estos momentos es **el avance de la estación intermodal de Vila-seca**, ya que garantizará la conexión de la alta velocidad con el aeropuerto a través del tranvía, situando el territorio en igualdad de condiciones que Girona».

Valls, a la defensiva

La alcaldesa de Valls, **Dolors Farré**, se muestra especialmente beligerante sobre esta cuestión. «En ningún caso toleraremos que se nos imponga el paso masivo de trenes de mercancías por el interior de la ciudad». Denuncia la **«falta de transparencia»** y los **«silencios inexplicables»** del Ministerio, lo que, según apunta, genera **«desconfianza»**. «Informalmente nos aseguraron que la opción de Valls queda descartada, pero todavía estamos esperando que nos lo pongan por escrito», argumenta.

Valls se muestra especialmente hostil, teniendo en cuenta los déficits para los pasajeros y que el municipio también se verá afectado por la **autopista ferroviaria de mercancías de Zaragoza a Sant Vicenç de Calders, pasando por Lleida y Picamoixons**. «Estamos hablando de cien trenes a la semana con convoyes de grandes dimensiones transportando mercancías. ¿Por qué no nos informan?».

La Cambra de Tarragona apela a activar un lobby territorial

El presidente del Port de Tarragona, **Santiago Castellà**, se muestra convencido de que «el consenso territorial es posible». «El principal problema es la falta de acción, ya que la percepción es que todo se mantiene igual», afirma.

El representante del enclave tarragonense defiende que «cuanto antes nos pongamos a trabajar, mejor», ya que este es un tema en el que «nos jugamos mucho». Por este motivo, pide que el tema se ponga «en la primera línea del debate político». Y es que la definición del trazado tan solo representa **un primer paso antes de iniciarse el estudio informativo**, así como el proyecto constructivo y todo lo que tiene que venir después.

Castellà lamenta que «se centre más el debate en ir en contra del tercer carril, que en las alternativas». El puerto siempre ha sido un gran defensor de esta salida «provisional» por la vía de la costa. Una postura similar mantiene la **AEQT y la Cambra de Tarragona**. «Las cosas que empiezan tienen que acabarse», indica su presidenta, **Laura Roigé**. Esta considera que deberían reactivarse los mecanismos de «lobby territorial» para desencallar esta solución definitiva. «En momentos como este nos haría mucha falta **una auténtica área metropolitana del Camp de Tarragona** para tener una voz representativa potente que no tenemos», argumenta la dirigente del ente camereral.

'Vender humo' ya no es solo una metáfora: un pueblo de Soria lo convierte en CO2 para comercializarlo

- Life C02 Int Bio es uno de los proyectos medioambientales más innovadores de Europa



Instalaciones Garray (Soria)

vender humo no solo metáfora

<https://www.eldebate.com/espana/castilla-y-leon/20251025/vender-humo-no-solo-metáfora-pueblo-soria-conv...>

Lorena Torío

Sábado, 25 octubre 2025

En Garray, un pequeño pueblo de Soria de poco más de 600 habitantes, se desarrolla uno de los proyectos medioambientales más innovadores del **Viejo Continente**. Se llama **Life C02 Int Bio**, está ubicado en el Parque Empresarial del Medio Ambiente y su objetivo es contribuir a la reducción de las emisiones de CO2 en sectores industriales intensivos en energía.

¿Cómo lo hace? Capturando el dióxido de carbono que emite una planta de biomasa y transformándolo en un producto útil y renovable que se utiliza en bebidas gaseosas, invernaderos, en el **tratamiento de aguas o la refrigeración industrial**.

Entrando al detalle, en lugar de dejar que el gas se libere a la atmósfera, el proyecto ha puesto en marcha un sistema que lo limpia, purifica y reutiliza, convirtiéndolo en un residuo en un recurso con valor comercial.

Según explican los impulsores de la iniciativa, este proceso se articula a través de una planta de captura y depuración de CO2 (Carburos Metálicos) a partir de los gases de combustión de una planta de generación de energía con biomasa (Bioeléctrica de Garray).

El proceso se completa con el **suministro de energía renovable**, tanto energía eléctrica como vapor de agua como energía térmica, directamente desde la planta de biomasa a la planta de captura y depuración de CO2, completando así un modelo de simbiosis industrial.

Ese CO2 inicial se convierte en CO2 verde, que puede emplearse en industrias como la alimentaria o la de refrigeración. De hecho, este gas tiene múltiples aplicaciones como producto industrial y es **muy demandado desde diferentes sectores de actividad.**

Por ejemplo, el agroalimentario se utiliza para la carbonatación, enfriamiento o envasado. En el caso de los invernaderos se aplica para **mejora del crecimiento de las plantas**; mientras que en el tratamiento de aguas sirve para reducir el pH.

Asimismo, también se aplica en la remineralización de aguas y carbonatación, en la fabricación de poliuretano y plásticos espumados o en el transporte refrigerado de fármacos y muestras de órganos y tejidos.

Detrás de esta iniciativa está la **Fundación Patrimonio Natural de Castilla y León**, que coordina el proyecto junto con la empresa Carburos Metálicos, ENSO O&M y Bioeléctrica de Garray. Entre los años 2019 y 2023, el equipo ha trabajado con un presupuesto cercano a 9 millones de euros, parcialmente financiado por la **Unión Europea**.

Repsol golpea a Iberdrola y Endesa al arrebatarles tres millones de clientes

DOS CLIENTES POR MINUTO/ El plan “multienergía” de la petrolera, que empezó como anécdota, causa estragos a las eléctricas. Mientras Iberdrola, Endesa y Naturgy se estancan, Repsol crece y crece.

Miguel Á. Patiño. Madrid

Repsol se ha convertido en un dolor de muelas para las tres mayores eléctricas en España: Iberdrola, Endesa y Naturgy. La petrolera, que hace apenas siete años se puso a comercializar luz y gas, además de hidrocarburos, está a punto de alcanzar los tres millones de clientes en esos servicios, muy por encima de sus objetivos iniciales.

Mientras Repsol no para de crecer en luz y gas, Iberdrola, Endesa y Naturgy siguen perdiendo cuota de mercado o, en el mejor de los casos, la intentan mantener a duras penas, aunque para ello hayan tenido que dar un vuelco a su estrategia, lanzando nuevas marcas *low cost*, comprando comercializadoras más pequeñas o rompiendo el conservadurismo de sus ofertas.

Repsol presentará resultados el jueves de esta semana y, sin duda, como en otras presentaciones financieras, el dato de los avances de su estrategia multienergía será uno los temas clave. Esta estrategia es uno de los símbolos de Josu Jon Imaz como consejero delegado. Oficialmente empezó en 2018, con el objetivo de alcanzar los 2,5 millones de clientes en 2025, cifra que se va a rebasar sobradamente.

Repsol, que suma entre uno y dos nuevos clientes por minuto de media, no ha escatimado esfuerzos comerciales ni movimientos corporativos para conseguir su meta.

Cuando la petrolera empezo el histórico de proceso de transformación para ser una “multienergética”, las grandes eléctricas no se inmutaron, convencidas de que ese plan sería efímero o terminaría fracasando. No faltó algún director eléctrico que afeó a Repsol diciendo “zapatero a tus zapatos”.

3.500 gasolineras, la clave
Mientras Repsol compraba activos de luz y gas, y usaba intensamente su red de más de 3.500 gasolineras como un potente canal comercial para vender luz y gas, además de

Se cumplen siete años de la mutación de Repsol para pasar de ser petrolera a ‘multienergética’



Josu Jon Imaz es consejero delegado de Repsol.

Repsol

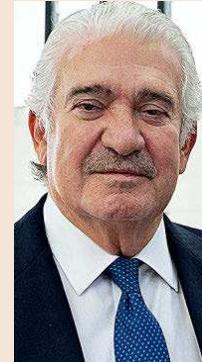
Repsol es la primera petrolera en España. En 2018 dio un salto estratégico para ser “multienergética” y compró activos a Viesgo. Desde entonces, ha logrado tres millones de clientes de luz y gas.



Ignacio Galán es presidente de Iberdrola.

Iberdrola

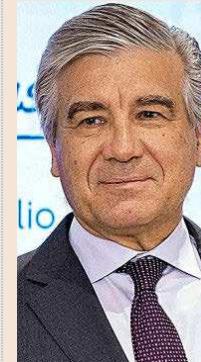
Iberdrola es la mayor energética española por valor en Bolsa, con 114.000 millones de euros. Y es la primera eléctrica en España por volumen de clientes, con cerca de diez millones. En junio lanzó la marca Niba.



José Bogas es consejero delegado de Endesa.

Endesa

El grupo Endesa está controlado en un 70% por el gigante italiano energético Enel. Es la segunda eléctrica en España por clientes, con cerca de 9,5 millones. Este mes ha comprado clientes a Masorange.



Francisco Reynés es presidente de Naturgy.

Naturgy

Naturgy, antigua Gas Natural Fenosa, es la primera empresa de distribución de gas en España y la tercera eléctrica. Tiene más de 3,5 millones de clientes de gas y algo más de cuatro millones de clientes de electricidad.

gasolina, las grandes eléctricas mantenían su estrategia convencional.

“La mutación”

Iberdrola, Endesa y Naturgy han ido traspasando progresivamente a sus propios clientes desde la tarifa regulada (PVPC) hasta sus comercializadoras de libre mercado,

siempre dentro de las zonas de confort de esas empresas (las demarcaciones donde tienen red eléctrica de distribu-

ción). Curiosamente, esta semana se cumple el séptimo aniversario del inicio de la gran mutación de Repsol.

El 2 de noviembre de 2018, compró los activos de luz y gas de la antigua Viesgo. Nació así Electricidad y Gas de Repsol, con una cartera inicial de 750.000 clientes. Desde entonces, la compañía ha ex-

perimentado un crecimiento sostenido. En la actualidad, Repsol, que sigue siendo la mayor petrolera en España, por delante de Moeve (antigua Cepsa), es también el cuarto comercializador de luz en el mercado, con una cuota superior al 9%.

En el segmento del gas, Repsol tiene la quinta posi-

Galán arenga a sus ejecutivos ‘top’: “Llegaremos a donde nos propongamos”

Miguel Á. Patiño. Madrid

“Sí hace 25 años éramos apenas la número 20 del mundo y hoy somos la primera de Europa y la segunda a nivel mundial, podremos llegar a ser lo que nos propongamos”. Con esta frase, Ignacio Galán, presidente de Iberdrola, cerró el encuentro que tuvo la pasada semana con 300 altos directivos de la compañía para analizar los retos a los que se enfrenta el grupo en su nuevo plan estratégico, que

lanzado hace apenas un mes. El encuentro se celebró a puerta cerrada en el denominado Campus de Innovación y Formación de Iberdrola, unas enormes instalaciones de la compañía en San Agustín de Guadalix, a las afueras de Madrid. Según ha podido saber EXPANSIÓN, el lema del encuentro –una cita anual de Galán con la cúpula mundial del grupo– era *Creating Connections to Power the Future*. Precisa-

mente, las redes son la columna vertebral del nuevo plan estratégico de Iberdrola, sobre todo con EEUU, Reino Unido y Brasil como grandes focos geográficos. “Un paso por delante”

Iberdrola prevé invertir 58.000 millones hasta 2028, de los que dos terceras partes irán destinados a redes de transporte y distribución. Adicionalmente, Iberdrola prevé inversiones de más de 45.000 millones de euros en el periodo 2029-2031, para poder seguir incrementando los resultados en al menos un dígito medio/alto y mantener la solidez financiera y el dividendo creciente. La reunión, a la que acudieron directivos de 15 países, se produce con Iberdrola en máximos de capitalización, con más de 114.000 millones. “Somos una empresa de éxito gracias a nuestra credibilidad y a ir siempre un paso por delante”.

DÍA 30, CLAVE

Repsol tiene previsto presentar resultados financieros de los nueve primeros meses del año el próximo jueves **día 30 de octubre**.

ción, con una cuota del 7% en el mercado libre. La actualización del plan estratégico, realizada en febrero de 2024 para el periodo 2024-2027, prevé que el grupo alcance los cuatro millones de clientes al final de esa hoja de ruta.

Además de Viesgo y el uso de ofertas combinadas de luz, gas e hidrocarburos en las redes de gasolineras, Repsol ha ido adquiriendo empresas de venta de luz y/o gas. De esta forma, ha incorporado a su perímetro compañías como Gana Energía, CHC Energía y ODF Energía.

Lo que empezó como una anécdota, ahora va de más a más. Repsol es la comercializadora independiente de las grandes eléctricas que más está creciendo. A su propia red de gasolineras, que ya canalizan el 28% de las ventas, según datos de la empresa, ha ido sumando otros canales: oficinas de Iberia y stands ubicados en grandes superficies comerciales mediante alianzas con empresas como Leroy Merlin y Makro en España.

Repsol también tiene grandes acuerdos estratégicos de ámbito nacional apalancados en la venta cruzada en sus propias tiendas, como The Phone House (España), Movistar (España) y Vodafone (Portugal).

La agresividad de Repsol en luz y gas ha agitado la comercialización de luz y gas en España hasta el punto de provocar la reacción de las grandes eléctricas con movimientos históricos.

Niba y Masorange

El pasado mes de junio, Iberdrola lanzó la marca Niba, para posicionarse en el mercado *low cost* de la electricidad. Es la primera vez en sus 125 años de historia que Iberdrola lanza una marca de ventas distinta a su marca de empresa. Endesa acaba de sellar un acuerdo para adquirir los 350.000 clientes eléctricos de Masorange, por 90 millones de euros. El acuerdo incluye la comercialización cruzada de productos.

La Llave / Página 2

Expansion.com

Más información en la Newsletter EXPANSIÓN Energía, en www.expansion.com

Digi acelera la OPV para seguir creciendo

Digi, la teleco de origen rumano, avanza en el proyecto de salida a Bolsa de su filial en España con la contratación de Banco Santander, UBS y Barclays como colocadores globales de la operación, que está siendo asesorada por Rothschild. Digi se ha convertido en la gran sensación de las telecomunicaciones españolas en los últimos años, al lograr hacerse con una porción muy relevante del mercado de ultra bajo coste –donde sus tarifas super agresivas no tienen rival–, que le ha permitido conquistar en torno a un 10% del mercado en cuanto a volumen de líneas fijas y móviles y un 3,5% en ingresos. La idea de Digi es intentar una primera ventana de salida a Bolsa en mayo, en una operación para la que se maneja una valoración de alrededor de los 2.500 millones de euros de *enterprise value*, lo que engloba el capital y la deuda. La filial española del grupo rumano cuenta con unos 250 millones de euros de deuda en estos momentos. Las previsiones de los analistas para la filial de la operadora de capital rumano consideran la posibilidad de alcanzar un ebitda en una horquilla entre los 275 millones y los 285 millones de euros para el próximo ejercicio, lo que, con un *enterprise value* de unos 2.500 millones de euros, supondría aplicar unos múltiplos cercanos a las nueve veces. La salida a Bolsa de Digi se haría con una combinación de OPV y

OPS, es decir, con venta de acciones por parte del accionista –la matriz rumana– y una ampliación de capital de la filial española que se colocaría en el mercado con vistas a reforzar la financiación. Y es que esa es la principal motivación de esta operación: allegar recursos financieros para poder seguir financiando la fuerte expansión del negocio. Y no sólo por sus inversiones en redes, sino por el *capex* que implica su crecimiento comercial. Digi anunció en junio que ampliará su red de fibra de los actuales 12,5 millones de hogares a 20 millones en 3 o 5 años y que su red móvil pasará de los 5.000 nodos previstos inicialmente junto a Telefónica a unos 10.000.

El auge de los fondos españoles de 'infra'

Hasta el final de la pasada década, parecía impensable que España pudiera contar con fondos de capital riesgo capaces de recaudar más de mil millones de euros. Pero el auge del interés inversor en los mercados no cotizados y la especialización de algunas firmas españolas en el sector de infraestructuras ha permitido pasar con holgura este listón. Asterion Industrial Partners, la gestora lanzada por Jesús Olmos hace siete años, acaba de captar 3.400 millones para

su tercer fondo, dedicado a comprar activos de energía, transporte y telecomunicaciones en Europa. Qualitas Energy, la entidad presidida por Íñigo Olagubel que acaba de incorporar al grupo estadounidense AMG como socio, ha lanzado su sexto fondo, con el que aspira levantar más de 3.250 millones de euros para invertir en renovables y centros de datos. Estos niveles de recaudación se producen en un entorno difícil, donde muchas instituciones no quieren subir el peso del *private equity* en sus carteras y concentran sus aportaciones en los grandes fondos con mejor trayectoria. Precisamente, las dos sociedades españolas pueden seguir creciendo porque se han especializado en un sector con buenas oportunidades (infraestructuras en Europa) y porque en los últimos años han demostrado una buena gestión del capital, con rentables operaciones de compraventa de activos. Aunque el sector parece abocado a una mayor concentración, Asterion y Q-Energy tienen peso para mantener su independencia.

Barings avanza en su alianza inmobiliaria

La gestora global Barings, filial de la estadounidense MassMutual, sigue creciendo en España. El grupo tiene 2.200 empleados en 34 oficinas distribuidas globalmente y gestiona activos por valor de 470.000 millones de dólares, de los que 72.000 millones están invertidos en el sector inmobiliario, incluyendo deuda, capital y financiación de infraestructuras. Ahora, su alianza con la promotora catalana Salas, iniciada en 2024, ha tomado un nuevo impulso con la compra de tres suelos en el área metropolitana de Barcelona para promover 345 viviendas, con una inversión de 150 millones de euros. Con 30 años de experiencia y 400 empleados, Salas lleva promovidas 5.000 viviendas y tiene 4.700 adicionales en su cartera a largo plazo. Barings tiene acuerdos similares en los países nórdicos, Reino Unido e Italia, y en España está también presente en logística, activos comerciales y vivienda flexible. Su alianza con Salas se enmarca en una tendencia más amplia: el gran protagonismo de los fondos internacionales en la promoción residencial en España. Desde la crisis financiera de 2008 los capitales extranjeros aportados por fondos han sido los principales impulsores de la promoción de primera vivienda, atraídos por el déficit existente y por el potencial de recuperación de la demanda, formalizándose múltiples alianzas que han actuado como locomotora sectorial. El déficit de vivienda en España, estimado en 700.000 unidades, seguirá alimentando el ritmo de dichas alianzas.

Repsol: el plan multienergía empieza a dar frutos

En 2018, Repsol lanzó un nuevo plan estratégico tan ambicioso como audaz. De ser una petrolera convencional, quería convertirse en una empresa multienergética, con servicios de comercialización de luz y gas, y producción de electricidad con renovables. No era la única que abordaba ese proceso de metamorfosis, bajo el convencimiento de que el proceso de descarbonización de la economía iba a terminar por imponer la reconvertión del negocio de hidrocarburos más tradicional. Pero sí ha sido la que de forma decidida lo está llevando a sus últimas consecuencias. De forma constante, pero perseverante –muy al estilo de su consejero delegado, José Jon Imaz–, Repsol ha ido construyendo un negocio multienergía a golpe de compras y crecimiento orgánico. En noviembre de 2018 compró los activos de Viesgo, que además de centrales de gas, contenía una cartera de 750.000 clientes. Desde entonces, Repsol no ha parado. Ha incorporado a su perímetro corporativo compañías como Gana Energía,



CHC Energía y ODF Energía. Ese crecimiento inorgánico se ha completado con un crecimiento vía canales de comercialización, como la red de estaciones de servicio y oficinas presenciales. Y también alianzas con empresas como Leroy Merlin, Makro o Vodafone. Repsol está a punto de alcanzar los tres millones de clientes de luz y gas. Es un hito que le impulsa a dar el siguiente salto, a por los cuatro millones.

LA SEMANA EN LA BOLSA

Grifols cae un 3% y Ercros se dispara

Disparidad en la evolución del conjunto de las cotizadas. Mientras que las acciones de Grifols bajaron un 3,3%, las de Oryzon un 4,8% y Naturhouse se hundió un 7,9%, otros grupos como Ercros y Audax experimentaron importantes subidas, del 10% y del 6%, respectivamente. Banco Sabadell también creció ampliamente (+3%), tras la bajada inicial por el fracaso de la ope de BBVA. En total, la capitalización bursátil de las empresas ascendió a 163.658 millones de euros (+1%).

EMPRESAS CATALANAS QUE COTIZAN EN EL MERCADO CONTINUO

	Cierre 24 octubre	Capitalización 24 octubre	%*
CaixaBank	8,81	62.423.831.667,36	1,50%
Naturgy	26,54	25.733.550.278,54	-0,38%
Cellnex	29,6	20.911.671.100,00	1,16%
Banco Sabadell	3,1	16.701.839.254,20	2,99%
Pug**	14,01	7.960.300.234,26	0,50%
Grifols***		6.960.599.666,28	-3,38%
Grupo Catalana Occidente	49,35	5.922.000.000,00	1,23%
Fluidra	23,78	4.568.829.284,60	1,97%
Colonial	5,59	3.506.856.800,33	0,18%
Almirall	12,62	2.693.975.221,16	4,13%
Cirsa	14,61	2.454.372.864,87	-1,48%
eDreams Odigeo	7,47	953.209.790,73	3,61%
Audax Renovables	1,4	634.803.090,60	6,06%
Miquel y Costas	13,5	540.000.000,00	-2,53%
Nextil	0,74	299.567.615,48	1,37%
Atrys Health	3,38	256.927.972,34	0,90%
Oryzon Genomics	3,21	252.137.866,62	-4,75%
Reig Jofre	2,97	244.191.145,77	-0,67%
Ercros	2,61	238.648.479,39	10,13%
Cevasa	8,1	188.355.780,00	3,85%
Naturhouse	2,09	125.400.000,00	-7,93%
Innovative Solutions Ecosystem	0,57	32.882.160,00	0,00%
Desa	16,8	30.041.356,80	0,00%
Renta Corporación	0,72	23.679.727,92	1,41%
Total		163.657.671.357,25	1,02%

Cifras en euros. *Variación respecto al 17 de octubre. ** Incluye las acciones totales, aunque solo cotizan las de serie B. *** Incluye las acciones de serie A (11,31 euros) y las de serie B (8,19 euros).



Veterindustria

nota de prensa



Veterindustria se reúne con el secretario de Estado de Sanidad para reforzar la colaboración en sanidad animal desde el enfoque Una Salud

El encuentro abordó temas clave como el papel de la AEMPS, el compromiso de la industria de sanidad y nutrición animal con el PRAN, el Anteproyecto de Ley de Medicamentos o la futura Agencia Estatal de Salud Pública

Madrid, 23 de octubre de 2025. El secretario de Estado de Sanidad, Javier Padilla, recibió en su despacho oficial a una representación de la patronal Veterindustria, encabezada por su presidente, Diego García, al que acompañaban el director general, Santiago de Andrés, y el director técnico y de Asuntos Públicos, Pablo Hervás. A la reunión también asistió el asesor del Gabinete de la Secretaría de Estado, Jesús Ruiz.

Nada más comenzar el encuentro, Diego García, agradeció la oportunidad de mantener este diálogo institucional, al mismo tiempo que destacó la importancia de intercambiar información sobre asuntos de interés común que afectan tanto a la industria de sanidad animal como a la salud pública general.

Uno de los temas centrales de la reunión celebrada el lunes de esta semana, fue el papel de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS), de la que Padilla es también presidente, asunto en el que ambas partes coincidieron en el excelente trabajo, la reputación y el liderazgo de la agencia en el seno de la Agencia Europea del Medicamento (EMA en sus siglas en inglés), y en el conjunto de sus homólogas europeas. Asimismo, se valoró positivamente la interlocución fluida y constructiva que mantiene la AEMPS con el sector de sanidad y nutrición animal.

Por otro lado, Veterindustria reiteró su firme apoyo al Plan Nacional frente a la Resistencia a los Antibióticos (PRAN), liderado por la AEMPS y subrayó el compromiso de la industria española de sanidad y nutrición animal en la lucha contra las resistencias antimicrobianas. En este sentido, defendió la necesidad de mantener el enfoque Una Salud o *One Health* en las políticas relacionadas con este vital asunto, como es el caso del Real Decreto PRAN actualmente en desarrollo.





Veterindustria

nota de prensa



El Anteproyecto de Ley de los Medicamentos y Productos Sanitarios, fue otro de los asuntos tratados en la reunión, en el que, tras comentar el estado de la tramitación, los representantes de la patronal recordaron las aportaciones realizadas al mismo durante la consulta pública, entre ellas, recabar el apoyo del Ministerio de Sanidad para homologar a los veterinarios españoles con sus colegas europeos. Esta medida permitiría a los profesionales poder vender medicamentos veterinarios en el caso de los animales bajo su cuidado, actividad que estaría dentro de lo contemplado por el Reglamento 2019/6 de la Unión Europea.

En cuanto a la futura Ley de la Agencia Estatal de Salud Pública, cuyo Estatuto se encuentra en fase de redacción, Veterindustria consideró prioritario garantizar el enfoque Una Salud, tanto en la estructura como en las actuaciones de la nueva entidad, a la vez que propuso la colaboración activa con la profesión veterinaria en coordinación con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA).

En el transcurso de la reunión, Santiago de Andrés hizo un repaso del sector representado por Veterindustria, en el que puso en valor la alta representatividad de la patronal, que concentra la práctica totalidad del mercado de medicamentos veterinarios en España, además del impacto económico del sector, tanto a nivel de facturación como de empleos, número de fábricas, centros de investigación o la promoción que hace de la I+D+i, así como la participación activa de la Asociación en organizaciones nacionales como la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEO), Asociación Española de Bioempresas (Asebio) o la Federación Empresarial de la Industria Química Española (Feique), mientras que representa a España a nivel europeo en AnimalhealthEurope e internacional en HealthforAnimals.

El encuentro finalizó con el compromiso de ambas partes de mantener abiertos los canales de diálogo y colaboración, en beneficio de la salud pública, la seguridad alimentaria y el bienestar animal.

2|2



Comunicado de prensa

Barcelona,
23.10.2025

Covestro, S.L
C/ Feixa Llarga, 7 08040
Barcelona

Contacto
Mònica Costa
Teléfono
+34 977 358 120
Email
monica.costatrachsel@covestro.com

Contactos LLYC
Pau Guerrero
Maria Fernández
Teléfono
+34 932 172 217
Email
pguerrero@llyc.global
mfernandez@llyc.global

El Panel Público Asesor de Covestro visita las instalaciones del Puerto de Tarragona para fomentar el diálogo y tender puentes

- **El encuentro ha permitido abordar temas de interés común entre la empresa, la comunidad y el territorio**

El Panel Público Asesor (PPA) de Covestro ha visitado las instalaciones del Puerto de Tarragona, de la mano de sus responsables, que han mostrado el funcionamiento de una de las principales infraestructuras logísticas e industriales del Mediterráneo.

Además de la reunión ordinaria cumpliendo con su compromiso de fomentar el diálogo y la transparencia entre la compañía y la sociedad del entorno, los miembros del PPA han tenido la oportunidad de ver el puerto desde el mar, a bordo de la golondrina Tarragona Blau. Durante la jornada, **Rafael López**, jefe del departamento de Sostenibilidad de Port Tarragona, también ha presentado a la comitiva los objetivos del Plan de Sostenibilidad 2025.

El Panel Público Asesor de Covestro, creado hace años como **herramienta clave de comunicación y relación con la comunidad**, está formado por representantes de centros educativos, asociaciones, empresas, medios de comunicación y otras entidades de los municipios cercanos a sus instalaciones de Tarragona. Su objetivo es tratar temas de interés común relacionados con la industria química, la sostenibilidad, la seguridad o la innovación, al tiempo que ofrece un espacio de diálogo abierto y constructivo entre la empresa y la sociedad.

Las reuniones del PPA se celebran de manera trimestral y permiten a sus miembros trasladar inquietudes, resolver dudas y convertirse en transmisores de los valores y las buenas prácticas de Covestro en su entorno. Con esta nueva sesión, Covestro refuerza su voluntad de mantener una **relación cercana, transparente y colaborativa con el territorio**, impulsando iniciativas que contribuyen tanto al desarrollo de la comunidad como al de la propia industria.

Andrea Firenze, director general de Covestro España, ha destacado: "Ha sido un honor visitar las instalaciones del Puerto de Tarragona y conocer más de cerca la labor que desempeña esta infraestructura clave para la actividad industrial y económica de la región." También ha añadido que "este tipo de iniciativas refuerzan el espíritu del PPA, que es precisamente crear espacios de diálogo, intercambio y aprendizaje mutuo entre la empresa y la sociedad. Escuchar, compartir y construir confianza son pilares esenciales en nuestra relación con el territorio".

Rafael López Monné, jefe del departamento de Sostenibilidad de Port Tarragona, ha puesto en valor que iniciativas como los PPA y las visitas al recinto portuario por parte de grupos de interés "se alinean totalmente con la estrategia de sostenibilidad social del Port, que busca fortalecer los vínculos con la comunidad mediante una relación basada en la transparencia y la comunicación". Justamente este es uno de los pilares del nuevo plan de sostenibilidad que está elaborando Port Tarragona que apuesta por la protección y recuperación de la biodiversidad de los entornos marinos y

terrestres, el impulso del ferrocarril, la transición energética, el uso eficiente de los recursos y el compromiso con el entorno.”

Acerca de Covestro:

Covestro es uno de los principales fabricantes mundiales de materiales poliméricos de alta calidad y sus componentes. Con sus productos, procesos y métodos innovadores, la empresa contribuye a mejorar la sostenibilidad y la calidad de vida en muchos ámbitos. Covestro suministra a clientes de todo el mundo en sectores clave como la movilidad, construcción y vivienda, así como en el ramo de la electricidad y la electrónica. Además, los polímeros de Covestro también se utilizan en sectores como el deporte y el ocio, las telecomunicaciones y la salud, así como en la propia industria química.

La empresa está totalmente orientada a la economía circular. Además, Covestro aspira a lograr la neutralidad climática de sus emisiones de Alcance 1 y Alcance 2 de aquí a 2035, y de las emisiones de Alcance 3 del Grupo de aquí a 2050. Covestro generó unas ventas de 14.200 millones de euros en el ejercicio 2024. A finales de 2024, la empresa tenía 46 centros de producción repartidos por todo el mundo y empleaba a unas 17.500 personas (cálculo hecho en función de puestos de trabajo a tiempo completo).

Covestro en España:

En España, Covestro dispone de cuatro centros de producción que actualmente emplean a más de 500 personas. En Tarragona cuenta con un centro de producción de MDI, precursor necesario para producir espumas de poliuretano; una planta de producción de cloro y sosa cáustica; un centro logístico de distribución de ácido clorhídrico y sosa cáustica, un hub ferroviario propio; e infraestructuras disponibles para otras empresas del Parque Químico.

Por su parte, el centro de Barcelona (Zona Franca) se dedica a la fabricación de resinas para recubrimientos y adhesivos, cuyos sectores finales de aplicación son la industria de la automoción, textil, madera y construcción, entre otros. En Barcelona, Covestro también alberga un centro de desarrollo de productos destinados a recubrimientos de madera y las unidades de comercialización de las divisiones de Coatings & Adhesives y Engineering Plastics. En Parets del Vallès (Barcelona) cuenta con un centro de producción, de aplicación y de investigación y desarrollo de resinas acrílicas y poliuretanos para su uso en recubrimientos, adhesivos y otras especialidades. En Santa Margarida i Els Monjos (Barcelona) produce y comercializa resinas poliéster (en escamas) para su uso en recubrimientos. Estos tres centros de la división de recubrimientos y adhesivos de España operan ya con electricidad de origen renovable en su totalidad.

Más información en la [página de inicio de Covestro](#).

Lea nuestro [blog corporativo](#).

Síganos en los canales de redes sociales de Covestro



Afirmaciones prospectivas

El presente comunicado de prensa contiene determinadas afirmaciones de carácter prospectivo basadas en supuestos y pronósticos actuales de la dirección de Covestro AG. Existen diversos riesgos, incertidumbres y otros factores, tanto conocidos como desconocidos, que podrían provocar que se produjeran diferencias considerables entre los resultados, la situación económica, la evolución y el rendimiento reales de la compañía en el futuro y las valoraciones que, implícita o explícitamente, se asumen aquí. Dichos factores incluyen los descritos por Covestro en informes publicados por la empresa, que pueden consultarse en el sitio web www.covestro.com. La empresa no se compromete a



actualizar dichas afirmaciones de carácter prospectivo ni a adaptarlas a sucesos y acontecimientos posteriores.



Subestación eléctrica en el Polígono Norte del polo petroquímico de Tarragona. FOTO: ANGEL ULLATE

Energía

El Diari de Tarragona celebra una jornada de debate sobre infraestructuras eléctricas

El evento, que se celebrará en la sala Victoria Climent, contará con la presencia, entre otros, de Redeia, Generalitat de Catalunya, AEQT, Cambra de Reus y L'Energètica

DIARI DE TARRAGONA TARRAGONA

El Diari de Tarragona reunirá este próximo martes, 28 de octubre, a representantes del sistema eléctrico, la administración y el tejido empresarial para abordar cómo las infraestructuras eléctricas pueden acelerar la descarbonización de la industria química y activar nuevas palancas de desarrollo económico en el territorio. Bajo el título 'Infraestructura eléctrica per a la descarbonització de la indústria química i per al desenvolupament econòmic de Tarragona', el encuentro –que tendrá lugar en la sala Victoria Climent–, pondrá el foco en dos ideas fuerza: dotar al polo petroquímico y al tejido productivo de capacidad de conexión suficiente y estable a la red de transporte, y alinear esa potencia con los proyectos que marcarán la competitividad de la Catalunya Sud en los próximos años.

La sesión se abrirá a las 16.45 horas con un café de bienvenida que facilitará el networking inicial. A las 17.15 h comenzará el streaming del acto con la bienvenida de Natàlia Rodríguez, directora del Diari de Tarragona.

A partir de las 17.20 h se celebrará la mesa redonda, moderada por Rafael Servent, responsable del área de información económica del Diari, con la participación de Trinidad Sala (Delegada Regional Nordeste en Redeia), Marta Morera (directora general de Energía de la Generalitat de Catalunya), María Mas (gerente de la Associació d'Empreses Químiques de Tarragona-AEQT) y Marc Segura (presidente de la Comissió d'Energia de la Cambra de Comerç de Reus).

El cierre institucional está previsto a partir de las 18.20 h y correrá a cargo de Daniel Pérez, director general de L'Energètica.

El acto concluirá a las 18.25 h con un último espacio de net-

working, cuya finalización está prevista a las 19.00 h.

El debate pondrá en contexto, entre otras cuestiones de actualidad, el nuevo borrador de planificación eléctrica 2025-2030 y su encaje con las obras ya en marcha, como la renovación del eje Escatrón-Els Aubals-La Secuita, diseñado para multiplicar la capacidad de transporte de electricidad hacia la demarcación de Tarragona. Una infraestructura que aportará a este territorio alrededor de 3 GW de potencia, el equivalente a tres reactores nucleares como los de Ascó y Vandellós, que está previsto que entre de forma inminente en fase de información pública, con un trazado ramificado y alrededor de 1.300 propietarios implicados en el proceso de alegaciones.

Con un doble circuito de 400/220 kV que seguirá mayoritariamente el corredor actual, entre los objetivos de esta infraestructura están descarbonizar la

petroquímica y abrir oportunidades para nuevas inversiones y proyectos tractores en el conjunto del territorio, como la candidatura española para albergar en Móra la Nova una de las cinco gigafactorías de Inteligencia Artificial que proyecta en Europa la Comisión Europea.

En paralelo, el borrador de planificación 2025-2030 incorpora la nueva subestación Químico (clave para que las empresas electrointensivas dispongan de puntos de conexión directos) y un paquete de actuaciones que suman 184,4 millones de euros en el polo petroquímico de Tarragona. La subestación, prevista para 2029, habilitará nuevas posiciones de conexión (con refuerzo en Francolí y Tarragona) y 1.200 MW adicionales de transformación (en torno a 1,2 reactores nucleares equivalentes), una capacidad que permitirá atraer inversiones industriales estratégicas para el futuro de este territorio.



Trinidad Sala, delegada Regional Nordeste en Redeia.

FOTO: CEDIDA



Marta Morera, directora general de Energía de la Generalitat de Catalunya.

FOTO: ALFREDO GONZÁLEZ



Maria Mas, gerente de la AEQT (Associació d'Empreses Químiques de Tarragona).

FOTO: P.F.



Marc Segura, presidente de la Comissió d'Energia de la Cambra de Comerç de Reus.

FOTO: CEDIDA



Daniel Pérez, director general de L'Energètica.

FOTO: P.F.

— SPB Global sufrió una pérdida irreparable con el fallecimiento del presidente, su padre, Miguel Burdeos, durante la dana del 29 de octubre de 2024, que afectó de lleno a varias localidades de la Comunidad Valenciana. ¿Qué ha hecho SPB para mantener el legado de su fundador?

— En esta compañía familiar ahora en manos de la segunda generación y que puso en marcha mi padre mantendremos las esencias en todos los niveles. La verdad es que ha sido un golpe muy duro en el ámbito personal. Un suceso así se lleva como cualquier persona que haya perdido a su padre en circunstancias trágicas. En cualquier caso, tenemos un gran equipo en SPB y el negocio continúa. Toda la organización estuvo a la altura de las circunstancias. El actual equipo sigue su trayectoria y objetivos. En este momento, además, seguimos en pleno desarrollo de un plan estratégico que nos va a marcar la hoja de ruta durante los próximos años. Existen muy buenas expectativas.

— ¿Qué lecciones han aprendido SPB Global de la dana en su actividad empresarial?

— En líneas generales la actividad profesional de SPB no se vio muy afectada. Pocas horas después de la riada recuperamos las tareas profesionales. Lo que más te enseña en la vida una catástrofe como la dana es que vivimos en continua incertidumbre y que debes convivir con esa incertidumbre para adaptarte y ser ágil. Vivir en esas situaciones saca lo mejor de cada uno. Es cuando realmente te das cuenta de todo el equipo que tienes detrás y lo valoras más. En definitiva, la dana nos ha enseñado a ser más ágiles y superar las dificultades. Tal como hicieron otras muchas industrias apoyamos tareas de reconstrucción, donamos productos y prestamos atención a todos los trabajadores afectados por la dana. En el ámbito profesional, desde el primer momento, las cosas siguieron adelante por el compromiso del equipo de dirección y la profesionalidad de toda la plantilla.

— ¿Se ausentó de la empresa?

— Evidentemente, respetaron mis primeros días de duelo, aunque rápidamente me incorporé al negocio. Era algo que también necesitaba y que me venía muy bien para tener la cabeza ocupada. Desde el principio tuve un objetivo: continuar el legado de mi padre. Eso me daba más fuerza. A nivel personal, te cambia la vida. Por otro lado, el paso del tiempo hace que aquel acontecimiento y los sentimientos de los primeros días estén menos presentes. En cualquier caso, es al-

Gracia Burdeos

Directora general de SPB Global. La empresaria hace balance un año después de la riada de octubre de 2024 en la Comunidad Valenciana, que arrastró a la muerte a su padre, presidente de la firma. La empresa fabricante de productos de limpieza e higiene bajo las marcas Bosque Verde y Deliplus, proveedora de Mercadona, supera los 200 millones de euros en ventas y proyecta levantar una fábrica en Cheste.

«La dana nos ha enseñado a ser más ágiles y a superar las dificultades»

JOSÉ LUIS ZARAGOZÁ

go en lo que vas a tener que vivir el resto de tu vida. Mi padre me va a acompañar para el resto de la vida.

— ¿Cómo fue el rescate?

— Mejor no hablar de ese tema.

— ¿Cuándo recuperaron la normalidad?

— La fábrica no se vio afectada aunque sí los accesos e infraestructuras colindantes. La cadena logística se vio alterada durante los primeros días tras la dana debido a los problemas del sector del transporte en las tareas de carga y descarga de mercancías. En cualquier caso, nuestros clientes no lo notaron porque la fábrica mantuvo los ritmos de producción. Tenemos tres valores en la compañía: innovación, compromiso y búsqueda de la excelencia. Mi padre impulsó la innovación desde los orígenes y que está en nuestro ADN, tanto en el desarrollo de productos como en los procesos. Queremos mejorar la innovación y la digitalización para ser más eficientes.

— ¿Su compañía, pese al fatídico año 2024, marcó un máximo histórico de ventas con 216 millones de euros. ¿Qué previsiones tiene para los próximos años?

— El año pasado crecimos un 6% y las previsiones para 2025 pasan por concluir el ejercicio con un crecimiento tanto en facturación como en rentabilidad. Las expectativas son muy buenas. El plan estratégico, cuyas inversiones todavía no podemos concretar, definirá nuestra parte de negocio en España y en el exterior. La compañía tiene un equipo conso-

lido y un comité de dirección muy profesional. De todo ello se encargó muy bien mi padre. Se puede decir que estamos en un momento muy dulce, ilusionante y en pleno desarrollo. Prevemos construir una nueva fábrica en Cheste. Los movimientos de tierras se realizarán a principios del año que viene. Será el momento de urbanizar y crear nuevas instalaciones para aumentar la capacidad productiva.

— SPB Global jugó un papel clave durante la pandemia de covid por la elaboración de productos para higiene personal. ¿Marcó un punto de inflexión la covid-19 para ganar más cuota de mercado en el sector de la limpieza e higiene personal?

— Fuimos un sector esencial. Estuvimos fabricando desinfectantes y geles hidroalcohólicos siete días a la semana en tres turnos de trabajo. Las máquinas no dejaron de funcionar para garantizar el suministro a la sociedad. Todo esto se consiguió gracias a un equipo, el de SPB Global, que no dudó en ningún momento en ponerse a pie de planta y fabricar los productos necesarios en las líneas de producción. La verdad es que fue un punto de inflexión, de gestión de crisis, en el que se aprende mucho. Desde entonces no hemos dejado de crecer.

— La empresa es uno de los principales proveedores de productos de las marcas del distribuidor Bosque Verde y Deliplus en Mercadona. ¿Afronta también algún plan de internacionalización?

— El sector exterior creció desde la compra de una fábrica en Vlotho (Alemania). Se adquirió en 2020 y definió un reto gigante porque más allá de la distancia ha sido un choque cultural y empresarial que ya hemos integrado en nuestro grupo. Queremos crecer en ventas en Europa. En la actualidad, el 70% de nuestra cifra de negocio corresponde al mercado nacional, y el 30% restante, al exterior. A pesar del Brexit, el Reino Unido sigue siendo un mercado estratégico para SPB. Es un mercado maduro e interesante para las cadenas de distribución. En definitiva, nuestra apuesta pasa por la nueva fábrica en Cheste y seguir creciendo en las de Sevilla y Alemania. SPB exporta a más de 25 países, produce más de 220 millones de unidades al año y apuesta firmemente por la innovación, la sostenibilidad y el desarrollo del talento. En España, la plantilla ha pasado de 600 a 659 trabajadores en los últimos cuatro años.

— La sucesión en la empresa, ¿ha sido un proceso sencillo en SPB?

— Soy la mayor de tres hermanas. Realmente hicimos la sucesión hace seis años. Entonces fui elegida directora general. Fue un proceso muy natural porque ya llevó 20 años en la compañía y había pasado por varios departamentos, incluidos los más técnicos. Mi padre comentó en 2019 que era el momento de hacer la sucesión. El equi-

«Queremos crecer en ventas en Europa. El 70% del negocio corresponde hoy al mercado nacional»

La directora general de SPB Global, Gracia Burdeos. | Fernando Bustamante



«Desde el principio tuve un objetivo: continuar el legado de mi padre. Eso me daba más fuerza»

po de dirección me conocía y sabía como trabajaba. Tuve siempre el apoyo y eso nos permitió hacer un cambio de sucesión cómodo. Mi hermana, Mariam, es directora de Cleanity, una empresa del grupo de higiene industrial y productos de limpieza. Y mi hermano, Miguel, tiene su propio negocio en París, en una compañía que presta servicios de tratamientos corporales y faciales.

— El 38,4% de los puestos directivos en España están ocupados por mujeres, según el informe *Women in business 2025* de Grant Thornton. ¿Qué piensa de la igualdad en el mundo del trabajo?

— En SPB no hay una apuesta por la mujer por encima del hombre. Igual que tampoco hay una apuesta del hombre por encima de la mujer. Somos una empresa con una presencia femenina relevante, en torno al 38% de la plantilla son mujeres.

— El sector químico lleva tiempo denunciando que el coste de la energía y la hiperregulación le restan competitividad a sus empresas. ¿Qué propone a las administraciones públicas?

— No solo al químico, a otros también. La empresa tiene que afrontar el mercado con una alta competitividad. Cada año hay que afrontar un aumento de los costes salariales, de la energía o de las materias primas. El poscovid fue muy duro porque hubo un aumento brutal de dichos componentes. ¿Y qué le pedimos al final a las autoridades? Pues que pongan en marcha todos sus reformas para ayudar a crear más empleo, más riqueza y seguir apostando por un tejido empresarial sólido. El apagón no puede volverse a repetir.

— ¿Invierte suficientemente el sector químico en tecnologías limpias para descarbonizarse?

— Tenemos instaladas placas solares desde hace años y ahora estamos estudiando la posibilidad de tener baterías. Tras el apagón [del 28 de abril], hay que tener planes energéticos que permitan mantener la actividad ante esas circunstancias. La industria química, dentro de los sectores productivos, se sitúa entre los más sostenibles y respetuosos. Estamos muy concienciados del impacto medioambiental. La sostenibilidad para nosotros no es solo una normativa. Va más allá porque forma parte de nuestra estrategia. La empresa avanza en productos más sostenibles sin perder eficacia.

Levantarse tras una perdida irreparable

El año 2024 no fue un ejercicio fácil para SPB Global. En octubre, la compañía sufrió una pérdida irreparable con el fallecimiento de su presidente y fundador, **Miguel Burdeos**, durante la dana que afectó a la Comunidad Valenciana. A pesar de este duro golpe, la familia SPB demostró su compromiso y fortaleza. Así lo certifica a 'activos' la farmacéutica **Gracia Burdeos** (Valencia, 1977), hija del artífice de esta mercantil fabricante de productos de cuidado del hogar y personal y quien también lleva en las venas el mundo de la empresa desde edad muy temprana.

Hace algo más de un lustro tomó las riendas de la empresa constituida hace casi cincuenta años con el nombre Suavizantes y Plastificantes Bituminosos. El amoxiclo y el agua de plancha perfumada han sido, entre otros, dos productos de gran éxito comercial de este imperio familiar puesto en marcha en 1979. La máxima ejecutiva de SPB ha ocupado puestos de responsabilidad en esta firma proveedora de Mercadona, antes de asumir la dirección general en 2019.

Madre de cinco hijos y gran amante del deporte, especialmente del golf, la directiva se ha especializado en gestión, liderazgo e innovación y se implica en el tejido empresarial más allá de su propia organización. Ocupa los puestos de vicepresidenta del instituto tecnológico Itene, miembro del pleno de la Cámara de Comercio de Valencia, jurado de los Premios Rei Jaume I. Además, participa activamente en asociaciones como Adelma, Feique, AVE y APD. Su trabajo ha sido reconocido con los premios Mujer Empresaria Caixabank en 2022 y Profesional del Año MIA 2021.

eventos / energía



Desde la izquierda, David González, socio sénior de McKinsey & Company; Francisco Reynés, presidente ejecutivo de Naturgy; Maarten Wetselaar, consejero delegado de Moeve; Maria João Ribeirinho, *senior partner* en McKinsey & Company; António Leitão Amaro, ministro de la Presidencia de Portugal; Teresa Parejo, directora general de Estrategia Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa; Miguel Stilwell, consejero delegado de EDP; Josu Jon Imaz, consejero delegado de Repsol; Francisco J. Riberas, presidente ejecutivo de Gestamp; Juan Lladó, presidente ejecutivo de Técnicas Reunidas; y Juan Antonio Bahillo, socio de McKinsey & Company. JAIME VILLANUEVA

Foro Step up Now

España y Portugal tienen la oportunidad de encabezar la transición energética de Europa hacia un modelo predominantemente sostenible. Ambos países mantienen un gran apuesta por las renovables y cuentan con el apoyo institucional y el talento para liderar un cambio tan rentable como beneficioso para el planeta

España y Portugal, hacia el liderazgo de la transición limpia

Ambos países tienen una posición ventajosa para impulsar el uso de una energía más sostenible

Sol, viento y espacio. Tres factores que sintetizan la ventaja estratégica de España y Portugal en energías limpias —un 20-30% más competitiva que la media europea— y que sirvió de arranque para el evento Step up Now, organizado por McKinsey & Company en colaboración con EL PAÍS el pasado miércoles en el hotel Ritz de Madrid. Bajo la conducción de Aida Bao, periodista de la Cadena SER, esta cita dedicada a la Iniciativa Ibérica de Industria y Transición Energética (IETI) reunió a primeros ejecutivos del sector energético e industrial para conversar sobre competitividad industrial y transición energética a partir de esta “plataforma, no solo de diálogo, sino también de acción”, como la describió María João Ribeirinho, socia senior de McKinsey. Y acción (discursiva) hubo, desde luego.

Ribeirinho dibujó en su presentación un escenario de urgencia para Europa, porque “China ha multiplicado por tres su peso industrial” y los precios energéticos en Europa “son dos y tres veces más altos que en China y Estados Unidos”. A cambio, abrió un frente de oportunidad: “España y Portugal están bien posicionados en el contexto europeo respecto a energía competitiva, fuerza laboral cualificada, estructuras críticas, y con un peso superior respecto al influjo de capital internacional”. Bajo un prisma de optimismo invitó al resto de ponentes a “discutir qué tiene que pasar para capturar esta oportunidad”.

Recogió el guante Teresa Parejo, directora general de Estrategia Industrial y Pymes del Ministerio de Industria y Turismo, quien ante la compleja reindustrialización que enfrenta Europa, “basada en principios de sostenibilidad, digitalización y autonomía” esgrimió la ventaja competitiva de España y Portugal en forma de “abundante energía

La relocalización de los sectores críticos como el químico, el farmacéutico y la automoción son vitales para regenerar la industria

limpia, estabilidad institucional y talento cualificado”. Comporta superar retos estructurales, como “costes energéticos, dependencia tecnológica y necesidad de atraer inversión productiva”, y para ello anunció un nuevo marco regulatorio que impulsará tres ejes de acción hacia 2030, “colocando la transición ecológica en el centro del poder productivo; asegurando el suministro sin caer en el proteccionismo, y fomentando la innovación, la productividad y la inversión”. Parejo tildó de clave la relocalización de sectores críticos (químico, farmacéutico, automoción), la cooperación con las empresas mediante planes industriales sectoriales, así como las alianzas público-privadas a través de nuevos Pertos.

Esa colaboración público-privada, y especialmente la necesidad de unas condiciones más idóneas para que fructifique, marcaron el primero de los paneles de debate, moderado por Juan An-



Maria João Ribeirinho, senior partner de McKinsey & Company. JAIME VILLANUEVA



Teresa Parejo, directora general de Estrategia Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria y Turismo. JAIME VILLANUEVA

Desde la izquierda, David González, socio senior de McKinsey & Company; Josu Jon Imaz, consejero delegado de Repsol; Francisco Reynés, presidente ejecutivo de Naturgy; Maarten Wetselaar, consejero delegado de Moeve, y Miguel Stilwell, consejero delegado de EDP. ÁLVARO GARCÍA



tonio Bahillo, socio de McKinsey, y que reunió a Juan Lladó, CEO de Técnicas Reunidas, Begoña Villacís, directora ejecutiva de Spain DC y Francisco J. Ribeiras, presidente de Gestamp. Este último reclamó que, frente a planteamientos que priorizan el factor verde, "tenemos que estar convencidos de que la industria es algo bueno, que genera riqueza", y ante la feroz batalla que existe a nivel mundial, conminó a "ser capaces de ponernos el cuchillo en la boca y pelear". Reclamó un plan que comprometa al sector industrial y a la Administración, con "medidas que pueden gustar más o menos respecto a aranceles o subvenciones", y "una financiación adecuada y reglas de juego claras", que no haga "enviar entornos que políticamente y en cuanto a libertades no nos intere-

De izquierda a derecha, Juan Antonio Bahillo, socio de McKinsey & Company, modera el panel de Francisco J. Ribeiras, presidente ejecutivo de Gestamp; Juan Lladó, presidente ejecutivo de Técnicas Reunidas, y Begoña Villacís, directora Ejecutiva de Spain DC. JAIME VILLANUEVA

san, pero que trazan planes a 20 años y los ejecutan", comentó.

Lladó ahondó en la necesidad de "ponernos las pilas", ya que para aprovechar la oportunidad ibérica "hemos de decidir primero qué [tipo de industria] queremos tener", y hacerlo "sin complejos", en alusión al exceso regulatorio europeo en cuanto a sostenibilidad. "Hay tecnologías para descarbonizar, no siendo ortodoxos, nuestras energías tradicionales", recordó, y citó como ejemplo la conversión que está realizando Arábia Saudí: de primer productor de pe-

tróleo a líder en exportación de amoníaco e hidrógeno "que no es verde, es azul, está descarbonizado al 98%, pero ya compite con el amoníaco tradicional que tenemos aquí". Villacís, quien recordó que "internet es físico, la nube no flota, es un centro de datos", reivindicando una tecnología no exenta de controversia por sus consumos hídrico y eléctrico, apostó por una "transición energética sosegada", que contemple "otras energías que también son verdes", como hidrógeno o biometano, y que se fundamente en el consenso político y normativas con vocación de permanencia.

Josu Jon Imaz, CEO de Repsol, abrazó esa llamada a la sensatez, "porque en muchos momentos hemos tenido una transición ordenada pero muy insensata", durante su intervención en el segundo panel de la tarde, junto a Francisco Reynés, presidente ejecutivo de Naturgy; Maarten Wetselaar, CEO de Moeve, y Miguel Stilwell, director ejecutivo de EDP, moderados por David González, socio senior de McKinsey. Con ánimo provocador, Imaz señaló que "descarbonizar no es el objetivo, sino un objetivo", y que la verdadera meta es "el desarrollo económico de nuestra sociedad; que la gente tenga empleo, que haya industria, que seamos un país innovador", sugiriendo descarbonizar aquello que sea compatible con estos objetivos, anotando tecnología a ideología.

Stilwell refrendó previamente esa necesidad de inversión tecnológica en



António Leitão Amaro, ministro de la Presidencia de Portugal. ÁLVARO GARCÍA

Un paraíso de estabilidad

La presentación de la Iniciativa Ibérica de Industria y Transición Energética (IETI) de McKinsey & Company se clausuró con la intervención de António Leitão Amaro, ministro de la Presidencia de Portugal, quien desglosó la hora de ruta del país vecino en el impulso de su competitividad a partir de diversas fortalezas estratégicas: una abundante producción renovable; el 30% de las reservas europeas de litio, en gran parte sin explotar; una extensa oferta de talento tecnológico propio y atractivas condiciones de vida para captar también el foráneo, así como una ubicación geográfica, en mitad del Atlántico, privilegiada en conexiones internacionales.

Leitão Amaro destacó especialmente como un "activo fundamental" el oasis de estabilidad que representa Portugal en múltiples ámbitos (económico, financiero, político, jurídico). Además de haber reducido ampliamente su deuda nacional (en un 40% del PIB) los últimos cinco años, "no rompemos contratos; respetamos el Estado de derecho y valoramos el emprendimiento privado", explicitó. A partir de ahí, y garantizando su compromiso con la sostenibilidad europea, Leitão Amaro advirtió que su Gobierno rechazará "una estrategia de descarbonización que acabe con las empresas; no hay una estrategia de descarbonización a toda costa". Y avanzó que esta se orientará al abastecimiento de energía para una reindustrialización orientada a desarrollar servicios digitales (como centros de datos) y la inteligencia artificial.

Se debe reformular la colaboración público-privada a fin de facilitar las condiciones para la innovación y la inversión

la red eléctrica peninsular, para atender las crecientes peticiones de conexión, "como un data center en Sines de 1,2 gigavatios, que supone el 20% del consumo de Portugal". Pero "hay que asegurar rentabilidad en esa inversión", matizó, para poder atraer capital extranjero y que se acometan dichas mejoras.

Para ello, Reynés apuntó a una reformulación de la colaboración público-privada, en la que lo público "facilita" condiciones de innovación, financiación y tranquilidad, y lo privado "hace", comprometiéndose a invertir y mejorar. En un contexto en el que "Europa se ha desindustrializado", insistió en generar un nuevo marco razonable para que se elija "invertir aquí y no allá", lo que requiere rentabilidad razonable, seguridad jurídica y estabilidad a largo plazo.

Maarten Wetselaar aprovechó esta visión de alcance para destacar la importancia de las moléculas renovables en la descarbonización de ámbitos y procesos industriales (movilidad, cemento, calefacción de hogares) cuya electrificación es difícil o imposible. Para potenciar este mercado aún "extremadamente pequeño", Wetselaar reclamó más apoyo —"no hay un plan nacional para esto"—, rapidez en la ejecución de programas europeos que ya existen y una mayor ambición ibérica en forma de producción de biocombustibles a gran escala, caso de los proyectos que ya desarrollan Repsol y Moeve en España, "para lo que necesitamos más colaboración público-privada".

Repsol adjudica a Telefónica la red 5G del complejo de Tarragona

DIARI DE TARRAGONA
TARRAGONA

El proyecto también contempla el desarrollo de esta tecnología en los centros de Cartagena, A Coruña y Puertollano

Repsol ha adjudicado a Telefónica la red 5G de sus centros industriales de Tarragona, Cartagena, A Coruña y Puertollano para dotarles de conectividad e infraestructuras. Está previsto que el proyecto esté totalmente implementado en 2026.

Telefónica ha desplegado una red privada 4G/5G basada en la red pública Movistar con acceso a radio que proporciona cobertura en exteriores a cada uno de los cuatro centros de Repsol, en los que se desplegará 5G en ancho de banda de 700 MHz y de 2.100 GHz, y de 4G con ancho de banda de 800 MHz, 900 MHz y 1.800 MHz. Esto permitirá que los cuatro centros tengan conectividad según las características y necesidades de cada uno de ellos. La incorporación al proyecto de SIMs específicas para la red privada y capacidades de red como

el Network Slicing da garantías de servicio de extremo a extremo en todos los tramos hasta el dispositivo final. Telefónica proporciona tanto el despliegue, simultáneo en los cuatro centros de la red 5G, como el mantenimiento del servicio. La compañía energética ha sido pionera en probar redes privadas y soluciones 5G para mejorar sus procesos y facilitar el actual despliegue de una red 5G con la que continuar avanzando en la transformación de sus centros industriales. Así, esta adjudicación también permitirá establecer plantas autónomas en un periodo de 3-5 años, automatizando así esos centros industriales mediante cámaras, sensores y drones.

El proyecto 'Planta Autónoma' forma parte del Programa Digital de Industrial de Repsol. Una planta autónoma es aquella que, con la supervisión de personal de Repsol, ejecuta acciones en base a las instrucciones de programación de la producción y al estado de los activos, con el objetivo de maximizar la rentabilidad y la eficiencia.

Cartagena

Repsol finaliza con éxito su parada programada de mantenimiento

Se ha incorporado tecnología robótica para realizar inspecciones internas en equipos

L.O.

El complejo industrial de Repsol en Cartagena ha concluido con éxito la parada programada de manteni-

miento en la que han participado más de 900 personas entre personal propio y de empresas auxiliares, y a la que se han destinado 67 millones de euros.

Los trabajos, que se han desarrollado durante dos meses, han per-



Repsol

Empleadas del complejo industrial de Repsol en Cartagena.

mitido revisar más de mil equipos de 17 unidades, renovar instalaciones e incrementar la eficiencia energética de las plantas de combustibles, construidas con anterioridad al proyecto de ampliación de la refinería en el año 2011. Las nuevas

inversiones realizadas durante la parada van a suponer una reducción de 7.000 toneladas anuales de CO₂.

Una de las novedades de esta parada ha sido la incorporación de tecnología robótica para realizar inspecciones internas en equipos. Por

primera vez, se ha utilizado un robot autónomo que ha permitido acceder a zonas de difícil acceso y mejorar la precisión de los análisis de los equipos analizados.

En las instalaciones de Repsol se realizan de forma diaria tareas de inspección, mantenimiento y revisión de sus unidades, y periódicamente, de manera planificada, se realizan paradas programadas de mantenimiento para llevar a cabo trabajos que requieren que las unidades no estén en funcionamiento.

Según el director del complejo industrial, Rafael Quesada, «con tecnología y el trabajo coordinado tanto de los empleados de Repsol como de los trabajadores de empresas auxiliares, hemos conseguido finalizar este proyecto con éxito y ya tenemos las unidades funcionando a pleno rendimiento». ■